

Время Инноваций

РАЗВИТИЕ КРЫМА КАК
ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА РОССИИ

ИНТЕРНЕТ И БИЗНЕС В РЕГИОНАХ

РЕАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ
ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА В БОРЬБЕ
ЗА МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

№ 1-2 (16) 2015 г.

www.time-innov.ru



**ООО «РемЭнергоМонтаж»
ПЯТЬ ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ**

С.В. Маликов, генеральный директор



ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ «КРЫМ-2015»

15 - 16 мая



15-16 мая 2015 года в Ялте пройдет Инвестиционно-строительный Форум «Крым-2015», который объединит в качестве участников представителей местных, региональных и федеральных органов власти, строительные и проектные организации, предприятия-производители и поставщиков отрасли, финансовые структуры, инновационные и инвестиционные фонды, страховые и лизинговые компании, иные заинтересованные структуры. В рамках мероприятия состоится открытая выставка современных достижений в строительстве.



Целями проведения форума являются: подведение итогов деятельности строительного комплекса Крымского федерального округа в 2014 году, обсуждение перспектив развития строительной индустрии на территории региона, выявление проблем и возможностей осуществления инвестиционной деятельности в регионе, содействие внедрению новых современных, энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий в жилищное строительство и производство строительных материалов, используемых в жилищном строительстве, обмен опытом и расширение сотрудничества между участниками рынка, развитие региональных и международных связей, способствующих динамичному развитию предприятий отрасли.



Организаторы форума: ООО «Экспертно-информационный центр Крыма и г. Севастополя» – организация, основной деятельностью которой является проведение различных международных, специализированных конференций и форумов в Республике Крым. Каждое мероприятие сопровождается масштабной рекламной кампанией, освещением в профессиональных и местных СМИ. Такой подход позволяет создавать эффективную деловую площадку для координации участников мероприятий и их целевой аудитории.

**Более подробную информацию о мероприятии можно
получить на сайте Центра: www.ikfo.ru,
а также по телефонам: +7 (495) 268- 09-50, +38 (0652) 598-844**

Время Инноваций

www.time-innov.ru



Генеральный информационный партнер
Комиссии по информационной поддержке
инновационной деятельности
и по совершенствованию законодательства,
направленного на привлечение инвестиций
в инновационный сектор экономики,
Рабочей группы при Председателе
Государственной Думы ФС РФ

Учредитель и издатель:
**ООО «Издательский Дом
«ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ»**

Генеральный директор и главный редактор
Светлана Шишлова
redaktor@time-innov.ru

Директор по развитию
Валентин Шишлов
v.shishlov@time-innov.ru

Журналисты
**Андрей Ларин, Анна Романова,
Ольга Погода, Юлия Карасихина**

Дизайнер-верстальщик
Дмитрий Заманский

Поддержка сайта
Станислав Калмыков

Адрес редакции:
107564, г. Москва, Открытое шоссе, 14
Тел. 8 (495) 972-00-10
E-mail: info@time-innov.ru
www.time-innov.ru

Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
При использовании материалов журнала просьба
ссылаться на первоисточник.

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ №ФС77-45210 от 02 июня 2011 г.

Отпечатано в ОАО
ООО «ЮнионПринт»
Адрес: 603022, г. Нижний Новгород,
Окский проезд, д. 2

Тираж 20000 экз.



Дорогие друзья!

Предлагаем Вашему вниманию свежий номер журнала «Время Инноваций» и надеемся, что Вы найдете в нём много интересной и полезной информации. Сегодня, когда всеобщее внимание приковано к цифрам курса валют, ценам на нефть и другим показателям, хочется сказать о том, что, возможно, не стоит так обращать внимание на эти неровности индикаторов экономики.

Они всё равно придут в норму, и мы все это знаем. Предлагаем лучше полистать наш журнал и получить удовлетворение от содержательных статей и креативного дизайна. А главное, мы будем рады познакомить Вас с героями номера – представителями сфер бизнеса, образования, медицины. Их опыт и достижения достойны Вашего внимания.

Мы рады, что посредством этого печатного продукта, мы сможем донести до Вас всё то, что говорят в своих интервью и статьях герои номера. Ведь, они говорят - для Вас. Делятся своими успехами, достижениями, а порою и проблемами – с Вами. И очень надеются именно на Вашу заинтересованность. Мы рады оказаться полезными в Вашем заочном с ними знакомстве. Возможно, для кого-то оно окажется исключительно продуктивным. Мы в это верим.

С пожеланиями успехов и процветания!

**Главный редактор
Светлана Шишлова**



стр. 74



стр. 98



стр. 93



стр. 76



стр. 35

ЭКОНОМИКА

Реальные перспективы евразийского союза.....	4
Алексей БАРАНОВ: Необходимо на государственном уровне решить вопрос подготовки управленческих кадров.....	29
Развитие Крыма как приоритетная задача России.....	58
Когда ожидать новой «перезагрузки»?	64
Выставка НАВИТЕХ-2015.....	68
Окно возможностей	69
Тонкости цветочного бизнеса: как выжить в конкурентной борьбе	112

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Интернет и бизнес в регионах	7
Предпринимательская инициатива – залог нашего движения к процветанию	8
Прогноз социально-экономического развития Москвы и основные направления бюджетной политики столицы	11
Как эффективно управлять распределенными проектными командами	48

ИННОВАЦИИ

Сергей КАПЛОУХИЙ: инновации – это всегда риски....	38
BOSCH: Надёжность, Качество, Перспективы.....	40
ПРОМТЕХСЕРВИС: Оборудование от лучших мировых производителей – для предприятий России.....	53

ОБРАЗОВАНИЕ

Дополнительное образование в России	90
ОмГТУ: мы готовим профессионалов	93
КАЛИНИНГРАД. Будущие кулибины развиваются успешно.....	94
«Теремок» - место, где формируют будущее.....	96

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

ООО «НПО САУТ»: Безопасность – наша работа	62
ООО «Карго-Тревел» для всех, кто имеет потребность в оперативной и надёжной доставке груза	82
Валерий СКИБА: Хотим и впредь предоставлять пассажирам достойную и качественную услугу.....	84
Российский автопром: ругают, но берут.....	108

МЕДИЦИНА

Традиции и инновации – на службе медицины.....	32
Компания МЗ Либерец РУС: Чтобы медицина в России была на самом высоком уровне	33

ЖКХ

Свет в конце котельной	44
Александр ЧЕГИЛЬ: Хочу, чтобы в ЖКХ вернулись настоящие профессионалы.....	47

ФОРУМЫ И ВЫСТАВКИ

«Элита национальной экономики-2014»	10
Форум-салон АРХИМЕД	16
Форум «ИННОВАЦИИ И РАЗВИТИЕ»	46
250 лет Вольному экономическому обществу России... ..	92

БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

Сергей МАЛИКОВ: Благодаря команде, работаем, растём, завоёвываем авторитет	17
Секрет успеха – заслуга команды	26
Марина БИТКОВА: Поддержка технического потенциала российских производителей, импортозамещение.....	56
Наталья БЫСТРОВА: Мы причастны к изменению мира в лучшую сторону	72
ООО «Стройбат»: Строим будущее своими руками	76
Шебекинская свинина – эталон качества	78
ООО «ВЕСТА». Секрет успеха прост: отличный сервис	86
Наружная реклама в борьбе за место под солнцем	100

НАГРАЖДЕНИЯ

Элита национальной экономики-2014	14
Лучшие достижения в области архитектурно- строительного проектирования отмечены наградами..	22
Проектируем будущую Россию.....	24
Национальная Налоговая Премия-2014.....	83
Московский предприниматель	88
Национальная Марка Качества – 2014	94
Экономическая Опора России – 2014	104
Деловая элита 2014.....	110



стр. 70



стр. 110



стр. 111



стр. 18



стр. 52



Реальные перспективы евразийского союза

Важнейшее событие 2015 года – вступление в силу с 1 января Договора о создании Евразийского Союза (ЕАЭС). С 1 января 2015 г. полноправным участником ЕАЭС стала Армения. К 9 мая 2015 г. должен завершиться процесс вхождения Киргизии в состав ЕАЭС.



Договор был подписан 29 мая 2014 г. в Астане президентами Белоруссии, Казахстана и России, включает в себя 118 статей и 32 приложения. Договор излагает цели и задачи евразийской интеграции и закрепляет статус ЕАЭС как полноформатной международной организации. Согласно договору, «установлены критерии макроэкономической стабильности, которым надо следовать: уровень долга к ВВП не более 50 процентов, дефицит бюджета к ВВП не более 3 процентов и уровень инфляции, когда отклонение не больше 5 процентов от самого низкого показателя по Союзу»¹. Несомненно, требования соответствия являются достаточно жёсткими. Это не трудно объяснить. Евразийский Союз строится с учётом опыта формирования ЕС, как положительного, так и отрицательного. (Хорошо известно, что

долговые проблемы Греции являются серьёзным дестабилизирующим фактором не только для «зоны евро», но и для всего Европейского Союза).

Путь к формированию ЕАЭС был долгим и весьма не простым. Впервые, на официальном уровне, идею его создания высказал Н.А. Назарбаев 29 марта 1994 г. В тот день Президент Казахстана выступал перед студентами и преподавателями МГУ. Как видим, от идеи до её воплощения прошло 20 лет. Этот срок



был необходим, чтобы все потенциальные участники ЕАЭС не просто осознали значимость глубокой и всесторонней интеграции. Необходимо были серьёзные шаги для стабилизации и развития национальных экономик. 1994 был очень сложным годом для всех государств на пространстве СНГ. Распад СССР негативно отразился на всех постсоветских государствах. Повсеместно продолжалось падение производства, снижался уровень жизни населения. Более всего от распада СССР пострадали Армения и Грузия (ВВП в середине 90-х годов не превышал 1/3 от ВВП 1990 г.²). Относительно благополучно ситуация складывалась только в Республике Узбекистан, где максимальный уровень снижения ВВП не превысил 15%. **Реальные шаги на пути интеграции стали возможны позже.** Когда национальные экономики достигли нижней точки падения, когда начался восстановительный рост, когда появились реальные стимулы для укрепления взаимовыгодного экономического сотрудничества. Выгоды интеграции на пространстве СНГ наглядно демонстрирует сравнение экономических показателей. С одной стороны государств ЕАЭС, с другой стороны Украины и Молдавии, которые постоянно находились на периферии интеграционного процесса. Украина и Молдавия за 20 с лишним лет так и не смогли достигнуть уровня производства 1990 года.

Евразийский Союз стал приемником Таможенного Союза. К моменту создания Таможенного Союза, на долю стран-участниц ТС, приходилось 33% экспорта и 58,8% импорта Республики Беларусь, 8,3% экспорта и 32,6% импорта Республики Казахстан. Для России доля партнёров по ТС была значительно более скромной. Однако создание ТС сразу же привело к существенному росту объёмов взаимной торговли. В 2011 году рост объёмов взаимной торговли между странами-участниками ТС составил 133,9% по сравнению с 2010 г. И в 2011 г., и в последующие годы опережающими темпами рос объём взаимной торговли между Республикой Беларусь и Казахстаном.

Миссия ЕАЭС: совместить два значимые тенденции. Расширение интеграции и углубление интеграции. Разумеется, на постсоветском пространстве. Но, возможно, и за его пределами. Вероятность подобного развития событий, т.е. переход ЕАЭС от клуба, объединяющего постсоветские государства, к более широкой международной организации, обозначилась уже 14 января 2015 г. В этот день посол Туниса в России заявил, его страна намерена в перспективе стать полноправным членом ЕАЭС. Действительно, Тунис в течение нескольких десятилетий имеет договор об ассоциации с Европейским Союзом. Однако существенных и несомненных выгод этот

договор Тунису не приносит. Сейчас, при сохранении режима санкций в отношении России, Тунис рассматривает стать значимым экономическим и торговым партнёром для России и других стран ЕАЭС и располагает для этого достаточно серьёзными ресурсами. Так он име-



ет возможность занять на российском рынке продовольствия нишу, которую ранее занимали страны Южной Европы. Нельзя не подчеркнуть, пример Туниса достаточно показателен для Грузии и Молдавии, которые подписали договор об ассоциации с ЕС только осенью 2013 г. **Украина в нынешней ситуации – это особый и трагический случай.**

ПРОБЛЕМЫ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА

Скорость процесса снятия мер нетарифного регулирования (протекционистских барьеров) в рамках ТС оставляла желать лучшего. Так, на Гайдаровском форуме 2015 г., в ходе панельной дискуссии, посвящённой проблемам ЕАЭС, была оглашена следующая цифра. К моменту создания ТС в странах-участниках действовало около 400 мер нетарифного регулирования по отношению товаров, произведённых за пределами национальных границ. За время существования ТС было согласовано снятие чуть более 60 из них (т.е. около 15%). При этом остаются возможности для введения новых мер нетарифного регулирования. Так фитосанитарный контроль качества продуктов питания оставлен на национальном уровне, а не передан на уровень ЕАЭС. Россия периодически этим пользуется, когда ограничивает поставку тех или иных видов сельскохозяйственной продукции из Белоруссии. Так, в ноябре-декабре 2014 г. Госсанэпиднадзор РФ наложил запрет на поставку в Россию продукции нескольких ведущих мясокомбинатов Белоруссии. Определённой проблемой остаётся и разница в отношении стран ЕАЭС к ВТО. Россия, Армения и Киргизия являются членами ВТО. Казахстан активно ведёт переговоры о присоединении к этой меж-





дународной организации. А перспективы скорого присоединения Белоруссии к ВТО остаются неопределёнными.

Значимым риском для ЕАЭС является ожидаемое снижение ВВП России в этом году. Во время работы Гайдаровского форума - 2015 приводились экспертные оценки снижения ВВП в результате падения цен на нефть, курса рубля и западных санкций. Возможное снижение ВВП России в 2015 г., по различным оценкам, составит от 3 до 10%. ВВП России составляет 85-87% от совокупного ВВП ЕАЭС. Поэтому, в результате «эффекта переливания» неизбежно снизятся ВВП почти всех стран ЕАЭС. Незначительный рост ВВП (в пределах 1-2%) в 2015 –

2016 гг. возможен, при благоприятных условиях, только в Казахстане.

ЗНАЧЕНИЕ ЕАЭС ДЛЯ СТРАН-УЧАСТНИЦ

В ходе панельной дискуссии, посвящённой перспективам ЕАЭС на Гайдаровском форуме 2015, были оглашены цифры, исследования, проведённого по заданию Евразийской комиссии. Ожидается, что снижение ВВП РФ продлится не более 2-х лет, и к 2017 г. сменится устойчивым ростом. Ожидается, что к 2020 г. участие в ЕАЭС даст Республике Беларусь и Казахстану до 15% прироста ВВП по сравнению с 2014 г. По мнению Н.А. Назарбаева, только участие в ЕАЭС даст прирост ВВП Казахстана не менее 25% к 2030 г.

Экономический рост в Армении и Киргизии будет, вероятно, ещё более существенным.

ЗНАЧЕНИЕ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА ДЛЯ РОССИИ

Рост экономики России будет более скромным – участие в ЕАЭС даст прирост ВВП за период 2017-2020 гг. ориентировочно от 2 до 3%. Но участие в ЕАЭС даёт не только преимущества, определяемые цифрами и процентами.

Во-первых, вступление в силу Договора об ЕАЭС с 1 января 2015 г. наглядно демонстрирует: несмотря на санкции Запада и ожидаемое снижение ВВП России, интеграционные процессы на постсоветском пространстве продолжаются. Россия сохраняет свою привлекательность, как надёжный и предсказуемый экономический партнёр.

Во-вторых, согласованные документы Евразийского Союза облегчат условия работы российского бизнеса. Особенно среднего и малого бизнеса. Пока по уровню комфорта ведения бизнеса Россия (92 место в мировом рейтинге) уступает всем партнёрам по ЕАЭС. Армения занимает 37 место, Казахстан находится на 50-м. Белоруссия и Киргизия, соответственно, на 63-м и 68-м.

В-третьих, создание ЕАЭС приведёт к усилению позиций России в рамках БРИКС. Евразийский Союз имеет для России ещё более серьёзное значение, чем имеет объединение МЕРКУСОР для Бразилии.

Андрей ЛАРИН, социолог



- 1 «Поработали на пятёрку» - «Союз» (приложение к «Российской газете» и газете «Советская Белоруссия» № 1// 2015 г.)
- 2 Во всём мире хуже ситуация была только в охваченной братоубийственной войной Боснии и Герцеговине, где ВВП 1994 составлял около 20% от ВВП 1990 г. – Прим. автора.
- 3 Рейтинг Всемирного Банка за 2013 г.

Интернет и бизнес в регионах

«...Всё активнее и активнее интернет включается в процессы формирования органов власти, управления. Нам очень хотелось, чтобы государство российское поддержало тех, кто умеет, хочет и намерен работать в интернете».

(В.В. Путин. Из выступления на форуме
«Интернет-предпринимательство в России», 2014 г.)



А.Ю.Чуклин, Заместитель
Исполнительного директора Ассоциации
инновационных регионов России

В современных условиях интернет стал неотъемлемой частью жизни человека. По данным различных исследований, Россия в 2012 году вышла на первую строчку по количеству пользователей в рейтинге стран Европы, в мире наша страна занимает шестое место с аудиторией в 66,5 млн. человек. Лидирует Китай, в котором 600 млн человек регулярно выходят в интернет-сеть, за ним следуют США, Япония, Индия.

В России Интернетом пользуются 68% населения. Ежедневно или практически ежедневно – от 42 до 48%, что в пересчете составляет 53-56 млн. человек. В последнее время наблюдается замедление темпов роста числа пользователей: с 2012 по 2013 год прирост аудитории составил 9%, то есть 5 млн. человек. Однако и эта цифра достаточно высока – столько людей проживает в Санкт-Петербурге.

Резерв для ежегодного увеличения количества пользователей – люди старшего возраста, которые в силу различных причин ранее не пользовались всемирной сетью. Эта возрастная группа в настоящее время является самой инертной, но и очень перспективной. Данные статистики показывают, что и она «просыпается» и начинает проявлять активность.

Большинство пользователей, как подсчитали специалисты Левада-Центра, принадлежат к возрастной категории от 18-24 лет и составляют 68%. В целом регулярных пользователей младше 40 лет – 64%. Сегодня каждый пользователь сети может получить разностороннюю информацию в любом объеме или стать источником информации, общаться или выстраивать отношения по интересам. Большую роль в социализации населения через интернет-сеть играют социальные сети. Если бы Facebook, ВКонтакте, Google +, Одноклассники и другие ресурсы завоевали 80% дневной аудитории, именно

на подобных площадках люди тратят от 30 до 41% времени, проведенного в интернете. Кстати, Россия лидирует по этому показателю среди всех стран мира. Среднее время, проведенное за неделю в соцсетях, составляет около 6,6 часов, за этот период пользователи просматривают около 1300 страниц.

Если вообразить, что социальные сети можно приравнять к стране, то она была бы на четвертом месте по количеству населения, примерно между Соединенными штатами Америки и Индонезией.

Большой популярностью в России, по данным исследования MailGroup, пользуется социальная сеть ВКонтакте, ее аудитория составляет 52,7 млн человек. Второе место принадлежит Одноклассникам с 42,6 миллионами пользователей. Мой мир расположился на третьей строчке – 30,6 млн человек, Facebook на пятой – 25,4 млн человек, Twitter занимает пятое место с аудиторией 11,6 млн пользователей в России.

По гендерному признаку в соцсетях преобладает женская часть аудитории, примерное соотношение на всех ресурсах – от 44 до 48% мужчин, от 56 до 42% представительниц слабого пола.

Посредством социальных ресурсов люди общаются, обсуждают общие интересы и занятия и даже строят бизнес.

Интернет в принципе с точки зрения предпринимателей воспринимается как платформа для новой формы организации бизнеса. С изобретением революционных способов передачи информации – телеграф, телефон, сейчас интернет – изменялся и способ ведения коммерческой деятельности. Благодаря всемирной сети компании сокращают издержки, повышают производительность труда, осваивают новые направления работы.

Например, в торговле интернет открывает каналы общения с клиентами, позволяет оптимизировать процессы, относящиеся к маркетингу, продажам, логистике.

В туризме уменьшается роль посредника, одновременно растет прозрачность и эффективность бизнес-процессов. Такие же тенденции наблюдаются в области страхования. В Англии в отрасли практически полностью исчезли посредники, рынок перестроился за очень короткий период – всего 2-3 года.

В России по данным на 2012 год 94% компаний (участвовавших в исследовании) работают на персональных компьютерах, 37,8% имеют собственный веб-сайт, 86,9% компаний используют интернет в своей работе.

Хотя еще несколько лет назад соотношение доли электронной коммерции и доступа в интернет составляла всего 50 на 50%. В Великобритании –

80 на 20%. В последние годы российский бизнес активно уходит в интернет и ищет свои способы получения прибыли.

Сегодня отмечается заинтересованность и вовлеченность в интернет-сеть сельского населения. По данным ФОМ, эта часть аудитории в 2013 году составила более трети прироста. Если в ближайшие годы проникновение интернета в сельской местности достигнет уровня городов с населением менее 100 тыс. человек, то количество пользователей прирастет на 3,5 миллионов человек.

Что касается ситуации в регионах, то в 2013 году высокий темп роста показала интернет-аудитория Сибири, Юга и Северного Кавказа, а также центральных регионов России. Самая большая доля проникновения интернета наблюдается в Северо-Западном федеральном округе (не включая Санкт-Петербург) – 61%, показатель Уральского федерального округа – 59%, Сибирского федерального



округа – 56%, одинаковая доля у Центрального федерального округа (не включая Москву), Южного, Северо-Кавказского федеральных округов – 55%. Приволжский и Дальневосточный демонстрируют 52 и 49% соответственно.

Теперь оценим бизнес-активность региональных предприятий во всемирной паутине. В Москве и Санкт-Петербурге за год появляется 626 новых ресурсов на 1 миллион пользователей. В **столице России** доля организаций, присутствующих в интернете составляет 73%, 44% сайтов соответствуют бизнес-тематике. В **Санкт-Петербурге** ситуация схожа: из общего количества организаций, 74% присутствуют в сети интернет, 47% сайтов по бизнес-тематике.

Центральный федеральный округ (без Москвы) демонстрирует 39% проникновения мобильного интернета, индекс активности использования мобильного интернета составляет 39%. По сравнению с обеими столицами России, предприниматель-

ское сообщество в ЦФО представлено только на 57%, 45% приходится на сайты бизнес-тематики.

Северо-Западный федеральный округ (без Санкт-Петербурга) обходит остальные по доле проникновения сети – 61%, однако уровень мобильного интернета достаточно низок – всего 33% (наименьший показатель среди округов Российской Федерации). Однако здесь ежегодно появляется 310 новых ресурсов на миллион пользователей, таким образом, СЗФО занимает вторую строку в рейтинге по этому показателю после Центрального федерального округа. Доля присутствия организаций



в интернете – 44%, такой же уровень у СЗФО и по уровню сайтов бизнес-тематике.

На среднем уровне держатся все показатели интернет-активности в **Южном федеральном округе**. За год в ЮФО появляется 141 новых ресурсов за год на один миллион человек. Доля коммерческих компаний, заявляющих о себе или ведущих свою деятельность в сети, составляет 49%, бизнес направленность имеют 50% сайтов.

Северо-Кавказский федеральный округ имеет самые низкие показатели среди российских округов. За год на один миллион человек здесь создается только 26 новых ресурсов. Доля присутствия организаций в интернете составляет 46%, бизнес-тематике соответствует только 35% сайтов. Однако по проникновению мобильного интернета СКФО занимает второе место после Дальневосточного федерального округа.

Приволжский федеральный округ характеризуется средним уровнем создания ресурсов – 142 в год на один миллион жителей. При этом ПФО находится на второй строчке рейтинга присутствия организаций в сети – 50%, доля бизнес-сайтов равно 49%. Невысока в округе доля проникновения мобильного интернета – 38%. Такой же показатель и **Уральском федеральном округе**. Территория держится на втором месте после «продвину-

тых» ЦФО и СЗФО по количеству появления новых площадок в интернете – 246, при этом доля сайтов бизнес-тематики превосходит даже Москву и Санкт-Петербург – 55%. Показатель наличия у компаний веб-ресурсов соответствует 48%.

Сибирь, в силу удаленности от центра страны активно продвигает коммерческие услуги в интернете. Доля присутствия организаций составляет 51%, 43% из общего количества сайтов отвечает бизнес-направленности. За год на один миллион человек в Сибирском федеральном округе создается 120 новых интернет-ресурсов.

Дальневосточный федеральный округ делит с СФО первое место по наличию у организаций сайтов в интернете – 51%, однако по количеству создаваемых площадок занимает предпоследнее – 78 ресурсов. Доля сайтов бизнес-тематики в ДФО составляет 38% (один из самых низких показателей). Однако территория лидирует по показателю использования мобильного интернета – 50%.

Региональная ситуация с масштабной информатизацией и проникновением интернета зачастую осложняется ограниченной инфраструктурой для расширения сети, однако прогнозный план по строительству широкополосных каналов имеет позитивную направленность. Для удаленных субъектов страны возможность быстрого обмена, поиска информацией крайне важна для бизнеса. И большинство предпринимателей понимают, что для сохранения позиций на рынке и развития компаний, использование интернет-технологий необходимо.





В Москве состоялась торжественная церемония награждения ежегодной международной премией в области предпринимательской деятельности

«ЭЛИТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ-2014»



В гостиничном комплексе «Президент-Отель» Управления делами Президента Российской Федерации (г. Москва) 24 декабря 2014 года состоялась тридцать четвертая церемония вручения Международной премии в области предпринимательской деятельности «Элита национальной экономики».

Почетное звание лауреата Международной премии "Элита национальной экономики" получили более ста предприятий.

Международная премия «Элита национальной экономики» учреждена в 2008 году по инициативе членов Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству - Фондом содействия развитию предпринимательства. За годы своего существования «Элита национальной премии» превратилась в престижнейшую международную премию в области бизнеса. За это время лауреатам Премии стали более трех тысяч организаций.

Премия «Элита национальной экономики» зарекомендовала себя как общественный институт, который не только ставит в пример лучшие компании, но создает новый имидж российского бизнеса и продвигает новые стандарты деловой этики в стране.

Организаторы проекта и члены экспертного совета видят свою миссию в том, чтобы отметить те компании, которые формируют новый облик российского бизнеса. Неважно, гиганты ли это топливно-энергетической отрасли или небольшие компании, оказывающие услуги населению.

Церемония награждения лауреатов премии «Элита национальной экономики» стала заметным событием в деловой и светской жизни столицы.

Участие в ней приняли известные политики,



чиновники, бизнесмены, представители общественных организаций, экспертного сообщества и сферы культуры.

Для лауреатов и гостей Премии был организован банкет и концерт с участием звезд эстрады.

Оргкомитет премии выражает лауреатам премии, огромную и искреннюю благодарность за работу, за тот вклад, который они вносят в формирование достойного общественного облика нашей страны.

Желаем всем успехов в трудах, совершаемых ради величия и процветания нашего Отечества, ради его будущего.

Всю дополнительную информацию вы можете узнать у организатора Ежегодной международной премии «Элита национальной экономики» по телефону (495) 539-63-19.

Прогноз социально-экономического развития Москвы и основные направления бюджетной политики столицы



Министр Правительства Москвы, руководитель Департамента экономической политики и развития города Максим Решетников представил журналистам в рамках пресс-конференции, состоявшейся в пресс-центре агентства городских новостей «Москва» итоги социально-экономического развития Москвы за 8 месяцев текущего года, а также прогноз социально экономического развития столицы на 2015 год и плановый период 2016-2017 гг.

По словам Максима Решетникова, в целом, ситуация не является простой и не позволяет расслабиться. Вместе с тем, сохраняя ярко выраженную социальную направленность, бюджет города остается бюджетом

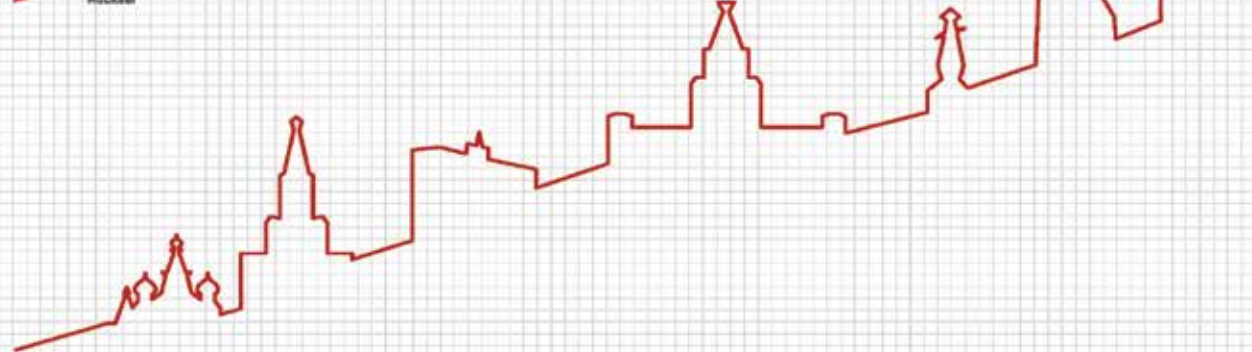
В целом, бюджет Москвы на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов сбалансирован с меньшим дефицитом, чем при планировании бюджета на 2014 год. При этом дефицит бюджета сохранит тенденцию к поэтапному сокращению. Рост доходов бюджета в плановом периоде будет идти опережающими темпами по отношению к росту расходов.

развития. Обеспечивается высокая доля бюджетных инвестиций в городскую инфраструктуру. При этом, по его словам, развитие города зависит не только от бюджета. «У нас в государственные программы включены мероприятия, реализуемые за счет средств федерального бюджета, частных инвесторов, внебюджетных фондов и федеральных бюджетных учреждений. Объем внебюджетных средств в структуре финансирования госпрограмм составляет около 50%. Таким образом, на каждый рубль из бюджета приходится рубль из иных источников», - подчеркнул Максим Геннадьевич.

Также во время своего выступления министр заявил: «Решать вопросы в условиях высоких темпов развития экономики и роста доходов бюджета – просто. Добиваться целей развития в условиях умеренного роста доходов – сложно. Но ситуация была непростой и в прошлом году. В целом же время показало, что у нас имеется достаточно механизмов и инструментов управления для того, чтобы обеспечивать развитие города в этой непростой ситуации».

Представляем читателям часть материалов, предоставленных вниманию присутствующих на конференции журналистов.

ДЕПАРТАМЕНТ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ
ГОРОДА
МОСКВЫ



Прогноз социально-экономического развития города Москвы на 2015–2017 годы

Корректировка прогноза социально-экономического развития России

	2013 г.	2014 г. (оценка)	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Цена на нефть Urals (мировая), долл. США/барр.	108	105 (+1)	100	100	100
Валовой внутренний продукт, темп роста %	1,3	0,5	1,2 (-0,8)	2,3 (-0,2)	3,0 (-0,3)
Промышленность, %	0,4	1,7 (+0,7)	1,6 (-0,1)	1,7 (+0,1)	2,1 (+0,1)
Инвестиции в основной капитал, %	-0,2	-2,4	2,0 (-0,4)	1,6	2,9 (-1,8)
Реальная заработная плата, %	4,8	1,5 (+0,1)	0,5 (-1,4)	2,8 (-0,1)	4,6 (+0,7)
Оборот розничной торговли, %	3,9	1,9	0,6 (-1,5)	2,9 (-0,1)	3,4 (-0,2)
Экспорт – всего, млрд долл. США	523	512 (-4)	495 (-4)	499 (-4)	508 (-8)
Импорт – всего, млрд долл. США	341	317 (-15)	325 (-13)	331 (-14)	342 (-17)
Инфляция, %	106,8	107,4 (+0,7)	106,7 (-1,4)	104,4 (-0,3)	104,3 (-0,1)
Приток (+)/отток (-) капитала (частный сектор), млрд долл. США	-60	-100 (-10)	-50 (-20)	-30 (-20)	-20 (-20)
Курс доллара США, среднегодовой, руб./доллар	31,8	35,7 (+0,2)	37,7 (+1,7)	38,7 (+1,7)	39,5 (+0,7)

В основе прогноза Российской Федерации:

- Замедление темпов экономического роста
- Сокращение инвестиций и потребительского спроса
- Ускорение инфляции и оттока капитала

- (X) Улучшение прогноза
- (X) Ухудшение прогноза
- (X) Сильное ухудшение прогноза

Динамика основных показателей Москвы и Российской Федерации январь–август 2014 г. к январю–августу 2013 г.

Москва демонстрирует положительную динамику на фоне неблагоприятной экономической конъюнктуры

	Москва	Россия
Индекс промышленного производства обрабатывающей промышленности*	2,8%	2,2%
Строительство*	5,9%	-3,1%
Оборот розничной торговли*	2,2%	2,3%
Инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций (январь–июнь 2014 г.)*	2,5%	-0,8%
Уровень безработицы	0,33%	1,1%
Реальная заработная плата (январь–июль 2014 г.)	2,8%	3,1%
Смертность, человек на 1000 человек населения	9,6	13,1
Рождаемость, человек на 1000 человек населения	11,3	13,3

* в сопоставимых ценах

Финансовый результат

Динамика финансового результата организаций г. Москвы (по крупным и средним организациям)



Финансовый результат организаций г. Москвы (по крупным и средним организациям)



Уровень жизни населения

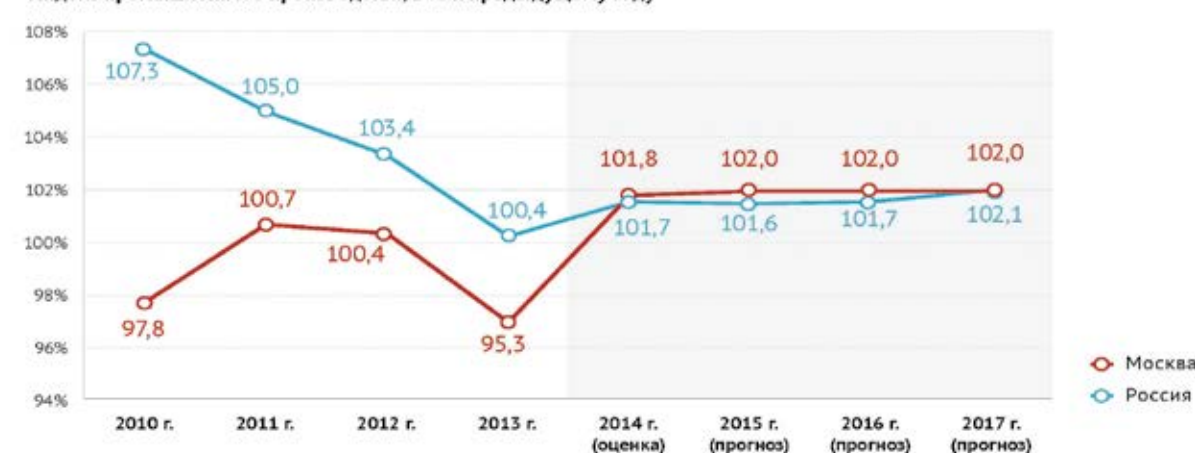
Темпы роста номинальной заработной платы



Высокие заработные платы, емкий рынок труда и гарантированные социальные выплаты являются залогом стабильного роста уровня жизни в Москве.

Промышленное производство

Индекс промышленного производства, в % к предыдущему году



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИНИЦИАТИВА – ЗАЛОГ НАШЕГО ДВИЖЕНИЯ К ПРОЦВЕТАНИЮ



Улучшение инвестиционного климата в стране – задача государственного масштаба, но без участия бизнеса решить ее невозможно. О конкретных механизмах по упрощению, улучшению и удешевлению процедур ведения бизнеса в нашей стране рассказывает Председатель всероссийского предпринимательского объединения Клуб лидеров Артем Аветисян

Общемировая практика показывает, что благоприятный инвестиционный климат в значительной степени зависит от качества государственных процедур: от скорости регистрации предприятия и легкости подключения к электрическим сетям до получения разрешений на строительство и развития конкуренции. В ответ на запросы предпринимательского сообщества два с половиной года назад была запущена Национальная предпринимательская инициатива (НПИ) по улучшению бизнес-климата в России. Она включает в себя разработанные предпринимателями совместно с органами власти «дорожные карты» – планы мероприятий, направленные на упрощение, удешевление и ускорение процедур по ведению бизнеса в стране.

Мониторинг реализации утвержденных правительством «дорожных карт» в рамках НПИ проводится на трех уровнях. Это стратегический контроль (на уровне Экономического совета при президенте), административный контроль (на уровне Аппарата Правительства и Минэкономразвития) и, наконец, общественный (предпринимательский) контроль, который осуществляется при участии предпринимательского сообщества России – в том числе, и Клуба лидеров.

Клуб лидеров создан по инициативе предпринимательского сообщества, поддержанной В.В. Путиным 3 февраля 2012 года на заседании Наблюдательного совета Агентства стратегических инициатив. Сегодня Клуб лидеров объединяет несколько сот предпринимателей, владельцев бизнеса из различных отраслей экономики, представляющих более 40 регионов Российской Федерации.

Для проведения данного анализа была выбрана методика «контрольных закупок», известная во всем мире как метод «тайного покупателя». «Эту методику мы используем при мониторинге процедур ведения бизнеса, то есть сам предприниматель выступает в роли тайного покупателя государственных услуг. При проведении «контрольных закупок» мы оцениваем три параметра: время, затраченное на процедуры (в днях), количество необходимых процедур (в штуках) и затраты (в рублях)», – объясняет Артем Аветисян, руководитель организации.

«Контрольные закупки» проводятся по пяти направлениям: повышение доступности энергетической инфраструктуры, совершенствование таможенного администрирования, получение разрешений на строительство, регистрация собственности и юридических лиц.

В закупках участвуют предприниматели из самых разных российских регионов. В Клубе постарались сделать так, чтобы заполнение «дневников наблюдений» – анкет, которые предприниматели, «тайные агенты бизнеса», ведут в большинстве регионов – было максимально простым и удобным. Для придания указанному процессу публичного характера и повышения информированности предпринимателей о проведении «контрольных закупок» Клубом лидеров совместно

с одним из федеральных каналов запущен телевизионный проект «Делай Бизнес». В рамках проекта идет трансляция цикла из двадцати программ, в которых предприниматели в реальных условиях проводят «контрольные закупки» и оценивают их, а затем обсуждают итоги с профильными министрами и чиновниками.

Первые же результаты показали необходимость и своевременность этой работы. Особо следует отметить «контрольную закупку» по регистрации предприятий, так как она дала старт масштабному процессу. Выяснилось, что, с одной стороны, зарегистрировать компанию в Москве достаточно легко. Работа в налоговой инспекции организована четко, существует электронная очередь и многое другое. Однако, любая ошибка при заполнении документа, даже неправильно поставленная запятая, влечет отказ в регистрации.

Госпошлина, а это 4 тысячи рублей, уже не возвращается. Если ошибиться три-четыре раза, то регистрация уже будет стоить немалых денег, особенно для малого бизнеса. Но гораздо хуже обстоят дела при



регистрации предприятия через интернет. Процедура оказалась очень сложной и громоздкой, требующей большого количества дополнительных мер. Необходимо, к примеру, завести электронную подпись, что требует и времени, и дополнительных расходов.

5 мая Президент РФ Владимир Путин поставил свою подпись под законами, меняющими действующую систему регистрации юридических лиц – а именно отменяющими предварительную оплату уставного капитала и обязанность нотариального заверения заявления о государственной регистрации юридического лица при подаче документов в регистрирующий орган лично заявителем. Члены Клуба лидеров и других предпринимательских объединений активно участвовали в разработке этих законов в составе рабочей группы Агентства стратегических инициатив.

Сейчас организация проводит повторную «контрольную закупку» с тем, чтобы понять, как изменились условия регистрации после введения новых законодательных норм.

Впрочем, как показали закупки, не всегда сложности ведения бизнеса связаны только с действиями чиновников. Опросы, проведенные членами Клуба во время

«контрольной закупки» по подключению к энергосетям, показали, что 54% респондентов в регионах не знают о возможности представления трехлетней рассрочки платежа по договорам технологического присоединения и поэтому данной возможностью не пользуются.

Закупка по энергетике показала крайне высокую степень зависимости результатов от различных субъективных факторов. Так, в Москве в 3 случаях из 8, этапы, сроки и стоимость оказались даже лучше, чем контрольные показатели «дорожной карты». Однако в пяти оставшихся случаях нарушение сроков составило от 4 месяцев до полугода. В основном, задержки были вызваны несвоевременным заключением договоров между МОЭСК и подрядными организациями. Но бизнес не может и не должен страдать из-за взаимоотношений сетевой компании со своими подрядчиками, поэтому соответствующие меры сейчас активно обсуждаются в рабочих группах.

Сложнее всего оказалось провести закупку по получению разрешений на строительство. За полгода члены Клуба из Москвы не смогли даже приступить к контрольной закупке. За все это время им не удалось найти участок в столице, чтобы попробовать получить разрешение на строительство двухэтажного книжного склада.

Клуб лидеров не только осуществляет «контрольные закупки», но и проводит регулярные встречи с главами федеральных министерств и ведомств. Таким образом, многие вопросы удается решить в оперативном порядке. Например, на сайте ФНС России отсутствовала инструкция по установке средств криптографической защиты информации, необходимая для подачи документов на регистрацию юридического лица онлайн. Как только специалисты Клуба проинформировали об этом руководителя ФНС Михаила Мишустина, подробная инструкция появилась на сайте ведомства буквально на следующий день.

«Наша главная задача – сделать механизм проверок бизнесом качества госуслуг непрерывным. Мы будем проводить все новые «контрольные закупки» с тем, чтобы выяснить, стал ли этот механизм прозрачным и удобным, или требуется внесение новых изменений. Мы не успокоимся и не остановимся на достигнутом. Почивать на лаврах пока рано», – убежден Артем Аветисян.



2 - 5 апреля 2015 г. Москва, Россия, КВЦ «Сокольники», павильон №4

XVIII Московский международный Салон изобретений и инновационных технологий «АРХИМЕД»



При поддержке
Департамента науки,
промышленной политики
и предпринимательства
города Москвы



Организаторы Салона: Московская городская организация ВОИР, ООО «ИнновЭкспо»



Московский
международный
Салон
изобретений и
инновационных
технологий
«АРХИМЕД»:

- Международная выставка изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, инновационных проектов
- Международная выставка товарных знаков «Товарный знак-Лидер»
- Международная научно-практическая конференция по правовой охране результатов интеллектуальной деятельности
- Большая конкурсная программа
- Научный парк развлечений

Заявки на участие в XVIII Московском международном Салоне изобретений и инновационных технологий «Архимед-2015» принимаются до 25 февраля 2015 г. по адресу: 105187, г. Москва, ул. Щербаковская, д.53, к.В, ООО «ИнновЭкспо».
www.archimedes.ru, www.innovexpo.ru, e-mail: mail@archimedes.ru, mail@innovexpo.ru
Телефон / факс: +7(495) 366-14-65, +7(495) 366-03-44

БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

Сергей МАЛИКОВ:

Благодаря команде, работаем, растём,
завоёвываем авторитет



ООО «РемЭнергоМонтаж» - молодое предприятие. Оно было создано в марте 2010 года, но за этот небольшой срок успело достичь значимых успехов. С каждым годом компания демонстрирует свои отличные показатели роста, развития и географии присутствия. А показатели, действительно, впечатляющие. И неудивительно: ещё не было и восьми часов утра, когда наш корреспондент вошел в офис компании, а работа там уже кипела. Более подробно о том, какими достижениями встречает фирма свой первый юбилей, рассказывает генеральный директор ООО «РемЭнергоМонтаж» Сергей Викторович МАЛИКОВ.

— Сергей Викторович, компания «РемЭнергоМонтаж» (ООО «РЭМ»), как известно, была создана как структурная единица холдинга «Салаватнефтехим-ремстрой» (ОАО «СНХРС»). Прошло пять лет. Как Вы сами оцениваете темпы её роста?

— Темпы роста нашей компании я оцениваю как вполне достойные. Нам есть что представить, показать, и есть чем гордиться. Это - многие объекты в республике Башкортостан и других регионах России, а также - и ближнего зарубежья. Буквально, в течение полугода со дня основания фирмы, мы внутренним решением создали собственные структурные подразделения по видам деятельности.

Далее, в связи с тем, что в России на тот момент уже был создан институт тендеров, мы стали расширяться с той целью, чтобы была возможность брать на данных торгах работы, что называется, «под ключ» - начиная от создания и разработки проектов по направлению электромонтажа и КИПа - до внедрения их в производство и полной реализации.



С.В.МАЛИКОВ, генеральный директор
ООО «РемЭнергоМонтаж»

Мы создали почти сразу же мини-строительный холдинг, и у нас появилось общестроительное управление, а также - управление по монтажу и тепломонтажу, пусконаладочное управление.

И в этой связке мы с 2011 начали работать уже более плотно, регулярно выигрывать тендеры и приобретать на рынке электромонтажных работ всё более и более высокую репутацию. Эта структура предприятия, сформированная у нас еще в 2011 году - я имею в виду в расширенном аспекте - она работает и сейчас. При этом, доля основного производства у нас - это электромонтаж, и что в финансовом, что в физическом объеме эта доля составляет 73-77% общего производства.

— А в каких еще направлениях осуществляет свою деятельность компания «РемЭнергоМонтаж»?

— Мы занимаемся еще разработкой и внедрением проектов по возведению фундаментов зданий и сооружений - как на промышленной площадке, так и в сфере жилищно-коммунального хозяйства, то есть, в городской зоне. Но данные работы находятся в прямой зависимости от возможностей бюджета муниципальных и региональных образований, а сегодня он у каждого региона, у каждого федерального субъекта занижен до минимума. Поэтому для активного продвижения в направлении ЖКХ пока у нас нет возможности. Хотя, это направление существует, оно у нас работает, но основная наша деятельность - это промышленное производство, то есть - монтаж, демонтаж, реконструкция, модернизация и выполнение плана капвложений на предприятиях, где мы реализуем проекты в качестве генподрядчика.

— У Вас большой коллектив? Сколько человек трудится сегодня в компании?



— На данный момент «РемЭнергоМонтаж» - это пять основных управлений и, естественно, аппарат управления. Есть еще проектная группа, она - небольшая, но, в принципе, со своими задачами она справляется без вопросов.

Число работающих у нас на момент становления компании, если мне не изменяет, память, была 22 человека. На данном же этапе численность основного и линейного персонала у нас составляет 672 человека. То есть, если говорить о динамике и о расширении видов деятельности, то цифры сами говорят за себя. Правда, есть такая небольшая проблема, как текучесть кадров, но она, наверное, существует на каждом предприятии.

— Чем Вы её объясняете?

— Тем, что человек так создан - он ищет, где лучше. Хотя, о том, что же входит в это понятие «лучше» он мало задумывается. У нас сейчас многие люди просто перестали



Максютов Ильгам Науфарович,
технический директор

рядом и совместно решаем производственные задачи. Мы и учились вместе, в нашем Салаватском индустриальном техникуме по специальности «Электромонтер». После окончания техникума мы поступили в институт, тоже на один факультет «Электропривод и автоматизация промышленных предприятий и технологических установок».

Коллектив нашего предприятия - это, в большей степени, молодые специалисты, имеющие большой опыт - надежные, инициативные ребята. В основном, весь коллектив пришел к нам с «БЭМ» («Башэлектромонтаж»), коллектив сплочен-

ный, прекрасно справляется со своими задачами.

Я бы хотел отметить несколько человек в нашей команде. Это начальник ПТО Швеи Валерий Анатольевич, начальник электромонтажного управления Исалдинов Жаксылык Урынбаевич, начальник управления АСУТП и КИП Клименко Владимир Владимирович, начальник строительного управления Кораблев Вячеслав Геннадьевич. Хочу выразить им огромную благодарность за их работу, труд и отметить их профессионализм.

думать, они просто бегут за лишней копеечкой, не размышляя о том, как, где и в каких условиях они будут зарабатывать эту копейку. Например, в определенных северных зонах можно работать и зарабатывать, но статистика показывает, что около 50% людей, проработав там 2-3 месяца, максимум - полгода, возвращаются на родное предприятие - туда, где и начинали.

— А откуда берёте молодые кадры?

— Последние три года, мы очень плотно работаем с нашим Салаватским индустриальным коллежем и филиалом Уфимского государственного нефтяного университета. Я лично сам раньше был председателем государственной аттестационной комиссии в университете, но сейчас делегировал эти полномочия своему коллеге. Таким образом, мы обязательно присутствуем на всех защитах дипломных проектов, государственных экзаменах и именно там и подбираем себе молодое пополнение. Быстро принимаем такие решения, предлагаем выпускникам начать свою трудовую деятельность на нашем предприятии. И минимум, два-три человека из университета и семь-восемь - из колледжа ежегодно пополняют ряды нашего предприятия. Так что, принимаем в свой коллектив не только каких-либо высококлассных спецов, но и юнцов, которых надо ещё направлять в нужное русло, чтобы начали на деле понимать, для чего они учились и куда им дальше идти.

— На каких объектах сегодня работает компания «РемЭнергоМонтаж» и куда собирается пойти дальше?

— География у нас - нельзя сказать, что огромная, но и не маленькая. На данный момент мы выполняем работы по ремонту техобслуживания режима наладки на объектах заказчика «Газпром добыча Оренбург» - это в городе Оренбурге, в Оренбургской и Самарской областях, на Куйбышевском нефтеперерабатывающем заводе и в самом городе Куйбышеве на заводе масел и присадов. Кстати, это - довольно серьезный объект, и хотя, на данный момент он - в стадии начальной реконструкции и модернизации. Но, я думаю, в 2015-2016 гг. это будет авральный объект, который потребует от нас, как говорится, выложиться по полной программе.

Продолжаем работать в Сургуте. Первый этап на Сургутском ЗСК мы уже закончили, а относительно второго этапа генеральный заказчик и генподрядчик в

лице нашего холдинга «Салаватнефтехимремстрой» в настоящий момент ведут переговоры, подготавливают юридическую основу. Как только она будет согласована, тогда уже и мы примем решение: в каком объеме и в какие сроки будем выполнять там работы.

По-прежнему работаем в регионах Дальнего Востока и Сибири - это Комсомольск-на-Амуре и Ангарск. В

Елисеев Николай Сергеевич,
заместитель директора по снабжению



В нашем отделе трудится двадцать три человека, которые занимаются поставкой оборудования, закупом материалов, обеспечением наших управлений материалами. Всё снабжение полностью зависит от нас. У нас уже сложилась определенная спецификации

по обеспечению материалами: что-то «РЭМ» у компаний нашего холдинга покупает, что-то - в проектных офисах, которые работают через генеральные компании и т.д.. Поставки на все выполняемые проекты мы всегда осуществляем вовремя.

свое время, в 2014 году, мы там довольно плодотворно начинали работать, но потом, в связи с какими-то глобальными экономическими составляющими, руководство «Газпрома» «Роснефти» приостановило инвестирование в те проекты, которые менее значимы. Но сокращение инвестиций не значит, что стройки встанут. В любом случае, начатые объекты, пускай не в таком темпе, но будут строиться. Но именно на данный момент нами было принято решение о выводе людского ресурса с этих объектов до определенного решения. Когда оно будет и будет ли оно вообще? Будем ждать.

— В Крым планируете заходить?

— Да, сейчас начинается программа модернизации и восстановления Крыма, и, конечно, у нас есть желание принять участие в её реализации. Для этого там сейчас работает наш проектный офис, где наши коллеги более детально всё смотрят на месте, анализируют, ведут диалоги и подготавливают определенные решения. Поэтому, будем надеяться, что мы поработаем еще и в Крыму.

— А на ближнее зарубежье есть перспективные планы?

— Обязательно. Тем более, что с первого января Беларусь, Казахстан и Россия реализуют свою договоренность





о сотрудничестве без всяких визовых проблем и т.д.. Казахстан сейчас тоже нами внимательно рассматривается, в частности - город Павлодар. И уже есть предложение потрудиться на предприятии в данном городе, но решения будут приниматься на более высоком уровне. Пусть разбираются, пусть смотрят, и в первую очередь - будет ли объект прибыльным? Нам, конечно, тоже необходимо смотреть - ведь, средства туда вносить будем мы.

Сам Казахстан мы еще, конечно, будем рассматривать, но сегодня он не так актуален для нас, как «родные пенаты». К примеру, у нас в Салавате ОАО «Газпром нефтехим Салават» предоставляет нам план капвложений на 2015 год - вполне приемлемый для того, чтобы мы работали с минимальной экономической выгодой и поддерживали те стройки, которые у нас ведутся вне республики.

Колосова Галина Владимировна, главный бухгалтер

Основная специфика моей работы - это ведение бухгалтерского и налогового учета предприятия, и главная моя задача - сделать так, чтобы налоговая не имела к нашему предприятию никаких претензий, соответственно, - выплачивать вовремя налоги, заработную плату и максимально способствовать тому,



чтобы предприятие извлекало прибыль от своей деятельности. Добавлю, что «РемЭнергоМонтаж» - добросовестный и довольно крупный налогоплательщик в Республике, благодаря чему, наше предприятие - одно из системообразующих города Салавата.

— А Центральная Россия? Там работаете?

— Подмосковье, Санкт-Петербург, Нижегородская область - оттуда тоже есть предложения, но они пока - в стадии обсуждений, потому что, в любом случае, решения там будут принимать федеральные органы власти. Но мы всегда в регионах стараемся везде лояльно подойти к разговору и принимать решения обоюдно выгодные.

Сегодня у нас два больших кита - это заказчики «Роснефть» и «Газпром», за счет которых инвестируются наши глобальные стройки, поэтому будем надеяться на лучшее. Даже в свете последних событий в России, я думаю, сильный всегда выживет, а слабый сам утонет, и время покажет, как это все будет происходить.

— Сергей Викторович, что для Вас команда? И что самое главное для успеха в командном бизнесе?

— Самое главное, это если есть у предприятия грамотный руководитель (я не буду говорить именно о нас, а вообще, глобально скажу) и грамотная достойная команда, которой по силам любые задачи. Я думаю, такая команда будет спокойно справляться со всеми задачами, независимо от того, какая экономическая составляющая будет в России. Везде можно подстроиться, у себя внутри компании перевернуть какой-то определённый менталитет, но все равно - идти к поставленной задаче и выполнять ее грамотно, достойно, чтобы потом не было стыдно за выполнение какого-либо объема работ, объекта.

Еще раз говорю - пять лет срок довольно неплохой, динамика нашего роста, производства и финансовых показателей - на виду. А сама квалификация и грамотность команды, которая работает вместе со мной - в ней я не сомневаюсь абсолютно! Есть нюансы, которые мы решаем, но на любом предприятии они существуют. Поэтому, благодаря данной команде, работаем, растем, завоевываем авторитет и стараемся не подводить заказчика.

— Какие сегодня стоят задачи перед вашей фирмой, какие цели?

— Финансовые показатели - я не буду их оглашать, они существуют - это первая наша цель. Просто скажу, что мы

ежегодно увеличиваем как объем производства, так и показатели рентабельности чистой прибыли. И на 2015 год у нас есть цель достигнуть рентабельности предприятия от 12% до 15,5%.

Основная задача по объемам производства - продолжить плановые работы, а это, в основном, - наш «Газпром нефтехим Салават», где объем наших работ составляет порядка 80%. Также мы будем продолжать работы по «Газпром добыча Оренбург», мы будем продолжать и попробуем завершить, согласно нашему календарному графику, проекты в Новокуйбышевске и Самаре. Это такие неглобальные объекты, но цель - это определенные аспекты, и мы к ним стремимся.

Увеличивая объем производства, мы должны не забывать, что еще автоматически должна увеличиваться и чистая прибыль, то есть затраты, которые мы планируем, мы должны минимизировать, тем более - в свете данной ситуации в нашей России: санкции, экономическая составляющая, упадок нашей экономики.

Я считаю, что каждый должен выполнять свое дело и зарабатывать деньги, выполняя какие-либо определённые работы. Не надо глобально мыслить - надо просто, чтобы каждый руководитель или каждый работник выполнял свои обязанности на своем уровне. Не надо рассуждать, не надо загружаться какими-либо вопросами - есть инструкция, есть определенные положения. Ребята, пользуйтесь, довольствуйтесь и вперед, работайте! Лишняя информация иногда сказывается негативно. Если надо - пожалуйста: у нас есть совещания квартальные, еженедельные, где идет определенный диспут, где дискуссия позволительна, но если это техническое совещание, то есть протоколы, есть определенные вопросы и есть ответы. Это - всё. Без лирики: работаем, решаем вопросы и - вперед.

— Та непростая экономическая ситуация, которую сегодня многие характеризуют как кризис - она сказалась как-то на работе вашей компании?

Лаптев Алексей Васильевич, начальник общестроительного управления

Управление было создано в сентябре 2010 года. Поначалу оно осуществляло свои функции в одном направлении, - в основном, мы производили отделочные работы. А в 2012 году мы уже расширили свою деятельность и начали заниматься СМР.

СМР - это полностью строительство (и монолитные работы, и железобетонные). Работу мы, в основном, ведем в Башкирии, и основные наши Заказчики - «Газпром нефтехим», Салаватская ТЭЦ, другие организации. Много работаем в Оренбургской области и далее.



— Тот экономический кризис или упадок экономики на данный момент для нашего предприятия вообще никак не сказался, абсолютно никаким образом. Единственное - мы боимся, что этот кризис сможет сыграть серьезную роль в

будущем на наших заказчиках - там, где мы работаем, на тех планах капвложений, инвестициях, которые были запланированы на 2015 год. Для нас важно, чтобы они не были сокращены, тогда мы выполним свой объем, будет занятость людей и достойная зарплата.

Исалдинов Жаксылык Урынбаевич, начальник управления по электромонтажным работам



Мы выполняем электромонтажные работы на всех объектах, где есть электричество, включая даже небольшие здания, как туалеты. Наша профессия востребована при строительстве любых зданий и сооружений, и поэтому наше подразделение самое большое - примерно 120 электромонтажников. У нас четыре производственных участка, плюс - небольшой монтажно-заготовительный участок и отдельная группа по кабельным сетям во главе с мастером, которая выполняет все работы по конечным разделкам кабеля, по соединительным муфтам. В принципе, сколько работаем, работы всегда много, хватает всем.

Сам экономический кризис - понятие расширенное, и мне кажется, в основном, оно создается искусственно, может быть, не нашим правительством, а определенной группой лиц. Все сетуют на то, что падает рубль, нефть дешевеет... Увеличение валюты, доллара и евро - я считаю, это искусственно, просто определенные люди хотят заработать на этом. Все прекрасно помнят дефолт, и также 1991 или 1992 год, и, похоже, всё повторяется.

Но, дело даже не в этом. Сам кризис, понятие кризиса на нашем предприятии никак не сказывается. Мы как работали, так и работаем. И будем надеяться, что также будем и дальше работать.

Я всегда говорю: «У нас же страна большая, и люди - и по своей квалификации, и по образованию, и по роду своего мышления - разные. И если есть, в совокупности, какая-то команда, и она строит, созидает, то это отлично. Если же люди работают, как в басне «Лебедь, рак и щука», то это - не команда, и никогда у них не будет ни сплоченного коллектива, ни каких-либо положительных результатов. Поэтому, просто, надо выполнять свои дела и заниматься тем, чем ты можешь и что у тебя очень хорошо получается.

— Как говорил наш Президент Владимир Путин на одной из своих пресс-конференций, «Как святой Франциск - каждый свой участок».

— Совершенно верно. Финансист должен заниматься финансами, экономист - экономикой, снабженец должен заниматься поставкой оборудования, а руководитель должен руководить - такая иерархия.

Беседовал
Валентин Шишлов

Лучшие достижения в области архитектурно-строительного проектирования отмечены наградами

В Центре современного искусства «ВИНЗАВОД» состоялось торжественное чествование победителей II Всероссийского профессионального конкурса Национального объединения проектировщиков на лучшие реализованные проекты. Мероприятие имело по-настоящему общероссийский масштаб и привлекло внимание не только представителей архитектурно-строительного проектирования России, но и их европейских коллег, представителей властных и административных структур, бизнесменов, средств массовой информации.



В этом году в конкурсе приняли участие более 110 проектных организаций, которые представили на рассмотрение жюри 150 объектов, расположенных на территории восьми федеральных округов РФ.

Открыл мероприятие председатель главного профессионального жюри конкурса, Народный архитектор России, лауреат Государственной премии России, академик, действительный член Российской академии художеств, Академии архитектурного наследия и Международной академии архитектуры, генеральный директор ГУП города Москвы «Управление по проектированию общественных зданий и сооружений «Моспроект-2»

имени Посохина, президент Национального объединения проектировщиков **Михаил Посохин**, который поблагодарил всех конкурсантов за интересные проекты и особо подчеркнул значимость роли архитектора и проектировщика в жизни страны.

С приветственными словами в адрес организаторов и гостей конкурса выступили: главный архитектор Москвы **Сергей Кузнецов**, член Союза немецких архитекторов **Сергей Чобан**, заместитель руководителя Департамента градостроительной политики города Москвы **Олег Рындин**, министр правительства Московской области по архитектуре и градостроительству, вице-пре-

зидент и член Совета НОП **Алексей Воронцов**, президент Союза архитекторов России **Андрей Боков**, вице-президент Союза московских архитекторов **Геннадий Сирота**, вице-президент Российского Союза строителей **Лилия Ракитина**, члены Совета НОП **Марина Слепак**, **Наталья Маслова**, **Евгений Пупырев**, **Александр Гримитлин**, **Сергей Чижов**, врио заместителя генерального директора ОАО «Скоростные магистрали», директор Департамента по строительству и новым технологиям **Юрий Котлов**, член французской федерации ландшафтных архитекторов, директор самого крупного бюро урбанизма и ландшафтной архитектуры во Франции atelierVilles&Paysages г-н **Жером Верген**, официальный представитель французской федерации ландшафтных архитекторов в России **Ирина Гарнье**.

Президент Союза архитекторов России **Андрей Боков** отметил особую важность включения такой номинации, как «зеленое строительство». А также обратил внимание на то, что подобные конкурсы акцентируют внимание именно на профессионализм, возрождают величие профессии проектировщика, архитектора, как творца. Потому что для профессионала архитектурно-строительной отрасли важен аспект творческой реализации, а не только денежного вознаграждения за свой труд.

Вице-президент Российского Союза строителей **Лилия Ракитина** обратила внимание на то, что профессиональные конкурсы играют серьезную роль в процессе объединения профессионалов. «При получении дипломов, наград у многих лауреатов горели глаза. Люди видят, что их работу ценят: то, что они выполняют не просто определенный объем за определенные деньги, а приносят своим трудом благо всей нашей стране и планете в целом», — отметила она.

Вице-президент Союза московских архитекторов **Геннадий Сирота** отметил широту проведенного Всероссийского конкурса и от имени Союза высказал благодарность организаторам и лично **Михаилу Посохину** за «продвижение архитектуры в глубину, выявление талантов, которые находятся не только в Москве, но и за ее пределами».



ПРОЕКТИРУЕМ БУДУЩУЮ РОССИЮ

Двум лауреатам всероссийского конкурса проектировщиков – заслуженному корифею и молодому руководителю начинающей фирмы мы задали вот такие вопросы.

1. Какие тенденции развития современного проектирования Вы считаете базовыми, ключевыми?
2. Какие новые регламентные решения необходимы, по Вашему мнению, для успешного развития проектировочной отрасли?
3. Какие услуги предлагает Ваша фирма, и в чём её конкурентные преимущества?



МОСЭЛЕКТРОНПРОЕКТ
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

В ближайшей перспективе базовыми ключевыми тенденциями современного проектирования будут являться: переход на новейшие BIM-технологии, использование информационной

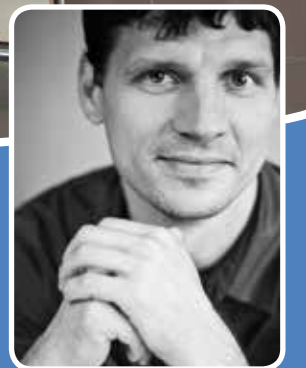
направлениям: изменение требований нормативной документации к оформлению чертежей для ускорения выпуска проектно-сметной документации на основе информационной модели зданий, сооружений в 3D с учетом возможности современного программного обеспечения и международного опыта. Ключевыми современными тенденциями, несомненно, являются и разработка требований к электронному модулю зданий и изделий, создание единого формата обмена данными между проектировщиками, производителями, строителями, заказчиками и государством, а также – формализация нормативной документации для возможности автоматической проверки проектных решений и создание системы проверки при прохождении различного рода экспертизы готовой проектно-сметной документации.

Если говорить о конкурентных преимуществах компании «Мосэлектронпроект», то нужно отметить, что в настоящее время на рынке проектных работ ведется жесткая борьба за право получения заказов на выполнение объемов проектных работ, которая требует от нас выполнения дополнительных работ и услуг. В частности, таких как оказание помощи в разработке задания на проектирование, технического задания с подбором технологического оборудования, сбора исходных данных для разработки проектно-сметной документации и подготовка буклетов с необходимыми данными и в удобном формате для заказчиков.

**Окунский Н.И., главный инженер
ОАО «Мосэлектронпроект»**

модели зданий, сооружений в 3D на всем протяжении жизни объектов в эксплуатацию и создание сметной документации параллельно с разработкой проектной документации на основе данных BIM-модели. Также для успешного развития сферы проектирования требуется совершенствование и гармонизация существующих законов, постановлений правительства и Градостроительного Кодекса РФ (статьи: 1, 6, 6.1, 49), а также – разработка и выпуск нормативных документов по следующим

ОАО «Мосэлектронпроект»
127299, Москва ул. Космонавта Волкова д.12
Телефон: (495) 708-27-17(многоканальный)
Skype: conference.mosep
E-mail: info@mosep.ru
http://www.mosep.ru



**В.Б. Панифёдов,
главный архитектор
ООО «Другая архитектура»**

Активно развивающаяся компания с профессиональным коллективом и широкими инженеринговыми возможностями, необходимыми для реализации самых сложных и престижных объектов. При проектировании особое внимание уделяется продуманному балансу между финансовой стороной, планированием и качеством строительства. Компания обладает опытом в решении сложных проектных задач, в нахождении технически выверенных решений при создании выразительного образа объекта.

Какие тенденции развития современного проектирования мы считаем базовыми, ключевыми? Само развитие современного проектирования является нам новые тенденции и технологии, как в проектировании, так и в строительстве, что позволяет расширять инструментарий для достижения неизменной цели: соответствие объекта проектирования таким основополагающим критериям как польза, прочность, красота.

Какие новые регламентные решения необходимы для успешного развития проектировочной отрасли? Совершенно убежден, что это: повышение роли профессиональных конкурсов для проектировщиков и защищенность авторской идеи.

Будущее своей фирмы – это непрерывное развитие и повышение профессионального уровня проектирования на благо отрасли и общества, в целом.



www.d-architecture.ru
Тел. 8(4012) 53-27-79



**Р.Е. Кисапов, генеральный директор
ООО «Автоматика-Сервис»
во время вручения награды
«Экономическая Опора России»**

Слаженная работа, ответственность, грамотное руководство, безупречная репутация – залог успеха любой организации. Все эти качества отличают компанию «Автоматика-сервис», работающую в области строительства с февраля 2008 года. Основные виды деятельности «Автоматика - сервис»: монтаж систем автоматики нефтегазового комплекса, монтаж систем телемеханики, монтаж ЭХЗ, монтаж систем пожарно-охранной сигнализации, пусконаладочные работы систем автоматики, телемеханики, ЭХЗ, ОПС. В прошлом году фирма была признана лучшей организацией по охране труда среди предприятий Татарстана на конкурсе «Лучшая строительная организация по охране труда». О работе предприятия рассказал директор Роберт Кисапов.

Секрет успеха – заслуга команды

- Роберт Евгеньевич, с чего начался трудовой путь «Автоматика - сервис»?

- Наше предприятие начало свою работу в 2008 году как торговая компания. Основным видом деятельности компании в то время была поставка импортного оборудования автоматизации и электрификации для объектов ОАО «Татнефть». Но в 2010 году профиль деятельности изменился. Мы приняли решение перепрофилироваться под строительно-монтажную организацию. Развитие предприятия шло, можно сказать, планомерно. Самым удачным для «Автоматика - сервис» стал 2013 год, когда произошел серьезный скачок. Объемы работ существенно увеличились.

- Появились новые заказчики?

- Основной заказчик у «Автоматика - сервис» практически один – это АК «Транснефть». Заказы круглогодичны, несмотря на специфику работы. В прошлом году были выполнены работы на пятнадцати крупных объектах. На четырнадцать работы завершены, пятнадцатый - на ОАО «Черномортранснефть», постараемся сдать в марте. Кроме этого, завершили работы по реконструкции объектов ОАО «Сибнефтепровод», ОАО «Северные магистральные нефтепроводы», ОАО «Верхневолжскнефтепровод» и ОАО «Средневолжскнефтепродукт». Команда у нас слаженная, состоящая из квалифицированных специалистов.

- Сколько у Вас сейчас человек в коллективе?

- В общей сложности на предприятии трудится более пятисот человек. Плюс мы привлекаем

субподрядные организации для выполнения работ – это порядка двух тысяч человек. В основном коллектив предприятия состоит из опытных сотрудников, прекрасно знающие специфику нашего труда. Многие из них проработали в свое время в системе АК «Транснефть». Сейчас они делятся опытом с молодежью, обучают молодых специалистов. Сотрудники «Автоматика - сервис» серьезные, и в целом работой я удовлетворен. В первое время было тяжело, специфика работы была новой, и, конечно же, у нас наблюдалась достаточно большая текучесть кадров. Но сейчас коллектив сформировался, есть, на кого положиться. Из молодежи мы в основном стараемся привлечь выпускников Уфимского, Московского государственных нефтяных университетов, Казанского государственного архитектурно-строительного и Казанского государственного энергетического университета, а также талантливых специалистов, окончивших различные нефтяные и строительные техникумы. Кроме того, мы предъявляем довольно строгие требования к работникам. Перед каждым выходом на объект специальная комиссия экзаменует специалистов, и если кто-то по каким-то причинам не выдержал испытания, он просто не допускается к работе. Так мы следим за качеством того, что делаем. Также стоит отметить огромное количество заказов по строительно-монтажным работам, от некоторых приходится отказываться, потому как необходимо реально соизмерять потенциальные возможности.

- Роберт Евгеньевич, в 2014 году «Автоматика-сервис» была признана лучшей ор-

ганизацией по охране труда. Можно об этом немного подробнее?

- Любая работа, связанная со строительством и техникой, требует особого внимания при организации необходимой безопасности. Мы стараемся обеспечить своим сотрудникам максимальную безопасность на производстве, учитывая все необходимые требования основных законодательных и нормативно-правовых актов промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды. Базис службы по охране труда и промышленной безопасности был сформирован еще Николаем Сивелькиным, который до нашей компании долгое время проработал в ОАО «Татнефтегеофизика». Те опыт и знания, которые он привнес в работу «Автоматика - сервис», очень помогли нам и помогают сейчас, когда начальником охраны труда стала Екатерина Султанбаева. В данный момент у нас работают специальные аттестационные комиссии по охране труда, промышленной безопасности и электробезопасности. Все сотрудники – высококвалифицированные специалисты, имеющие высшее техническое образование по соответствующему профилю.

- Роберт Евгеньевич, можно ли сказать, что работа в «Автоматике - сервис» - это Ваша судьба?

- Наверное, да. Я – основатель этой фирмы.

- А где Вы учились, работали раньше?

- По окончании школы я поступил в Ульяновское высшее военное командное училище связи, а после окончания, служил в Вооруженных Си-

лах. В 1990 году уволился, после чего работал в Акционерной компании «Транснефть». Прошел путь от инженера отдела АСУТП до руководителя службы внешнеэкономической деятельности одного из дочерних предприятий. В 2001 году решил организовать свое дело. Так и появилась «Автоматика-сервис». Кстати, о военном прошлом. На нашем предприятии работает довольно немало бывших военных, и это положительно сказывается на работе в целом. Военные люди – это люди слова: сказал – сделал!

- «Автоматика-сервис» работает только в Татарстане или география достаточно широкая?

- Широкая. В прошлом году мы занимались реконструкцией автоматики и телемеханики на объектах ОАО «Черномортранснефть» в Краснодарском крае и Ростовской области. Производили пуско-наладочные работы на магистральном нефтепроводе «Ухта-Ярославль». Работали в районах Западной Сибири по реконструкции объектов ОАО «Сибнефтепровод», в центральных областях России на объектах Транснефтепродуктопроводов.

- Уже сейчас «Автоматика-сервис» - фирма, заработавшая себе имя, имидж, имеющая определенный круг заказчиков. А что планируется на будущее?

- В будущем, я надеюсь, мы выйдем еще на более высокий уровень, в том числе и международный. Это вполне реально, поскольку наша фирма постоянно развивается. Можно, конечно, попытаться зафиксировать все как есть и назвать это





А.З. Заляев, главный инженер получает награду
Лучшая строительная организация по охране труда

стабилизацией. Однако бездействие всегда приводит к деградации, так как окружающая нас действительность динамична и находится в состоянии непрерывного развития. Сейчас «Автоматика-сервис» является дочерним предприятием ЗАО «Эктив Телеком», а это уже огромная ответственность по выполнению имеющихся объёмов и ближайших перспектив. Думаю, что в будущем мы сможем создать из нашей фирмы мощный холдинг в строительной сфере. Уже сейчас у нас налажены контакты с производителями нефтегазового оборудования из США и Китая. Ну, и конечно, в связи с этим мы планируем расширять штат сотрудников до двух тысяч человек. Работы предстоит сделать очень много, и, так как ситуация в стране очень нестабильная – планировать что-то сложно, но, думаю, мы справимся с поставленными задачами. На сегодняшний день, считаю, работа на предприятии отлажена, репутация у фирмы положительная, мы зарекомендовали себя на рынке строительных услуг в области нефтегазовой промышленности с неплохой стороны.

- Кто Вас поддерживает в жизни?

- О коллективе я уже говорил. Это замеча-

тельные, опытные, надежные специалисты, знающие свое дело. Ну, и, конечно, семья. Сын сейчас учится в Уфимском нефтяном университете, возможно, пойдет по моим стопам. Супруга работает в системе «Транснефть». К сожалению, видимся не слишком часто – работы очень много. Можно сказать, что я живу работой, и мне очень нравится такой ритм. Стараемся делать как можно больше полезных дел, в том числе оказываем поддержку спортсменам, больницам, поликлиникам. Покупаем оборудование для бюджетных организаций и т.д.

- Это замечательно. Наверняка и наград у Вас много?

- Да, немало. Ордена, медали памятные, грамоты, благодарности.

- А есть самая значимая?

- Они все значимые. Ведь это – результат и показатель нашего труда. Фирмы, коллектива... Главное – у нас есть, чем гордиться, и есть, к чему стремиться.

Беседовала Светлана Шишлова

Алексей БАРАНОВ:

Необходимо на государственном уровне решить вопрос подготовки управленческих кадров

Эмбарго, санкции, импортозамещение. За этими словами стоят серьёзные действия руководителей нашей страны и других государств. Неудивительно, что в результате этих действий в России возникла такая экономическая ситуация, которую многие называют критической. Как нам выйти из нее? Какой путь избрать? Воздействовать ли на нездоровую экономику шокирующими, мгновенного действия, средствами или всерьёз заняться её оздоровлением, опираясь на долгосрочные стратегические программы, не обещающие скорой отдачи в виде «быстрых денег»? И какие позиции в данных программах должны стать приоритетными?

Сегодня мы решили задать эти вопросы генеральному директору ГК «Оргпром» Алексею БАРАНОВУ.



- Алексей Витальевич, сегодня многие характеризуют ситуацию в экономике как экономический кризис. О путях выхода из него дискутируют политики, экономисты, представители бизнеса. А что думаете по этому поводу Вы – руководитель крупного и устойчиво развивающегося предприятия?

- Этот кризис стране - во благо! В этом я совершенно убеждён. Важно это понять и, наконец, вовремя сделать нужные выводы. И пока у нас рабочий за единицу времени делает, в среднем, вчетверо меньше, чем его коллега-конкурент, мы будем и дальше железными цепями прикованы к цене бочки нефти. Баррель рухнул – и мы тронулись все за ним, стройными колоннами.

И если мы не хотим оставаться еще четверть

века в унижительном положении «качалки» и «трубы для продвинутых», если не хотим больше нервно сглатывать слюну при каждой новости о ценах на баррель, то у нас одна дорога – вперёд.

Не надо тушить пожар бензином, заливая денежным потоком неэффективный бизнес за счет налогоплательщиков

- Что же нам нужно делать?

- Вспомнить, что, всё-таки, первично – финансовый сектор или реальная экономика? И кто кого из них должен обслуживать?

Необходимо очень быстро, кардинально и на-



можно повысить эффективность реального сектора. Наконец-то, у нас появились реальный стимул и повод всерьез, а не напоказ заняться устойчивым развитием его производственных систем и ростом производительности труда. Всё необходимое для этого у нас есть – нужно только захотеть это захотеть увидеть, захотеть измениться и начать меняться.

Осознав, в кои-то веки, что приоритетнее – быстрый результат любой ценой через ручное управление по результатам или сбалансированная результативность, с акцентом на долгосрочной

Пришло время формировать прогрессивные управленческие навыки у руководителей всех уровней, начиная с высшего

перспективе, - через управление целевыми состояниями.

Важно понять, что копируя капитализм прошлого века и его архаичные модели управления (например, Система Сбалансированных Показателей, Управление по целям и т.п.), мы будем и дальше плестись в хвосте длинной вереницы конкурентов.

Мы должны понять, что пришла пора засучить рукава и научиться управлять по-новому, создавая на основе лучшего опыта отечественную школу управления устойчивым развитием, активно внедряя ее в жизнь самым широким фронтом, при этом выигрывая в эффективности и творчестве и

АЛЕКСЕЙ БАРАНОВ, генеральный директор и ведущий тренер-консультант ГК «Оргпром».

Председатель Межрегионального Общественного Движения «Лин-Форум: «Профессионалы бережливого производства».

Председатель комитета Московской торгово-промышленной палаты по развитию производственных систем.

Председатель Программного комитета Российского Форума «Развитие производственных систем».

Входит в рейтинг «Индустриальная элита России – 100 лучших производственных менеджеров» (единственный из консультантов и общественных деятелей).

вовлекая каждого в непрерывное совершенствование процессов.

Иначе, никто не купит результаты нашего неумелого импортозамещения, даже - от малого бизнеса. Либо от такого «замещения» мы еще дальше отстанем от мирового уровня.

- А у Вас есть конкретные предложения?

- Из всего вышесказанного - и предложения. Прежде всего, ни в коем случае, не надо тушить пожар бензином, заливая денежным потоком неэффективный бизнес за счет налогоплательщиков (как это было в прошлый кризис).

Необходимо стимулировать и всемерно поддерживать тех, кто уже сегодня в России работает по-новому, повышает свою эффективность и, что особенно важно, не ставит при этом под угрозу интересы персонала, партнеров, общества и будущих поколений, а гармонично балансирует их.

Сегодня необходимо помогать предприятиям выстраивать новую эффективную производственную систему, помогать тем, кто уже реализует эти шаги, и поддерживать их на старте изменений. Ведь, именно на этих этапах требуются ресурсы для формирования компетенций и методической базы.

Также государству давно пора включить все свои медиа-ресурсы на усиление пропаганды лучшего опыта

В этой связи, ценным является уже реально существующий опыт создания отраслевых Центров компетенций. Именно они позволяют быстро подготовить квалифицированных менеджеров и специалистов в области развития производственных систем. Обычный результат такого обучения действием – кратное повышение производительности и гарантированная окупаемость самого обучения.

Сегодня нужно на государственном уровне решить вопрос подготовки управленческих кадров, и прежде всего, - в части устойчивого повышения эффективности, развития производственных систем, бережливого производства. Пришло время формировать прогрессивные управленческие навыки у руководителей всех уровней, начиная с высшего. Изменить сложившуюся в России систему управления можно только «сверху», создавая новые правила ради долгосрочного роста эффективности.

- Совершенствование систем подготовки управленческих кадров – задача просто глобальная, в рамках всей страны. А решать её, по Вашему мнению, нужно безотлагательно. А есть ли у нас готовая для этого площадка, институт развития?

- Да, такой институт есть – это Конкурс лидеров производительности на Кубок им. А. Гастева. Участие в нём позволяет предприятиям оценить потенциал развития своей производственной системы, получить рекомендации по более эффективному разворачиванию бережливого производства от лучших производственных менеджеров и консультантов страны, сравнить свои результаты с другими предприятиями, перенять лучший опыт и, конечно, стимулировать руководителей к активному развитию своих людей и процессов. И государству давно пора оказать поддержку этому ведущему отечественному институту признания достижений компаний-лидеров в грамотном управлении.

Именно оценки таких институтов должны стать для нас ценнее, чем рейтинги заокеанских финансовых агентств.

Также государству давно пора включить все свои медиа-ресурсы на усиление пропаганды лучшего опыта в непрерывном совершенствовании, чтобы поскорее раскрыть глаза бизнесу и чиновникам на лучший опыт управления, чтобы не только в новостях, но и в документальных и художественных и фильмах мы все чаще смогли видеть новаторов и передовиков в повышении производительности труда.

Пора напомнить всем, что обретение радости в продуктивном и творческом труде – это истинный путь к успеху и непреходящая ценность, к сожалению, незаслуженно забытая.

Беседовала Светлана Шишлова



Традиции и инновации — на службе медицины

НУЗ «Отделенческая клиническая больница на ст. Минеральные Воды ОАО «РЖД» расположена в живописном уголке города, в уникальном природном месте, куда люди издавна ездили на отдых и лечение. Сама природа и, конечно, умение и мастерство дружного коллектива медицинских работников помогают пациентам Отделенческой клинической больницы быстро поправиться, восстановить силы, отдохнуть и вернуться к работе и повседневным делам. О качестве работы говорит то, что больница входит в список «Элита нации». Руководит лечебным учреждением опытный и талантливый главный врач Лариса Лапина.

- Лариса Михайловна, расскажите немного об истории Отделенческой клинической больницы. Как давно она была открыта?

- Наша история началась с далекого 1919 года. И тогда, в тех тяжелых условиях, дружный и талантливый коллектив врачей сумел создать из небольшой больницы на 80 коек многопрофильное лечебное заведение. Мы гордимся тем поколением медиков, что не отказывались от клятвы помогать людям в самые тяжелые для страны годы — во время гражданской и Великой Отечественной войн, голода, кризисов. Молодое поколение успешно переняло драгоценный опыт старших коллег. На сегодняшний день наша больница

— одно из ведущих лечебных учреждений железнодорожного здравоохранения. На протяжении всего срока работы врачи, которые трудились здесь, принимали самое активное участие в жизни города и самых значимых исторических моментах. И, конечно, это уникальное учреждение, потому что оно включает в себя и стационар, и поликлинику, и возможности реабилитационно-восстановительного лечения.

- Отделенческая клиническая больница на ст. Минеральные Воды — это ведомственное учреждение. Но с недавних пор она открыла двери для всех, кто нуждается в ее медицинских услугах. Расскажите немного об этом. Какие изменения в работе произошли в связи с изменением статуса?

- Да, наша больница — ведомственное учреждение здравоохранения, можно сказать, встроена в технологический процесс. Но сейчас мы поломали рамки ведомственности, и открыты для всех желающих поправить свое здоровье. У нас отличный коллектив, работают высококвалифицированные специалисты, очень теплая атмосфера, и потому пациенты, приходя к нам, всегда чувствуют заботу о себе и доверяют нам. Лечение у нас отличается высоким качеством и доступностью. Отделенческая клиническая больница работает в системе обязательного медицинского страхования,



причем история такого взаимодействия идет с начала основания страхового медицинского дела в стране — с 1993 года.

- Конечно, традиционно, в первую очередь, мы заботимся именно о здоровье работников железнодорожного транспорта — это плановые, периодические и предрейсовые медицинские осмотры — но иные виды деятельности мы так же не оставляем без внимания. Надо отметить, что наша больница имеет определенный ряд преимуществ перед другими лечебными заведениями. И эти преимущества связаны с местоположением нового корпуса. Рядом находится самое глубокое месторождение минеральной воды с уникальными свойствами. Аналогов такой воды больше нет. Она богата кремнием, железом, бромом, что позволяет нам успешно лечить не только заболевания желудочно-кишечного тракта и почек, но и опорно-двигательного аппарата, костно-мышечной системы. Вода очень эффективна при лечении хронических неврологических заболеваний и синдромов, а также травм, особенно в реабилитационный период. Да и сама база лечения у нас отличная — не каждый санаторий такой похвастать может. У нас есть лечебные ванны — общие, четырехкамерные, есть грязи знаменитого Тамбуканского озера, зал лечебной физкультуры — с тренажерами, ингаляционным кабинетом, аппаратной физиотерапией всех видов. Кроме того, есть лечебная сауна, лечебный бассейн, очень комфортные условия в палатах стационара. Палаты двухместные, в каждой имеется свой санузел. Так что нам есть что предложить пациентам.

- Раз уж мы заговорили о технической базе. Лариса Михайловна, как Вы оцениваете уровень технической оснащенности Вашего учреждения? Что уже сделано и что планируется?

- В конечном итоге техническая оснащенность нашей больницы, ее уровень определяет выбор пациентов. В 2011 — 2013 годах в больнице установлены новые магнитно-резонансный томограф и 64-срезовый компьютерный томограф, позволяющий проводить исследования высокой точности и качества.

- В клинко-диагностической лаборатории проводятся, практически, все виды медицинских исследований: гематологические, биохимические,



серологические, иммуноферментного анализа, бактериологические, цитологические. Современное оборудование в отделении функциональной диагностики, позволяет проводить обследования сердечно-сосудистой системы, центральной и периферической нервной системы. В 2014 году обновлены хирургические эндоскопические стойки для проведения малоинвазивных операций на органах брюшной полости, в урологической и гинекологической практике, а так же на коленных суставах. В ближайшем будущем планируется замена устаревшего оборудования эндоскопических кабинетов на новейшую видеоаппаратуру, которая позволит обнаруживать патологические процессы и проводить лечебные манипуляции на слизистой же-





лудочно кишечного тракта и бронхов. При лечении варикозной болезни вен используются, помимо традиционных, методы лечения бесшовной минифлебэктомии, комбинированных флебэктомий с радиочастотной абляцией. Благодаря применению новейших методов, великолепной технике и, конечно же, мастерству врачей, наши пациенты очень быстро поправляются и возвращаются к привычной жизни.

- Какими достижениями, победами учреждения или коллег Вы гордитесь?

- У нас работает 81 врач. И о каждом можно сказать много добрых слов. Я горжусь тем, что у нас – коллектив единомышленников, что все мы трудимся ради общего дела. Среди наших докторов трое – заслуженные врачи РФ, есть пять отличников здравоохранения, двое носят звание почетного железнодорожника, многие отмечены почетными грамотами, двое имеют награду «За заслуги перед Отечеством», два специалиста имеют ученую степень доктора медицинских наук, четыре – кандидата медицинских наук.

- На сайте Вашего учреждения есть полный список всего врачебного персонала с указанием диплома об образовании и врачебной категории каждого. Такая открытость вызывает большое доверие и уважение. В этой связи хочется задать вопрос: испытываете ли Вы недостаток в кадрах?

- Да. Сейчас нам очень нужны врачи-терапевты. Это первичное звено нашей работы, связанное с деятельностью всех врачей-специалистов. К сожалению, среди молодых докторов эта профессия не считается престижной, хотя по факту именно она наиболее ответственна и престижна. Важность профессии цехового терапевта в том, что это врачи, которые отслеживают состояние здоровья работников железнодорожного транспорта из года в год, проводят профилактические мероприятия по укреплению и сохранению здоровья



работающих железнодорожников, при необходимости совместно с психологом проводит коррекцию психофизиологического состояния. Я очень надеюсь, что талантливая молодежь, решившая посвятить свою жизнь медицине, поймет всю важность этой профессии, и что в нашем коллективе появятся прекрасные специалисты- производственные врачи-терапевты.

- Лариса Михайловна, Вашей больницей можно залюбоваться – она находится в очень красивом здании, вокруг – великолепная природа, а в теплое время корпуса просто утопают в цветах. Как Вы считаете, важно ли для лечения, чтобы пациент видел вокруг себя красоту, или это не имеет большого значения?

- В лечении важно все. Обычно больницы вызывают достаточно унылые мысли, а мы стараемся сделать так, чтобы пациенты находились в самых комфортных условиях – во всех отношениях. И если человек будет видеть вокруг себя столько красоты, чувствовать радость, то и поправится он намного быстрее. А ведь именно ради этого мы и трудимся.

Беседовала Дина Сергеева

Компания МЗ Либерец РУС

Чтобы медицина в России была на самом высоком уровне

Ни для кого не секрет, что здоровье дороже всех сокровищ, и потому так важно, чтобы медицина в России была на самом высоком уровне. В медицине нет ничего, что можно было бы пустить на самотек, ведь речь идет о здоровье, а подчас и жизни людей. И поэтому при строительстве и комплектации нового лечебного заведения или при проведении ремонта уже существующего так важно учитывать все необходимые мелочи.



ОО «МЗ Либерец РУС» – дочерняя компания MZ Liberec a.s. – ведущего чешского производителя медицинских систем жизнеобеспечения высокого качества. Компания «МЗ Либерец РУС» является лауреатом Всероссийской Премии «Элита Национальной Экономики» и Всероссийского конкурса «100 лучших предприятий и организаций России - 2014». Руководит компанией генеральный директор Алексей Евгеньевич СИРОТИНИН.

- Алексей Евгеньевич, сейчас медицина шагнула далеко вперед, в частности, в области техники. Можно ли сказать, что в связи с этим работать стало легче?



- Современная техника – это, безусловно, замечательно. И сейчас мы видим, что в России принимается много новых программ по совершенствованию системы здравоохранения. Но как только дело доходит до практики, мы сталкиваемся с тем, что у нас весь процесс комплектации и установки медицинского оборудования не согласован так, как нужно.

Ведь что получается? К примеру, строится новая больница. Заказчиком, как правило, является какая-то структура исполнительной власти. А главный врач (персона, которая будет отвечать за качество медицинских услуг данного строящегося учреждения) принимает участие в строительстве только на этапе приёма здания в эксплуатацию законченного объекта. А ведь именно врач, знающий, где и что в его больнице должно находиться, как удобней всего будет работать, должен участвовать в процессе проектирования и строительства. Оборудование сегодня - сложное, и часто для его подключения необходимо, чтобы в стены, пол и потолок были запроектированы и встроены соответствующие элементы.

Вопрос этот очень важен, поэтому я бы предложил внести в законодательство соответствующие поправки. Необходимо обязать врачей принимать самое непосредственное участие в комплектации будущего лечебного учреждения, начиная с момента его проектирования. Сейчас этим, как правило, занимаются строители, и что получается? Если не хватило им денег в процессе строительства, то они взяли и поставили более дешёвое оборудование - решили за наш счёт свои финансовые проблемы.

А мы говорим о медицине. Это – здоровье нации, это жизни людей, здесь ошибки недопустимы.

- И как эту проблему можно решить?

- Было бы хорошо, если бы у нас работали консалтинговые группы, как в Германии, которые за неболь-



**А.Е.Сиротинин, генеральный директор
«МЗ Либерец РУС»**

шие деньги пишут, что необходимо для комплектации, а заказчик уже решает, какого класса нужно оборудование. Заказчик и поставщик должны согласовывать свои решения. Все должны участвовать в процессе. И все остальное тоже должно быть продумано.

В Чехии, например, в строящемся здании, в первую очередь, подключают лифты. Там никто оборудование не носит по лестницам на руках, как у нас, не роняет, не ломает. На двери каждой палаты крепят 3D-рисунок – чтобы было видно, что и где нужно поставить. Первый этаж сделан так, чтобы фуры могли заезжать в помещение. А у нас они стоят на улице, оборудование мокнет под дождем, портится.

Увы, но до сих пор у нас при принятии новых проектов придерживаются старых стереотипов – то есть,



не учитывают то, что время не стоит на месте, и оборудование изменилось, и технология его установки, соответственно, тоже.

- Есть какие-то объекты, о которых хотелось бы сказать особо? Где Вам легче было работать?

- Объектов у нас много, и каждый по-своему важен. Нельзя ведь сказать, что какое-то медицинское учреждение важнее, чем другие. У нас есть объекты в разных городах по всей России практически – Владивосток, Пенза, Москва, Петербург, Кызыл, Уфа.

А работать легче там, где есть дружественные компании-партнеры, всегда готовые пойти навстречу в плане организации. В Челябинске, например. У нас и нет больше проблем, кроме организации. Оборудование у нас, действительно, прекрасное.

- Расскажите об оборудовании подробнее?

- Охотно. Оборудование от «MZ Liberec a.s.» - просто фантастично. Если, например, оборудовать им комплексы «под ключ» - чистые помещения, то система работы тогда будет примерно такая. Связь между сестрой и пациентом будет осуществляться с помощью специальной системы, плюс - система экстренного вызова, которая позволяет принимать информацию от другого оборудования – кардиомониторов и прочего.



Все это, в комплексе, составляет «систему мониторинга тревожных ситуаций пациента». Чувствительная техника сразу же подает сигнал тревоги на пост медсестры, если что-то не так. Причем, к системе подключена и кровать пациента. Ведь, бывает, что после операции у человека наступает анестезиологический шок, и он, сам не осознавая, может вскочить и побежать. А умная техника, встроенная в кровать, тут же подает сигнал. Нарушился у больного сердечный ритм – опять же мгновенно поступил сигнал тревоги, а сестра вовремя отреагировала и оказала помощь. ООО «МЗ Либерец РУС» поставляет в Россию такую технику.

- А если сестра по какой-то причине не находится на посту?

- К системе можно подключить обычный телефон, и медработник получит сигнал, находясь где угодно. Кроме того, система позволяет фиксировать время нахождения сестры в палате – когда она зашла, когда вышла. Есть кнопки, позволяющие при необходимости вызвать на помощь сестру-хозяйку, врача, реанимационную бригаду или дать сигнал тревоги сразу всем. И системы видеонаблюдения от «MZ Liberec a.s.» - самые совершенные.

А еще есть оборудование, которое сразу после поступления на сервер информации о новом больном автоматически определяет, где больной будет лежать и какой ставится предварительный диагноз. А чтобы не путаться во всех этих бумагах историй болезней и чтобы ничего не потерялось, есть техника, позволяющая все данные о больном фиксировать в электронном виде и сразу дублировать на сервер. Например, подо-



шел врач к пациенту, а у того к кровати прикреплен планшет, где уже есть вся информация о пациенте. Или компьютер по результатам лечения вывел бы вероятные прогнозы – как это помогло бы врачу! В 90-е, кстати, подобная техника существовала, правда, она была не такой совершенной, как производится сейчас.

Конечно, такая система дешевой быть не может, но, сколько сразу проблем она решает! Но, если подчитать, насколько она может оптимизировать лечебный процесс, позволяет сократить излишний персонал и дисциплинирует сотрудников, то она уже не кажется такой дорогостоящей. А самое главное, она, если не исключает, но уж, точно, минимизирует врачебные ошибки. А это – главное. Это - здоровье и жизнь пациентов. Это – престиж учреждения.

- Да, подобная техника, безусловно, была бы очень полезна и помогла бы как медработникам, так и пациентам.

- Это, действительно, так. Жаль, что процесс внедрения передового инновационного оборудования в России часто тормозится еще на стадии строительства медицинского объекта. Очень важно сделать так, чтобы врачи, а не строители решали, какое оборудование, куда и как устанавливать. И для этого необходимо срочно внести соответствующие поправки в регламентирующие документы. Только тогда медицина в России будет на самом высоком уровне.

Беседовала Светлана Шишлова

Сергей КАПЛОУХИЙ:

Инновации – это всегда риски

Открытое акционерное общество «Научно-производственное предприятие «Интеграл» (г. Москва) – одна из передовых российских компаний, производящих истинно инновационную высокотехнологичную продукцию на основе собственных разработок. Вся продукция компании востребована на рынке и положительно оценена своими потребителями. Девиз компании гласит: «Наша стратегия – непрерывное развитие и ориентированность на успех!». И эта стратегия приносит свои результаты. На сегодня в перечень заказчиков предприятия входят такие организации, как Госкорпорация «Росатом», Министерство обороны РФ, ФСК ЕЭС России, ОАО «РусГидро», ОАО «РЖД», ФГУП «ГОЗНАК». О непростом пути инновационной компании в России мы беседуем с генеральным директором Открытого акционерного общества «Научно-производственное предприятие «Интеграл» Сергеем Александровичем КАПЛОУХИМ.



С.А. Каплоухий, генеральный директор открытого акционерного общества «Научно-производственное предприятия «Интеграл»

- Сергей Александрович, возглавляемое Вами предприятие позиционируется на рынке как компания, занимающаяся внедрением инновационных разработок. Можно ли назвать миссией предприятия инновационную деятельность, направленную на коммерциализацию научных разработок?

- На сегодняшний день ОАО «НПП «Интеграл» является одним из ведущих российских предприятий, обеспечивающих научную и производственную базу по созданию высокотехнологичных систем и оборудования. А поскольку инновационная деятельность по определению подразумевает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, то, разумеется, это и является миссией нашей компании.

- Какова история «Интеграла»?

- ОАО «НПП «Интеграл» было образовано на базе

ОАО «Научно-производственное предприятие «Тензор», которое, в свою очередь, было создано в 1998 году для решения задач объединения финансового, производственного и научно-технического потенциалов предприятий сферы атомного машиностроения и вновь образованных предприятий на базе промышленной инфраструктуры ОАО «Приборного завода «Тензор» (ОАО «Тензор»). В связи с расширением видов деятельности в 2009 году ОАО «НПП «Тензор» было переименовано в ОАО «НПП «Интеграл».

- Где расположена производственная база вашей компании?

- В подмосковном наукограде Дубне создан филиал ОАО «НПП «Интеграл», который располагается на производственных площадях ОАО «Тензор» и является производственной площадкой, обеспечивающей стабильность и бесперебойность производственных процессов предприятия.

- Каким образом строится ваша работа? От каких потребителей вы получаете заказы на изготовление вашей инновационной продукции?

- Мы выводим на рынок востребованный продукт, реализованный по цепочке «идея – внедрение – результат», а затем сами предлагаем его потребителям.

Традиционно мы работаем в сфере наукоемкой продукции, при этом учитываем производственно-технологические возможности промплощадки ОАО «Тензор».

Основная часть нашей продукция относится к приборостроительной отрасли. Это – приборы и оборудование для комплексных систем безопасности, включая противопожарные приборы, технические средства охраны, средства АСУ ТП.

Этими системами оснащаются ответственные и режимные предприятия, а также техногенно опасные объекты. Кроме того, наши аналитики внимательно отслеживают спрос на приборы в гражданском секторе рынка.

С 2014 года результатом НИОКР стало создание и выпуск инновационных изделий, предназначенных для сферы жилищно-коммунальных услуг. Об этой продукции вам лучше расскажет научный руководитель этого направления – доктор физико-математических наук, профессор В.А. Петров.

- Спасибо за беседу, Сергей Александрович!

Общеизвестно, что размер платежей в системе ЖКХ год от года растёт. Как следствие, мы наблюдаем систематический рост тарифов на коммунальные услуги. А меры воздействия на неплательщиков у нас чрезвычайно примитивны, а порой – и негуманны. Ведь, не секрет, что нередко в качестве меры дисциплинарного воздействия поставщики жилищно-коммунальных услуг полностью перекрывают должникам системы водо- и энергоснабжения. Так, что же делать? Какими современными средствами можно безболезненно для потребителей и эффективно для поставщиков жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) решить проблемы платежей?

А решение – есть! Рассказывает руководитель научного направления ОАО «НПП «Интеграл» Валерий Александрович ПЕТРОВ.

Приборы от НПП «ИНТЕГРАЛ» решают проблему с неплательщиками в ЖКХ



В.А. ПЕТРОВ, руководитель научного направления ОАО «НПП «Интеграл»

- Валерий Александрович, что предлагает «Интеграл» для решения вышеописанных проблем?

- Мы предлагаем собственные запатентованные и сертифицированные устройства управления токоограничением (УТО) и водоограничением (УВО). Данные устройства – это цивилизованная технологическая возможность введения ограничения (частичного или полного) в режимы потребления водо- либо энергоресурсов в отношении какого-либо конкретного потребителя (должника). Их применение приводит к значительному уменьшению задолженностей, а в перспективе – к полному погашению долгов и формированию дисциплины у неплательщиков.

- Расскажите подробнее об этих устройствах!

- Наши устройства могут работать в нескольких режимах. И в этом – их главное достоинство. То есть, они имеют несколько ступеней ограничения подачи коммунальных ресурсов. А это означает, что их использование позволяет поставщикам ресурсов работать с населением в режиме «тонкой политики», избирательно, применяя для различных категорий потребителей-должников разные режимы: для злостных неплательщиков – жесткое ограничение ресурсов, а при разовых нарушениях – щадящий ограничительный режим.

Устанавливаются приборы УТО и УВО вне зоны ответственности собственника квартиры и, соответственно, функционируют они самостоятельно, без участия приборов учета потребления коммунальных ресурсов, установленных в квартирах. Поскольку использование устройств УТО и УВО не полностью отлучает «проштрафившихся» жильцов от возможности пользоваться услугами ЖКХ, а лишь частично ограничивает доступ к ним, то их применение является гуманным и соответствует требованиям действующего законодательства в сфере ЖКХ.

- Не является ли данное оборудование аналогом каких-либо зарубежных образцов? Или это уникальная, чисто российская разработка?

- Да, это уникальная отечественная разработка. Подобное оборудование не производится за рубежом по той простой причине, что, практически, во всем мире используется предоплатная система

расчетов в ЖКХ, а в России – постоплатная.

- Кто потребители ваших устройств?

- Потребителями предлагаемой нами продукции являются застройщики и проектировщики, энергосбытовые и ресурсоснабжающие организации, управляющие компании, товарищества собственников жилья. Повсеместное оснащение таких устройствами всего жилого сектора позволяет не на словах, а на деле эффективно осуществлять мероприятия по водо- и энергосбережению, о которых много говорится на всех уровнях. А в результатах таких мероприятий заинтересованы не только органы власти, но и население в лице добросовестных плательщиков.

- Где сегодня внедряют вашу продукцию?

- Сегодня работы по внедрению УТО и УВО активно ведутся в Московской области, совместно с Министерством ЖКХ Московской области, ОАО «Мосэнергосбыт», с участием муниципальных образований, управляющих компаний и товариществ собственников жилья. С работой наших устройств уже ознакомились и дали им высокую оценку губернатор Московской области А.Ю. Воробьев и министр строительства и ЖКХ РФ М.А. Минь.

- Еще бы! Потребность в таком оборудовании огромна. Это именно то, чего давно ждали в сфере ЖКХ страны. Желает ли «Интеграл» дальнейших успехов!



BOSCH

НАДЕЖНОСТЬ, КАЧЕСТВО, ПЕРСПЕКТИВЫ



Герхард Пфайфер,
полномочный представитель
«БОШ» в России

Открытие в городе Энгельс Саратовской области завода по производству бытовых и газовых котлов ООО «БОШ Отопительные Системы» - событие значимое для всей российской экономики. Строительство «БОШ» было закончено всего за год, инвестиции составили более 700 млн. рублей, и предприятие приступило к работе.



Завод производит высококачественные газовые котлы: бытовые - BOSCH и Buderus мощностью 18 и 24 кВт и промышленные шести типов мощностью от 2 до 6 мВт. Причем, производительность предприятия, несмотря на пока еще небольшой срок работы, весьма велика – в сутки «появляются на свет» один промышленный и несколько бытовых котлов. В том, что ООО «БОШ Отопительные Системы» - перспективное и многообещающее предприятие, сомневаться не приходится. В планах только на текущий год – 26,5 тысяч настенных котлов мощностью 12-35 кВт и 120 промышленных котлов мощностью 2-6 мВт. Что же касается 2015 года, завод планирует значительно увеличить объем производства. Высокие технологии, квалифицированные первоклассные специалисты, отличное качество, обеспечение рабочими местами и выгодное сотрудничество между странами вопреки сиюминутным тенденциям на международной арене – это то, что, несомненно, должно повлиять на положительный рост экономики в России и, конечно, наилучшим образом сказаться на развитии всемирно известных высочайшим качеством продукции немецких брендов.

О том, какое будущее ждет «БОШ», журналу «Время Инноваций» рассказал полномочный представитель «БОШ» в России Герхард Пфайфер.

- Господин Пфайфер, каковы перспективы развития «БОШ» в России при сегодняшней экономической обстановке?

- Сейчас мы находимся в самой начальной фазе развития производства – фазе роста. Безуслов-

но, эта фаза – самая трудная, но прогнозы у нас самые оптимистичные. Уже в следующем году мы ожидаем существенное расширение нашего бизнеса и двузначный рост. Даже если сейчас в российском рынке и наблюдаются какие-то слабости, наша задача – выстроить правильные стратегии, а с этим мы обязательно справимся. Я думаю, у российского рынка самые лучшие перспективы, и наша задача – помочь ему возобновить темпы роста.

- Несомненно, планы радуют. А если говорить о развитии в современном мире, где клиент активно использует Интернет-пространство, то на что, в первую очередь, ориентированы Вы? Где лучше динамика роста продаж – на стационарных точках или в интернет-магазинах?

- В этом отношении мы должны четко разграничить такие понятия как Интернет-сервисы, связанные между собой, и непосредственно интернет-продажа продукции, где Интернет используется как канал сбыта. Что касается «БОШ», то нам интересны обе эти стороны рынка. Современный мир развивается, и мы должны идти навстречу клиенту.

Давайте посмотрим на обе стороны Интернет-рынка. Вот, к примеру, Интернет-сервисы. Вы наверняка знаете про smart home – «умный дом». Допустим, в таком доме есть система безопасности от Bosch, есть система отопления, есть различная техника. И все эти вещи слаженно работают, коммуницируют между собой. Например, если никого нет дома, система безопас-

ности подает сигнал системе отопления, что можно снизить температуру для экономии, и наоборот – поднять ее, если кто-то пришел домой. Можно точно так же через телефон или специальные программы подать сигнал на расстоянии для работы техники, чтобы, скажем, максимально удобно подготовить дом к своему приходу. Это все – работа для Bosch. А что касается Интернета как канала продаж, то, безусловно, мы активно используем сетевые ресурсы совместно с нашими партнерами для продаж. Кстати, для России подобное использование Интернета просто идеально, ведь страна по площади очень большая, а наша задача – обеспечить максимальное удобство и для клиентов, и для наших партнеров. Интернет в этой связи – очень хорошее и удобное дополнение к нашей собственной системе сбыта.

- Кстати, к слову о системе «умный дом» и подобных технологиях. Господин Пфайфер, Вы планируете в будущем развивать в России рынок по выпуску и сбыту продукции для автоматизированного вождения? Есть ли какие-то планы и перспективы относительно этой области технологий?

- Да, конечно, для России автоматизированное вождение – это уже не столько мечта, сколько реальность, но пока в этой области мы делаем самые первые шаги. Одно можно сказать точно – автоматизированное вождение будет обязательно. Но для осуществления такого проекта, конечно, понадобится какое-то время, я думаю, несколько этапов за несколько



лет. Сейчас Bosch активно работает над технологиями в этой области, и успехи уже радуют. Сегодня мы можем говорить о производстве и работе различных сегментов, систем, элементов, деталей, которые будут частью автоматизированного вождения. Я говорю о продукции, которая будет помогать водителю. Например, автоматизированная парковка, к этому относится система, которая распознает окружение при дневном свете и ночью, ее так и называют - система распознавания. Есть еще автоматизированная система «Конвой», которая автоматически помогает выдержать максимально безопасное расстояние между автомобилями, движущимися или стоящими впереди, держит дистанцию и автоматически увеличивает или сбрасывает скорость. Все эти системы доказали

свою надежность, отличаются высоким качеством и помогают значительно снизить аварийность на дорогах. Это настоящие помощники для водителей. Причем как для начинающих, так и для тех, у кого есть большой опыт вождения. Они очень удобны при использовании в больших городах, да и практически везде. Я думаю, уже сейчас многие из них есть в продаже и активно используются владельцами автотранспорта в России. Техника призвана помогать человеку, делать жизнь удобнее, а мы должны улучшать ее качества и свойства и делать доступнее для клиента в современном мире. Даже наш слоган говорит об этом: «разработано для жизни». Продукты компании Bosch делают жизнь людей безопаснее, комфортабельнее и экономичнее в результате.

- Это очень радует, особенно учитывая высокое качество продукции. Господин Пфайфер, для такого сложного производства требуется работа самых высококвалифицированных специалистов. Насколько мне известно, в России у Вас на рабочих местах две с половиной тысячи таких специалистов. Нет ли сложностей при обучении и подготовке кадров?

- Конечно, наши специалисты должны быть самой высокой подготовки, и к набору сотрудников мы подходим очень ответственно. Система подготовки кадров у нас существует уже достаточно давно и постоянно улучшается. Мы очень требовательны к специалистам еще в самом начале – непосредственно в процессе найма, поэтому к нам попадают только лучшие из лучших. У нас существует давно наработанная система тренингов, где наши кадры получают максимально качественную подготовку к работе. Кроме того, сейчас мы активно развиваем систему двойного профессионального образования, по-другому она называется «дуаль». Суть заключается в том, что в ходе обучения сотрудник получает сразу два образования – профессиональное и техническое, причем оба высокого уровня. Такие системы успешно работают в Германии, и мы стараемся перенимать положительный опыт. Также у нас отлично развита школа менеджмента. Причем здесь есть маленький секрет – мы набираем специалистов и начинаем их подготовку, что называется, «с младых ногтей». Такая система называется

JMP, то есть, «jump», «прыжок». Мы берем совсем молодых людей – тех, кто буквально только что окончил институт, но очень талантливых, и начинаем готовить к тому, что им предстоит работать на руководящих должностях. Фактически это такой своеобразный прыжок через несколько ступеней. В процессе работы они проходят двухгодичное внутреннее обучение. Это очень удобно как для самих потенциальных руководящих сотрудников, так и для нас.

- Это замечательно. Радует, что наша талантливая молодежь востребована и имеет возможность влиять на развитие экономики России, принимая участие в таком важном для обеих сторон сотрудничестве. А как в целом Вы оцениваете влияние «БОШ» на российский рынок, в частности, на рынок в Саратове и в Саратовской области?

- Я думаю, саратовский рынок – это только начало, но начало, безусловно, важное. Для нас очень значим российский рынок, в целом, и я думаю, в дальнейшем нас ждет только самое плодотворное и взаимовыгодное сотрудничество. В ближайшем будущем отопительные системы «БОШ» станут своеобразной визитной карточкой Саратовской области, что, безусловно, поднимет ее статус на общероссийском рынке. Всегда нужно ставить перед собой высокие цели и достигать их. Развитие рынка означает повышение уровня жизни, повышение мирового статуса, и к этому нуж-

но стремиться. «БОШ» существует уже во многих странах СНГ и, конечно, России тоже не стоит отставать. Тем более, что проценты продаж у нас постоянно растут, и прогнозы очень многообещающие. Российский рынок может и должен развиваться, а наша задача – помочь ему в этом, именно поэтому мы стремимся привлечь как можно больше молодых и талантливых специалистов к сотрудничеству. Ведь сейчас мы говорим об открытии завода по производству отопительных систем, а в целом у «БОШ» – множество различных направлений. Это и автомобильные технологии, и промышленные технологии, и потребительские товары, и строительные технологии, и энергетика. Мы сотрудничаем приблизительно со 150 странами, у «БОШ» более 360 дочерних предприятий и реги-

ональных компаний примерно в 50 странах. Это само уже говорит о нашем опыте и значимости на мировом рынке, о качестве предоставляемых нами товаров.

«БОШ» инвестирует в российский рынок именно потому, что мы уверены в его будущем. В прошлом году инвестиции «БОШ» составили 45 млн. евро, и по большей части – именно в Россию, в строительство заводов в Саратовской и Самарской областях. В текущем году объем инвестиций будет еще больше. Опыт показывает, что с каждым годом процент продаж в России нашей техники растет, и это радует. Для нас российский рынок – ключевой, и я уверен в том, что дальнейшее сотрудничество будет успешным для обеих сторон.

Светлана Шишлова



Свет в конце котельной

Проблема выпадающих доходов в Ленинградской области



Муниципальное унитарное предприятие «Романовские коммунальные системы» (сокращенно МУП «РКС») обеспечивает питьевой и горячей водой, теплом и надежной системой канализации более 6000 жителей МО «Романовское сельское поселение» Всеволожского района Ленинградской области.

Награды предприятия: Национальный сертификат «Лидер отрасли 2013»; Международный сертификат «Предприятие года 2013»; Федеральный сертификат «Лидер России 2013».

Награды руководителя предприятия: Звезда Славы Экономики России, Федеральный сертификат «Руководитель года 2013»; Международный сертификат «Руководитель года России 2013»; диплом лауреата всероссийского рейтинга «Национальный управленческий резерв», присуждено звание «Почетный руководитель 2013»; Медаль «Профессионал отрасли»; Орден «Лидер экономики России»; Золотой знак «За соиздание во благо России».

Проблемы в области ЖКХ всегда актуальны и требуют самого пристального внимания. Возможно ли их решить таким образом, чтобы достичь согласия и понимания между поставщиком услуг и потребителем? Возможно ли оптимизировать процессы в управлении ЖКХ так, чтобы получить выгодную и оправданную экономию? И возможно ли достичь положительного результата, при этом не ущемив права потребителя услуг? Увы, эти проблемы возникли не вчера, и для того, чтобы их решить, потребуется приложить немало усилий. Несомненно, поставщики услуг ЖКХ так же, как и потребители, заинтересованы в том, чтобы предоставляемые услуги отличались высоким качеством, все необходимые работы производились вовремя, а тарифы не повышались. Все это позволило бы российскому рынку услуг ЖКХ быть на высоком уровне и отвечать всем требованиям современной экономики. Как можно этого

достичь? Какие факторы необходимо учитывать поставщикам услуг ЖКХ, чтобы не допустить снижения качества, роста тарифов и при этом быть в плюсе?

Все эти вопросы требуют ответов и своевременного решения. Эти проблемы не обошли стороной и МУП «Романовские коммунальные системы» Всеволожского района Ленинградской области, которое активно работает над оптимизацией процесса. Стоит отметить, что небезуспешно. Показателем высокого качества работы предприятия является награда, полученная МУП «Романовские коммунальные системы» 26 июня 2014 года на Ежегодной Всероссийской Премии в области руководства и управления «Деловая Элита – 2014», в номинации «Руководитель года». И это – далеко не единственная награда предприятия.

Возглавляет МУП «Романовские коммунальные системы» человек неравнодушный к проблемам ЖКХ, опытный и мудрый руководитель – директор **Анатолий Сергеевич ПАНТЕЛЕЕВ**. Его актуальное мнение мы представляем читателям.



А.С.ПАНТЕЛЕЕВ, директор МУП «Романовские коммунальные системы»

В настоящее время основными принципами отраслевого законодательства в области энергетики являются недопущение роста тарифов для конечных потребителей, а также установление экономически обоснованных тарифов для регулируемых (ресурсоснабжающих) организаций. Существует тонкая грань соблюдения баланса интересов ресурсоснабжающих организаций и конечных потребителей. Однако регулятору не всегда удается достичь данного баланса.

Ресурсоснабжающим организациям приходится сталкиваться с установлением регулирующими органами тарифов в размере ниже экономически обоснованного, в том числе в связи с наличием предельных уровней тарифов, что влечет возникновение межтарифной разницы и финансовых потерь у ресурсоснабжающих организаций. Данная проблема неоднократно становилась предметом обсуждения.

Так, на Всероссийском семинаре-совещании «Тарифное регулирование в 2013 году и задачи органов государственного регулирования на 2014», проходившем в г. Сочи 17-18 октября 2013 г., Руководителем Федеральной службы по тарифам РФ Новиковым С.Г. было отмечено, что региональными регуляторами допускаются нарушения методологии формирования и установления тарифа, а также применения предельных уровней тарифов, в том числе установление тарифов в размере ниже экономически обоснованных, в связи с чем, необходимо усиление ответственности за нарушение законодательства в области регулирования цен.

Аналогичная ситуация сложилась на предприятии МУП «Романовские коммунальные системы», при покупке энергоресурсов: электрическая энергия, газ, уголь. За 4 года работы предприятия (с 2010-2013г) расхождение фактической цены на покупку энергоресурсов с ценой, заявленной в калькуляции при утверждении тарифа в комитете по тарифам Ленинградской области «ЛенРТК».

В связи со сложившейся ситуацией, предприятие понесло убытки составляющие более 16 миллионов рублей, и эта цифра не стоит на месте, она с каждым годом растет.

Обращаясь к Губернатору Дрозденко Александру Юрьевичу с просьбой оказать содействие в решении вопроса о компенсации выпадающих доходов и убытков на

шему предприятию, с целью погашения образовавшейся задолженности перед поставщиками энергоресурсов, нам было дано объяснение в том что «..ресурсоснабжающие организации, являясь хозяйствующими субъектами, должны самостоятельно нести ответственность по исполнению своих обязательств перед поставщиками топливно-энергетических ресурсов...», также нам было рекомендовано решать разногласия возникающие при установлении тарифов с Федеральной службой по тарифам.

Впоследствии нами было направлено письмо руководителю ФСТ России Новикову Сергею Геннадьевичу. В полученном ответе было дано разъяснение: экономически обоснованные расходы, не учтенные при установлении регулируемых тарифов (цен) в течение расчетного периода регулирования могут быть учтены регулирующим органом при установлении регулируемых цен (тарифов) на следующий период регулирования.

По окончании каждого расчетного периода в регулирующей орган Комитет по тарифам «ЛенРТК» для подтверждения величины выпадающих доходов МУП «РКС» были предоставлены все необходимые расчеты, согласно запрашиваемым формам. Все расчетные материалы, подтверждающие экономически обоснованные расходы, не принимались во внимание при утверждении тарифа на очередной регулируемый период, денежная компенсация предприятию не выплачивалась...

Задолженность перед поставщиками энергоресурсов действительно огромна, но, объективности ради следу-



Отклонение факт/план, %				
	2010	2011	2012	2013
Газ	16 %	17 %	10 %	6,2 %
Уголь	40 %	26 %	36 %	31,7 %
ЭЭ	32 %	10 %	12 %	2,1 %

ет сказать, что в такой же ситуации большинство регионов России. Государство отстранилось от сферы ЖКХ еще в 90-х. Теперь топливно-энергетические ресурсы в руках монополистов, а вопросы жилищно-коммунального хозяйства возложены на муниципальные органы управления, которым самостоятельно не решить эту проблему. Ситуация складывается тупиковая, из которой не видно выхода для дальнейшего существования муниципального предприятия ЖКХ, что ведёт к неминуемому банкротству. Считаю, в правительстве РФ должны рассмотреть варианты выхода из ситуации и найти решение. Порядок должен быть сформирован и урегулирован на уровне субъекта.

В Москве состоялась тридцать первая Конференция Международного Форума «Инновации и Развитие»



25 декабря 2014 года в Президент-отеле (г. Москва) состоялась очередная (тридцать первая) научная конференция, организованная Международным Форумом «Инновации и развитие». В работе конференции приняли участие руководители, педагоги и ведущие специалисты из различных регионов Российской Федерации. С вступительным приветственным словом к участникам конференции обратился Почетный профессор Московского института предпринимательства и права, государственный советник Российской Федерации 2 класса, обладатель Почётного звания «Соратник Президента России» Шайзаков Владимир Леонидович. На Пленарном заседании с основными докладами выступили:

- Народная артистка России, ведущая актриса Московского художественного театра имени Антона Павловича Чехова Ирина Петровна Мирошниченко
- Летчик-космонавт СССР, дважды Герой Советского Союза Борис Валентинович Воинов
- Проректор по научной работе Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» (Институт), доктор экономических наук, академик Российской академии естественных наук, Международной Академии профессионалов и Российской академии транспорта Евгений Алексеевич Жуков

В прениях с сообщениями выступили:

1) Почетный работник общего образования Российской Федерации, директор Муниципального автономного общеобразовательного учреждения «Средняя общеобразовательная школа № 110» города Новокузнецка Васильева Анжелика Ивановна

Тема доклада: «Формирование информационной культуры обучающихся в условиях инклюзивного образования»

2) Кандидат педагогических наук, методист, руководитель структурного подразделения Государственного бюджетного образовательного учреждения города Москвы Гимназия № 1306 Соловьева Елена Викторовна

Презентация: «Культура и образование»

Руководство и Оргкомитет Форума выражают сердечную благодарность всем участникам конференции за проявленный интерес и активное участие в ее работе.



Александр ЧЕГИЛЬ: Хочу, чтобы в ЖКХ вернулись настоящие профессионалы



Сфера жилищно-коммунального хозяйства страны находится под неустанным пристальным вниманием власти и прессы. А работа по управлению жилым фондом – зона особо высокой ответственности, где всё должно работать круглосуточно и без перебоев. Для этого руководителю управляющей организации нужно не только разбираться во всех тонкостях своего дела, но и плодотворно взаимодействовать с органами власти, держать ежедневно связь с жителями и видеть перспективу, а не только решать задачи сегодняшнего дня.

Александр ЧЕГИЛЬ,
председатель правления ТСЖ «Импульс»

Одним словом, управление жилым фондом – это сфера деятельности для профессионалов, и один из них – Александр ЧЕГИЛЬ, Председатель правления ТСЖ «Импульс» из г. Саратова.

- Александр Васильевич, расскажите, пожалуйста, когда было создано ТСЖ «Импульс», и что удалось сделать за этот период?

- ТСЖ «Импульс» создан в феврале 2008 года, и за 7 лет мы смогли сделать немало. А именно: собственными силами (не брали кредитов и не вступали в госпрограммы) нам удалось сделать утепления многоквартирного дома (всех 7 подъездов) – на 90%. Произвести реконструкцию отопительной системы и горячего водоснабжения – на 100%. Также нам удалось полностью изменить систему подключения холодного водоснабжения дома, что позволило наладить бесперебойную подачу в дом холодной воды. А раньше нередко бывало, что в доме не было холодной воды до 2-х суток. Только аварии из-за изношенности труб были, как минимум, два раза в год.

Хочу подчеркнуть, что все эти работы производились согласно проектной документации, со всеми необходимыми согласованиями и экспертизами – как с «Водоканалом», так и с Волжской ТГК, обеспечивающей отопление и горячее водоснабжение.

Мы не на словах, а на деле показали, что, благодаря модернизации, применению новых технологий и энергосберегающих материалов, можно добиться значительной экономии энергоресурсов а, соответственно, и уменьшить расходы жильцов на оплату услуг ЖКХ. Так, благодаря сокращению потерь на теплотрассах,



собственники ТСЖ «Импульс» получили снижение оплаты за ГВС, ХВС и отопление в 1,5-2,5 по сравнению со средними показателями по г. Саратову. А это, в свою очередь, позволило нам, не собирая дополнительных денежных средств, отремонтировать крышу на 6-м и 7-м подъездах и благоустроить придомовую территорию.

- Впечатляюще! А какие, по Вашему мнению, законодательные нововведения необходимы для успешного развития отрасли ЖКХ?

- На мой взгляд, любой закон, любое нововведение без дискуссии на профессиональных площадках принимать нельзя. Вынужден констатировать, что сегодня складывается такое впечатление, что законы эти разрабатываются дилетантами, имеющими весьма размытое представление о реальном состоянии дел в сфере управления жилым фондом.

Очень хотелось бы, чтобы в ЖКХ вернулись настоящие профессионалы, а проходимцы ушли.

- Какая главная проблема у ТСЖ?

- Главная проблема ЖКХ – это долги. А должники у нас кто? Как показывает практика, должники – это маргиналы, богатые люди и чиновники разного уровня. Вот такая вот шокирующая статистика. С маргинала

мы вопрос сложный, а вот повысить на законодательном уровне ответственность чиновника любого уровня за неоплату услуг ЖКХ – это, ведь, возможно, не правда ли? Вот за такое нововведение я бы проголосовал. А потом, глядишь, и у богатых понимание появится.

- Часты ли проявления вандализма, и как Вы с ними боретесь?

- С явлениями вандализма мы, конечно, сталкиваемся. В основном, это проблемы, связанные с незаконным расклеиванием рекламы. Как боремся? Покрываем гладкие стены фасада специальным напылением, которое не позволяет наклейкам приклеиться. А, в общем, нужно признать, что культура у нас – на низком уровне, даже у старшего поколения.

- Легко ли Вы находите понимание у собственников жилья в решении насущных вопросов?

- Находить понимания у собственников в решении вопросов по содержанию жилья никогда легко не было, но, тем не менее, как-то всегда получалось. Надеюсь, что так будет и впредь. Вообще, в будущем хотелось бы видеть нашу организацию успешной, надежной и опережающей время, а систему ЖКХ – прозрачной и профессиональной.

Беседовала Ольга Погода

Как эффективно управлять рассредоточенными проектными командами



В статье рассматриваются вопросы управления рассредоточенными проектными командами, отличающимися разнообразием экспертных знаний, профессионального опыта и культурного бэкграунда. Работа рассредоточенных команд характеризуется тем, что их члены могут находиться в разных регионах, разных часовых поясах и принадлежать различным корпоративным культурам. Чтобы добиться успешных результатов работы рассредоточенных команд, их лидерам необходимо использовать специальные инструменты и механизмы поддержки высокого уровня эффективности и продуктивности команды в течение всего срока работы над проектом.

В прежние времена, которые теперь представляются весьма далекими – когда не было видеоконференций, сетей корпоративного интернета и электронной почты – членов проектных команд в основном размещали в одном здании, а зачастую и на одном этаже, чтобы обеспечить максимальную эффективность работы.

Сейчас многие из нас регулярно работают с коллегами, которые находятся в других зданиях, городах, регионах и даже континентах. Члены рабочих команд могут жить в различных часовых поясах, говорить на разных языках и принадлежать к различным национальным культурам. Проектная команда может иметь целый набор вариантов участия ее членов в совместной работе. Некоторые участники команды могут работать в одном офисе и представлять собой своеобразную мини-группу в два, три или четыре человека, другие могут работать, например, в соседнем офисе или не выходя из дома. Вы можете видеть некоторых своих коллег каждый день, а кого-то так и не увидите даже после завершения проекта!

Независимо от того, как организована работа в рассредоточенной команде, управление людьми, находящимися на разных территориях, представляет собой непростую задачу даже для опытного управленца. Как вы дадите членам команды почувствовать, что ко всем вы относитесь с беспристрастной доброжелательностью и оправданной строгостью, если вы видите одних членов команды гораздо чаще, чем других? Как вы избавите наиболее удаленных участников команды от чувства изолированности? И как вы зарядите всю команду на результат и будете поддерживать «боевой дух» в течение всей работы над проектом?

Мы постараемся помочь вам ответить на эти вопросы и приведем инструменты, с помощью которых можно поддержать сплоченность рассредоточенной команды и ее мотивированность на решение задач.

Навыки и личностные качества	Описание
Самомотивация	Важно выбрать членов команды, у которых самомотивация превосходит средний уровень, которые любят работать независимо и которым не требуется непрерывное ободрение и постоянная проверка того, что они сделали за час, за день, за сутки.
Хорошие коммуникационные навыки	Личное общение с коллегами может быть ограничено или совсем исключено, если они находятся за тысячи километров от остальных ее членов, поэтому коммуникационные навыки участников команды должны быть очень сильными. Знание инструментов Интернет-технологий – таких как Skype, веб-камера – необходимое условие.
Ориентированность на результат	Вам нужны сотрудники, которым нравится ставить цели и достигать их. Они должны чувствовать себя спокойно, когда их работа оценивается с помощью KPI (ключевых показателей эффективности).
Открытость и честность	Вам нужны такие члены команды, которые обратятся к вам, если у них возникнут проблемы, предложения или комментарии по теме проекта.

Выбирайте правильных членов команды

Выбирая людей для работы в рассредоточенной команде, обращайте внимание на наличие у них следующих навыков и личностных качеств:

Сформулируйте цель работы команды

Для рассредоточенной команды важно объединиться вокруг единой для всех ее участников цели. Каждый член команды должен согласиться с поставленной целью. Хороший способ достичь этого – разработать документ, именуемый «хартией команды», или «дорожной картой команды», в котором необходимо обозначить цели и задачи команды, четко определить роли и зоны ответственности каждого участника, перечислить основные ресурсы и изложить порядок работы команды. «Дорожная карта» может оказаться полезной, когда команда испытывает трудности в выполнении задачи. Например, постоянное дистанционное взаимодействие между членами команды может привести к стрессовой ситуации, в которых будет потеряна фокус работы или возникнет конфликт интересов. В этом случае «дорожная карта» может все расставить по своим местам.



Принципы обратной связи	Описание
Постоянный контакт с каждым членом команды	В офисном пространстве легко остановиться у рабочего стола вашего сотрудника, чтобы обсудить ход работы, или пригласить его в переговорную комнату для оперативного совещания. Для управления рассредоточенной командой нужны другие методы: например, согласованный по времени телефонный звонок или регулярные электронные письма, если член команды находится в другом часовом поясе.
Комментарии, данные в обратной связи, обоснованы и последовательны	Когда некоторые члены команды видят, что лидер предпочитает более тесное общение только с ограниченным кругом их коллег, то у них может возникнуть ощущение, что их игнорируют и недооценивают. Выделите дополнительное время для регулярных контактов с географически удаленными членами команды, которые находятся в других часовых поясах. Пространственная удаленность и отсутствие регулярных контактов с лидером команды могут вызвать ощущение изолированности и привести к потере мотивации.
Вознаграждения должны быть справедливыми	Программы стимулирования работы членов рассредоточенной команды должны в одинаковой мере распространяться для всех участников команды независимо от их места нахождения.

Развивайте сильную командную динамику

Создаете ли вы новую команду или интегрируете новых членов в уже существующую, вам необходимо задуматься о командной динамике. Управление взаимоотношениями внутри команды – непростая задача, даже если все члены команды размещены на одной офисной территории. Что говорить о ситуации, когда участники команды разбросаны по всему миру! В рассредоточенной команде у лидера нет возможности визуального контроля поведения всех участников проекта, поэтому знаки приближающегося кризиса нужно уметь находить, оставаясь на расстоянии. Всегда следует обращать внимание на следующие признаки поведения:

- спад производительности;
- короткие электронные сообщения, написанные в резкой форме;
- нежелание разговаривать по телефону или по видеосвязи;
- отсутствие новых идей и предложений.

Давайте обратную связь и вознаграждайте по заслугам

Обратная связь – важный фактор успешной работы рассредоточенной команды и поддержки ее «боевого духа». Для организации хорошей обратной связи целесообразно придерживаться следующих принципов:

Поддерживайте единство команды

Большинство сотрудников, работающих в офисах, охотно проводят время со своими коллегами во время перерыва на обед или в неформальной обстановке вечером после работы. Во многих офисах есть традиция отмечать всем коллективом дни рождения сотрудников. Такое совместное времяпровождение способствует укреплению межличностных связей внутри команды. К сожалению, эти простые приемы совершенно не работают в рассредоточенных командах – нужны другие подходы! Если позволяет бюджет, организуйте один раз в году встречу всех членов команды, например, чтобы вместе провести выходные дни, совмещая отдых и сплочение команды. Однако, не всегда бюджет позволяет так поступить, поэтому необходимо искать альтернативные варианты:

Географически рассредоточенные команды обладают рядом потенциальных преимуществ – высокой продуктивностью, низкими операционными издержками, возможностью объединить в проектную группу лучших специалистов, независимо от их места нахождения. Чтобы рассредоточенная команда работала результативно, выбирайте правильных членов команды и используйте все современные средства коммуникации для связи с участниками. Объедините команду вокруг единой цели и закрепите роли и зоны ответственности всех членов в «дорожной карте команды». Регулярно давайте обратную связь всем членам команды, и будьте уверены, что вы всегда доступны для связи. Если вы не имеете возможности регулярно встречаться со всеми участниками команды, находите альтернативные варианты поддерживать персональный контакт с ними.



Рассмотрев методы повышения результативности рассредоточенных команд, которыми могут воспользоваться их лидеры, сформулируем и раскроем ключевые факторы, которые влияют на успешность работы рассредоточенной команды (Рис.1).



Рис.1. Ключевые факторы, влияющие на успешность работы рассредоточенной команды.

Персональные навыки командной работы

Очевидно, что одной из причин для создания рассредоточенной команды является привлечение к проекту носителей исключительных знаний и компетенций, которые живут и работают в отдаленных районах. Однако многие компании совершают ошибку, формируя рабочую команду по функциональному принципу – собирая в команду профессионалов, имеющих требуемые знания и опыт для работы над проектом. Помимо профессиональных знаний, в перечень требований к членам рассредоточенной команды следует включить наличие навыков общения – необходимого условия для успешной командной работы. Другими словами, совершенно нереалистично собрать в команду хороших профессионалов из разных географических мест и ожидать, что они автоматически найдут оптимальное продуктивное взаимодействие в виртуальной среде. Чем более высока степень рассредоточения команды, тем более результаты ее работы зависят от продуктивного командного взаимодействия, особенно в части взаимной поддержки, коммуникации и координации действий. Чтобы рассредоточенная команда максимально раскрыла свой потенциал (преимущества разнообразия функционального и структурного опыта ее членов), участники коман-

Способы поддержки единства команды	Описание
Веб-страница команды на корпоративном интернет-ресурсе	На веб-странице можно организовать обсуждение новых идей и предложений, возникающих в процессе работы над проектом. Будет правильно разместить на веб-странице персональные фото всех членов команды.
Веб-страница команды в социальной сети	Это пространство для неформального общения, своеобразный эквивалент территории для кофе-брейков и отдыха в офисе. Здесь можно отмечать дни рождения коллег!
Веб-камеры	Использование веб-камер – весьма бюджетный способ осуществлять визуальный контакт с собеседником во время телефонного разговора или общения по Skype.
Тактичность при возникновении языковых барьеров	Если во время видеоконференции кто-то из членов команды будет говорить на другом языке, убедитесь в том, что организована возможность перевода его выступления. Следите за тем, чтобы темп речи выступающего на видеоконференции был невысоким, чтобы остальные участники четко понимали смысл и все нюансы сказанного. Уточняйте по ходу конференции, всем ли понятен ход дискуссии. Предварительная повестка дискуссии, разосланная всем ее участникам, может быть особенно полезна тем членам команды, для которых язык обсуждения не является родным языком. Итоги дискуссии также стоит задокументировать и разослать всем участникам.

ды в первую очередь должны создать базис для эффективного обмена профессиональными знаниями и опыта со своими коллегами, а это требует индивидуальных навыков командной работы. В противном случае, рассредоточенная команда будет показывать худшие результаты работы по сравнению с командой, члены которой находятся на одной территории [1].

Высокий уровень способности к самоуправлению у членов команды

Помимо навыков общения, члены рассредоточенной команды должны обладать универсальными лидерскими качествами. Чтобы рассредоточенная команда работала успешно, ее члены должны понимать трудности удаленного взаимодействия и уметь находить эффективные пути для устранения возникающих препятствий само-



стоятельно. Поэтому члены рассредоточенной команды должны быть более самостоятельными в организации своей работы, так как лидер команды далеко не всегда сможет оказать необходимую и своевременную помощь и поддержку.

Личные встречи членов команды

Периодические личные встречи членов рассредоточенной команды могут быть весьма эффективны для инициации и поддержания социальных контактов и стимулирования неформального общения и командной сплоченности. Например, стартовое совещание перед запуском проекта, на котором присутствуют все члены команды, улучшит понимание поставленных задач и поможет идентифицироваться в качестве участников проекта. Личное знакомство и распределение профессиональных ролей на стартовом совещании помогут налаживанию взаимодействия между членами команды во время работы над проектом. Затраты на проведение стартового совещания можно рассматривать как инвестиции в эффективную работу рассредоточенной команды и максимальное использование преимуществ экспертного и культурного разнообразия ее членов. Следует также помнить, что неформальные контакты между членами рассредоточенной команды не менее важны, чем профессиональное общение.

«Глобальное видение»

«Глобальное видение», при котором люди ощущают себя частью международной сети контактов, помогает создать организационную культуру, благоприятную для рассредоточенных команд. Таким образом, менеджеры и члены «виртуальных» команд должны воспринимать свои компании как глобальных игроков рынка. Существуют различные стратегии, направленные на формирование у сотрудников «глобального видения», например, временное назначение сотрудников в подразделения, расположенные в других странах, или специальные тренинговые программы по мульти-культурному взаимодействию в проектных группах. Менеджеры компании Nestlé,

например, каждые три или четыре года переезжают в другую страну, чтобы изучить особенности ведения бизнеса в новой для себя обстановке и приобрести корпоративное «глобальное видение». Такая практика помогает сформировать благожелательное отношение к другим культурам и навыки работать в других условиях, что может пригодиться при работе над проектом в рассредоточенной команде. В компании General Electric координационный комитет осуществляет надзор за корпоративной деятельностью в сфере исследований и разработок по всему миру и назначает ответственных сотрудников в корпоративные R&D центры в США, Китае, Германии и Индии для стимулирования неформальных профессиональных связей.

Рассредоточенные команды могут показывать лучшие результаты, чем команды, члены которых находятся в одном офисе, но для организации эффективной работы рассредоточенной команды недостаточно просто пригласить «лучших специалистов отрасли» в ее ряды: необходимо учитывать факторы «тонкой настройки» - наличие у членов команды навыков общения и способности к самоуправлению. Только в этом случае можно преодолеть некоторые «системные» недостатки рассредоточенной команды и максимально раскрыть ее экспертный и мультикультурный потенциал.

Хомутский Д.Ю.,

кандидат технических наук, мастер делового администрирования (MBA), руководитель Центра инновационного менеджмента ВШКУ РАНХиГС.

Алиев И.Г.,

доктор делового администрирования (DBA), исполнительный директор ООО «Альянс».

Библиография

Eppinger S.D. and Chitkara A.R., «The New Practice of Global Product Development» MIT Sloan Management Review 47 (summer 2006): p.22-30.

Компания «Промтехсервис» уже более 20 лет вносит свой вклад в модернизацию российской экономики, оснащая предприятия многих отраслей современным инновационным оборудованием. Услуги компании по разработке проектных решений по модернизации существующих или созданию новых производств и лабораторий пользуются спросом во всех регионах страны. «Промтехсервис» поставляет в Россию высокотехнологичное оборудование от крупнейших мировых производителей: диагностическое, высоковольтное, испытательное, измерительное, вакуумное, лабораторное, металлообрабатывающее, вентиляционное, холодильное, оборудование для контроля сред и другое. Возглавляет ООО «Промтехсервис» генеральный директор Валерий Григорьевич Куликчан.



В.Г. Куликчан,
ООО «Промтехсервис»
генеральный директор

ПРОМТЕХСЕРВИС: Оборудование от лучших мировых производителей – для предприятий России

– Валерий Григорьевич, что является определяющим фактором успеха компании «Промтехсервис»?

– Один из важнейших факторов – это кадры. Наши сотрудники, в основном, пришли к нам из предприятий Росатома, а молодые специалисты – из ведущих технических университетов страны. Все они имеют высшее или два высших образования, и как минимум, одно – техническое. Это – машиностроители, физики, радиоинженеры, технологи и системотехники, программисты, биофизики и т.д. Многие знают по несколько языков, проходили различные специализированные курсы и тренинги на предприятиях-производителях. Уровню и качеству подготовки своих специалистов мы уделяем большое внимание – от их компетенции зависит многое. Ведь, мы всегда стремимся дать нашим клиентам не столько оборудование, сколько перспективу развития, а также стараемся максимально оптимизировать их расходы, с учетом дальнейшего роста и технологического опережения.



– Расскажите подробнее о вашей дистрибьюторской деятельности.

– Наша компания является дистрибьютором в России и странах СНГ таких всемирно известных компаний, как: компании Innovative Technology, Inc (одного из крупнейших производителей перчаточных боксов для рабо-

ты в инертной атмосфере и систем очистки растворителей, не имеющих аналогов во всем мире), компании SPEKTRA (полное название SPEKTRA Schwingungstechnik und Akustik GmbH Dresden - производителя высокоточного оборудования для калибровки и измерений в области виброакустических испытаний), компании FuG Elektronik



GmbH (немецкого производителя высоковольтных источников питания, продукцию которого используют научные организации по всему миру, в том числе CERN), компании ElmoRietschle (подразделения компании Gardner Denver, которое является одним из лучших немецких производителей вакуумного и нагнетательного оборудования), компании Proxi Vision GmbH (производителя высокотехнологического оптического оборудования, в частности усилителей изображения и др.).

Нами накоплен богатейший опыт успешного выполнения поставок для эксклюзивных про-

ектов и серийного производства предприятий Росатома: РФЯЦ-ВНИИТФ, РФЯЦ-ВНИИЭФ, Балаковская АЭС, ПО Маяк, НИИЭФА им. Д.В.Ефремова, Комбинат «Электромехприбор» и многих других предприятий.

Мы успешно осуществили и ряд успешных проектов по поставке оборудования во многие государственные образовательные учреждения страны: МГУ, МАИ, СПбГЭТУ, ФБГУ ИОФХ им. А.Е. Арбузова, ВятГУ, СГУ и другие.

Из крупных производственных компаний России нашими клиентами являются: Группа ГАЗ, ОАО «ОМПК», ФГУП ФНПЦ «ПО

«Старт» им. М.В. Проценко», ОАО Нижфарм, Фарм-Синтез и т.д.

Оборудование, поставленное ООО «Промтехсервис», активно используется в институтах РАН, на предприятиях госкорпораций «Росатом» и «Ростехнологии». География наших поставок - от Калининграда до Владивостока.

— Что еще, помимо отличной команды профессионалов, помогает добиваться успехов?

— Мы всегда старались вести свой бизнес, ориентируясь на нужды клиентов. Постоянно анализировали эффективность каждой составляющей и находили оптимальные решения по каждой задаче. Наш коллектив небольшой, но за счет высочайшей эффективности каждого звена мы способны решать любые задачи. Иногда за спиной мы слышали, что можем не потянуть тот или иной проект, но на практике мы снова и снова доказывали, что все задачи, за которые мы берёмся, будут выполнены. Мы на практике знаем, что такое ФЦП, сдаточные объекты, объекты особой важности, государственный заказ, заказы Министерства обороны. Как правило, выполняя подобные проекты, право на оплошность отсутствует по определению. Это мотивирует и закаляет одновременно. Как говорится: «Взялся за гуж, не говори, что не дюж»



Для полноценного решения задач наших клиентов мы постоянно имеем лицензию на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну. Разумеется, мы сертифицированы по ISO 9001:2008, IDT - применительно к поставке высокотехнологичного профессионального оборудования на соответствие требованиям ГОСТ ISO 9001-2011.

«Промтехсервис» имеет все необходимые материально-технические и интеллектуальные ресурсы для проведения гарантийного, постгарантийного обслуживания оборудования и сопровождения технологических процессов.

С большинством производителей оборудования установлены прямые контакты, что позволяет предлагать оборудование по ценам производителя, оперативно реагировать на изменение спектра

с клиентами, помогаем со всеми возникающими вопросами - совершенствуем, обновляем, обслуживаем, делаем всё, чтобы клиент решил все свои задачи.

Во-вторых, основываясь на многолетнем опыте работы с производителями Европы, Америки, Великобритании, Японии, Кореи и

дач. Ну, собственно, и патристические чувства играют немаловажную роль.

— У вас очень много наград, какие самые ценные для вас?

— Да, компания имеет множество наград, среди них диплом лауреата международной премии



«Лучший налогоплательщик 2011 и 2014 года». «Промтехсервис» лауреат международной премии «Элита национальной экономики» и лауреат главной всероссийской премии «Финансово-экономический олимп». Мы стали бронзовым призёром всероссийского конкурса 100 лучших предприятий и организаций России-2012 г. в номинации «Лучшее предприятие в дистрибуции оборудования». В 2013 году наша работа была отмечена федеральным сертификатом «Лидер России 2013» и «Лучшая компания 2013 г.» В 2014 году «Промтехсервис» удостоен Всероссийской премии «Национальная марка качества 2014».

— Что бы Вы хотели сказать потенциальным заказчикам вашей компании?

— Уважаемые партнёры, обратившись в нашу компанию, Вы непременно получите высококвалифицированное решение при оптимальных параметрах. Обратившись к нам, Вы можете быть уверены в надёжности и добропорядочности партнёра. Мы защитим ваши интересы при общении с производителями и добьёмся максимально-приближенных к Вашим требованиям условий. Мы будем рядом с Вами всё время, когда мы нужны Вам.

Беседовала Ольга Погода

производимых приборов и полноценно решать любые возникающие в процессе эксплуатации оборудования вопросы.

— В чём конкурентные преимущества вашей фирмы?

— Основные наши преимущества вытекают из целей и задач, которые мы ставим перед собой.

Во-первых, мы стремимся каждому клиенту уделять столько внимания, как будто вся мощь компании направлена на решение именно его вопроса. Мы стараемся полноценно включиться в техническое задание и найти оптимальное технико-экономическое решение. Разумеется, по окончании проекта мы поддерживаем связь

Китая, мы предлагаем превосходные цены и быструю доставку.

В-третьих, большая гибкость, обращённая в сторону интересов наших клиентов. Это касается особенностей договорных отношений. Ситуации у заказчиков бывают самые разные поскольку, как правило, это - государственные предприятия: приходится совместно находить решения при задержках финансирования, при сдвигающихся сроках и т.п. Особенно это касается проектов по ФЦП. Иногда речь не идёт о прибыльности. Важно выполнить в срок государственную задачу. А убытки в таких случаях с лихвой компенсируются удовлетворением причастности к решению трудновыполнимых за-

ООО «КТИОН» - производственно-техническая фирма, обеспечивающая отечественных производителей запчастями для промышленного оборудования российского и зарубежного производства. В 2013 году ООО «КТИОН» оказался в числе лучших на окружном этапе конкурса «Московский предприниматель-2013» в номинации «Промышленное производство», а в 2014 стал победителем конкурса «Московский предприниматель-2014» в номинации «Лидер промышленности». О работе фирмы рассказала генеральный директор Марина Викторовна БИТКОВА.

Марина БИТКОВА: Поддержка технического потенциала российских производителей, импортозамещение



М.В. БИТКОВА
генеральный директор

- Марина Викторовна, когда была создана производственно-техническая фирма «КТИОН»? Что входит в ее производственную базу?

- Компания начала свою работу в 2001 году. Главная задача ООО «КТИОН» - обеспечение промышленных предприятий комплексом услуг, направленных на ремонт и модернизацию производственного оборудования для предприятий пищевой, нефтехимической, фармакологической, полиграфической, текстильной, лесоперерабатывающей промышленности, медицины и т.д. Наша производственная база это парк оборудования заготовительного производства; парк токарных, фрезерных,

шлифовальных станков, в т.ч. станков с ЧПУ, разнообразие зуборезного оборудования- зубофрезерные, зубодолбежные, зубострогальные, зубошлифовальные станки. Наш термический цех оснащен камерными и шахтными печами, мы осуществляем процессы цементации, азотации, термической обработки ТВЧ (токами высокой частоты). Благодаря широкому спектру оборудования, мы можем изготавливать для наших заказчиков сложные детали высокого качества.

- Каковы перспективы и достижения фирмы «КТИОН»?

Наши сотрудники постоянно работают над оптимизацией технических процессов, разработкой новых методов металлообработки, внедрением нового оборудования, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Мы получили патент на устройство для внутреннего шлифования повышенной точности. Мы наладили производство двух видов вакуумных насосов. Один из них-это турбомолекулярный насос (ТМН), способный конкурировать на мировом рынке, по параметрам превосходящий выпускаемые ведущими зарубежными фирмами; отличающийся качеством изготовления и низкой ценой. Используются в различных вакуумных

технологических процессах для изготовления многих изделий науки, техники и промышленности. Другой насос - эжекторного типа, работающий по принципу Вентури. В нем нет перемещающихся деталей, и он может работать длительное время, не перегреваясь и не изнашиваясь, ему не требуется электроэнергия и поэтому он может применяться в пожаро- и взрывоопасных газовых или спиртосодержащих средах. Такие насосы применяются в микроэлектронике и промышленной робототехнике, устройствах промышленной автоматики, в упаковочном и фасовочном оборудовании, системах захвата с помощью вакуумных присосок. Подходит для перемещения порошков, гранул, опилок, зерна, металлолома, жидких и сухих кормов в среде, содержащей большое количество пыли, паров, конденсата и т.д.

- Что можно сказать о конкурентных преимуществах фирмы «КТИОН»?

Во-первых, то, что мы успешно работаем на рынке запчастей и комплектующих в общей сложности уже 14 лет, само говорит о высоком качестве продукции. Кроме качества, мы гарантируем оперативность выполнения заказа, даже самого трудоемкого. У нас широкий спектр предлагаемой к изготовлению продукции - детали для вакуумных насосов раз-

личных типов, таких как: масляные, диффузионные, турбомолекулярные, форвакуумные; корпусные детали машин, быстроизнашивающиеся изделия (ножи, зубчатые передачи, кулачки (копиры), роторы и др.), сварные конструкции, в т.ч. из нержавеющей стали (шнеки, столы, тележки, емкости различных форм и исполнений).

Мы сотрудничаем как с металлобазами, так и с литейными, и прокатными производствами Урала, используем импортные стали и полиамиды. Кроме того, ООО «КТИОН» может предло-

жить заказчикам работать на выбор по одной из двух рабочих схем - либо изготавливаем детали по чертежам заказчика, либо выезд на производство заказчика для эскизирования необходимых к производству деталей - это у нас бесплатная услуга. Кроме того, для заказчиков удобно размещение «КТИОН-На» - практически в центре Москвы (м. Тульская) и в центре г. Апрелевка Московской области, на бывшем заводе грампластинок. Так что к нам в любой момент можно приехать и решить все необходимые вопросы.

- Да, собственное производство у Вас впечатляющее. А является ли фирма «КТИОН» также и поставщиком деталей иностранного производства?

Мы изготавливаем детали только собственного производства, в том числе и аналоги продукции известных зарубежных компаний, для снижения зависимости российских предприятий от иностранных поставщиков.

Беседовала
Юлия Карасихина



19 марта 2015 г. в 19.00 в ГК «Президент-Отель» Управления делами Президента РФ (г. Москва) пройдет Торжественная церемония награждения и прием в честь Лауреатов Ежегодной национальной премии «КОМПАНИЯ №1» с присуждением предприятиям почетного звания «НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ», а руководителям почетного знака «За вклад в развитие национальной экономики».

Премия «КОМПАНИЯ №1» ставит перед собой задачи, направленные на поддержку политики Президента и Правительства Российской Федерации по обеспечению конкурентоспособной рыночной экономики, на возрождение, сохранение и развитие славных традиций российского предпринимательства.

Мероприятие с участием депутатов Государственной Думы, руководителей федеральных министерств и ведомств, авторитетных представителей общественных объединений и средств массовой информации будут вести легендарные телеведущие, народные артисты СССР Игорь Кириллов и Анна Шатилова. Церемонию награждения завершит праздничный банкет с участием ярких звезд российской эстрады.

Информация о Лауреатах Национальной премии «КОМПАНИЯ №1» получит отражение в ведущих российских СМИ и на сайте организатора Торжественного мероприятия.

Всю дополнительную информацию Вы можете узнать по телефону: **8 (495) 966-16-80** или на сайте Организатора мероприятия - **www.fppi.ru**.



РАЗВИТИЕ КРЫМА как приоритетная задача России

Не так давно Правительство России представило целевую программу (ФЦП) по развитию Крымского федерального округа. Она предусматривает выделение на период до 2020 г. 654 млрд. рублей из федерального бюджета для решения приоритетных социально-экономических задач на полуострове. Ещё в середине февраля 2014 г. трудно было предположить, что через месяц произойдёт воссоединение Крыма с Россией. Результаты референдума 16 марта показали, что крымчане критично оценивают 23 года жизни в составе независимой Украины.

Для этого были серьёзные основания. В середине апреля «Ведомости» опубликовали материал, наглядно показывающий уровень социально-экономического развития Крыма и Севастополя. По общим итогам за 2013 г. Автономная Республика Крым являлась 14 – м по экономическому весу регионом Украины. Роль города-героя Севастополя в экономике Украины оставалась минимальной. 0,2 % - по общей доле в ВВП, 0,1% - в украинском экспорте. Но общий экономический потенциал Севастополя несколько выше. (Работы выполненные, предприятиями ЧФ России, а также строительство жилья для моряков включаться в украинский ВВП не могли). Официальный Киев и украинские олигархи мало внимания уделяли развитию региона, финансировали крымские проекты по остаточному принципу. Причины?

Первое. Официальный Киев осознал, Крым и Севастополь остаются территориями, население которых наименее лояльно к украинской власти. На референдуме 1 декабря 1991 г. большинство жителей Крыма и Севастополя голосовали против независимости Украины. На выборах в последующие годы Крым и Севастополь демонстрировали самую низкую явку избирателей среди регионов Украины. Власть же стремилась развивать

наиболее лояльные регионы и столицу (Доля Киева в ВВП Украины в 2013 г. достигла почти 19%, и сохраняет тенденцию к росту).

Второе. Власть Украины считали, в советский пе-



риод курортный Крым финансировался заметно лучше, чем другие регионы. Поэтому, он имеет больший запас прочности и определённые ресурсы для развития.

Третье. Сравнительно низкий уровень жизни большинства жителей Украины не стимулировал, а скорее тормозил развитие курортного и гостиничного хозяйства в Крыму. Поэтому достаточно большое число граждан Украины спокойно отнеслись к российскому выбору Крыма. «Чёрт с ним, с этим Крымом, я бы этот Крым подарил и забыл бы про него, мне этот Крым не болит»¹. В свою очередь, многие россияне, ранее предпочитавшие Крым, переориентировались на отдых в Турции, Египте или в Краснодарском крае. По статистическим данным в 2013 г. в Крыму отдохнули всего 1,2 млн. россиян.

Естественно, первоочередной задачей стало подтягивание уровня жизни крымчан к уровню жизни в РФ. Вопрос повышения пенсий и зарплат бюджетникам решается успешно. Проблемой остаётся повышение зарплат работающим на частных предприятиях. В начале



ноября житель Бахчисарая, приехавший на заработки в Москву, сказал мне: «Найти работу с зарплатой хотя бы в 12 тысяч очень сложно». Разумеется, для повышения зарплат на предприятиях Крыма необходим рост объёмов производства, производительности труда и поиск новых рынков сбыта. (Пока трудно предсказать, насколько продолжительной окажется политика экономической блокады Крыма, проводимая руководством Украины).

¹ «Новая газета» // 22. 09. 2014 г.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРЫМА

Многие привыкли рассматривать Крым только как курорт. В действительности, регион располагает развитой индустрией. Что важно, промышленность на полуострове имеет многоотраслевой характер. Да, большинство предприятий созданы в советский период, и серьёзно нуждается в обновлении основных фондов и техническом перевооружении. За последние 2 десятилетия созданы лишь несколько относительно крупных предприятий. Среди них – **Крымский аккумуляторный завод** и завод **«Мегастрой-Крым»**. Основными отраслями крымской индустрии являются машиностроение, химическая и пищевая промышленность. В машиностроении особое место занимают судостроитель-



ные и судоремонтные предприятия. Так, значительную часть продукции **Феодосийской судостроительной компании «Море»** составляют противолодочные корабли на подводных крыльях (КПК) проекта «Сокол», быстроходные патрульные катера проектов «Гриф», «Кондор», и корабли на воздушной подушке (КВП) различного назначения. «Изюминка» компании - малый десантный корабль амфибийного типа «Зубр», не имеющий аналогов в мире. 13 ноября 2014 г. на совещании, посвящённом формированию судостроительного кластера в Приморье, В. В. Путин отметил потребность ведущих российских компаний в новых судах и подчеркнул, что приоритетную роль в решении этой задачи должны играть отечественные верфи. Перегонять в Чёрное море суда, спущенные на воду в Приморье не вполне логично. Поэтому у крымских корабелов есть вполне достойные перспективы.



Ряд машиностроительных предприятий Крыма удачно вписывается в структуру российской экономики. В их числе: производственное объединение **«Фюлент»**, свыше 60% продукции которого и ранее отгружалось в Россию, основанный в 1951 г. **Феодосийский механический завод**, специализирующийся на производстве оборудования для нефтегазовой отрасли. Сложнее придётся небольшим предприятиям, ориентированным преимущественно на украинский рынок.

Ведущее предприятие химической промышленности – **«Крымский титан»**, основной производитель диоксида титана в Восточной Европе. Несмотря на санкции, предприятие имеет хорошие экспортные возможности.

ЭНЕРГЕТИКА И ТРАНСПОРТ

Исторически сложилось, большая часть электроэнергии поступает в Крым с Украины. Деньги за неё стабильно и в срок поступают украинским энергетикам. Неприятные сюрпризы, тем не менее, возможны. Верные отключения электроэнергии в большинстве городов Крыма в сентябре 2014 г. подтвердили: **полуострову нужна независимая от Украины система энергообеспечения**. В сфере энергетики необходима реализация инновационных проектов. Крым перспективен для развития энергетики, использующей возобновляемые источники энергии. Это важно для региона с большим числом курортов. Солнечных дней здесь больше, чем на Северном Кавказе. Более 15 лет **ТПК «АФРОС»** (г. Севастополь) производит солнечные коллекторы, комплектует и монтирует гелиосистемы любой сложности. Пока компания больше ориентирована на спрос индивидуальных заказчиков. Однако реально перевести на энергоснабжение от солнечных батарей и ряд небольших предприятий, особенно в степных районах Крыма. Достаточно перспективным является и развитие ветроэнергетики.

Принципиальное значение имеет **создание устойчивого, независимого от политической конъюнктуры и погодных условий, транспортного коридора** между полуостровом и остальной территорией РФ. Традиционно «основные потоки грузов и пассажиров шли на полуостров через украинскую

территорию»². По понятным причинам, рассчитывать на бесперебойный украинский транзит не стоит. Сначала был поддержан проект возведения по косе Тузла моста с 4 автодорожными полосами и 2 ж/д путями. Но, стали поступать обоснованные предложения строить не мост, а тоннель. Так, «тоннель в створе переправы предлагал проложить Геннадий Тимченко, причём за 40 млрд. руб. и не более чем за три года. «Стройтрансгаз» может стать субподрядчиком на проекте»³. Нормализация обстановки на Украине и российско-украинских отношений снизит значение моста (или тоннеля). Однако рассчитывать на оптимальное развитие событий проблематично. Далее, транспортные потоки между полуостровом и регионами Северного Кавказа неизбежно будут возрастать. Возможности паромной переправы Тамань – Керчь ограничены, что ещё раз показало лето 2014 г. И всепогодной переправа не является. При густом тумане, сопровождаемым сильным ветром, переправа замирает. Вопрос о всепогодной переправе с повестки дня снят не будет. Движение по мосту, при густом тумане или сильном гололёде, неизбежно будет ограничиваться. С точки зрения национальной безопасности, тоннель предпочтительнее моста.

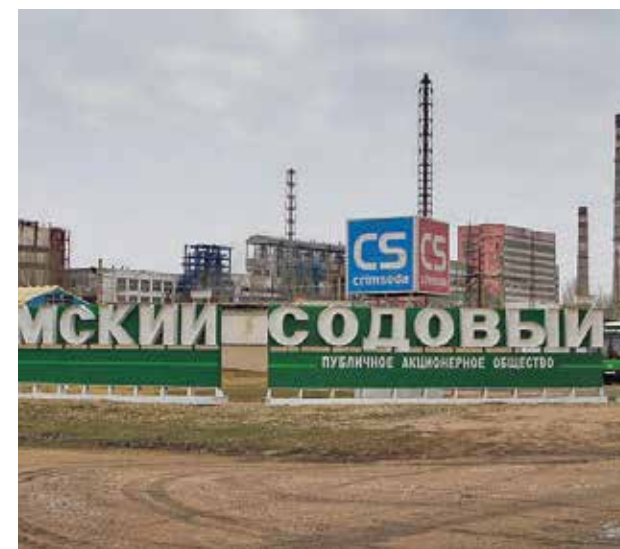
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И КУРОРТЫ КРЫМА

В советский период на курортах Крыма лечились и отдыхали люди со всех концов Союза. Поэтому, колхозы и совхозы южных областей Украины специализировались на поставках мяса, молока и плодоовощной продукции в Крым. Специализация сохранилась и в постсоветский период. Но, с 22.10. 2014 г. ввоз плодоовощной продукции с Украины в Россию был приостановлен. Перейти к лету 2015 г. на самообеспечение овощами и фруктами Крым не сможет. Одна из причин – перекрытие Украиной Северо-Крымского канала. Для поддержания поливного земледелия требуется тщательное исследование водоносных горизонтов на севере Крыма. Такое исследование соответствует спе-

2 М. Лютова «Подводная связь с Крымом» - «Ведомости»// 31.10.2014 г.

3 М. Лютова «Подводная связь с Крымом» - «Ведомости»// 31.10.2014 г.

циализации **ВСЕГИНГЕО**⁴. Однако ежегодно повышать сбор овощей и фруктов в крымских хозяйствах реально. Здесь может быть актуален опыт Израиля (тоже не богат запасами пресной воды, но не только смог обеспечить себя, но и экспортирует часть выращенной продукции). Пока объём украинских поставок может быть возмещён поставками из Краснодарского края и Абхазии. Виноградарство и виноделие – один из приоритетов сельского хозяйства Крыма, ещё со второй половины XIX века. Марочные массандровские вина давно пользуются спросом во многих странах мира. До лета 1985 г. на Крым приходилось немалая часть выпуска не только марочных, но и ординарных вин. Затем была «борьба с пьянством и алкоголизмом», и вырубка значительной части виноградников. Особенно тех, чей урожай шёл на производство дешёвых, низкосортных вин. Возобновлять их выпуск не стоит. Но добиться восстановления площадей и сбора винограда на уровне 1984 г. вполне можно.



В советский период Крым называли «всесоюзной здравницей». Большинство ведущих здравниц принадлежали союзным министерствам. После Беловежских соглашений почти санатории и пансионаты перешли в ведение Украины. После воссоединения с Россией, по распоряжению Совета министров Крыма, они были национализированы. «В списке национализированных курортных объектов, принадлежавших министерствам и ведомствам Украины, – около 200 здравниц»⁵. Проблема в том, что состояние большинства здравниц хуже, чем 20 лет назад. Реконструкция здравниц – в числе приоритетов федеральной программы. Только на нужды жемчужины Крыма – молодёжного лагеря «Артек», и только в 2014 г. выделено почти 895 млн. рублей.

Приходится констатировать, в 2014 г. поток отдыхающих в Крым существенно снизился. За 10 месяцев в Крыму отдохнули 2,8 млн. человек (за 2013 г. – 5,6 млн.). Два миллиона из них – граждане России (на 800 тысяч больше, чем в 2013 г.) Основная причина снижения: граждане Украины⁶, из-за позиции официального Киева, опасаются посещать Крым. Возможности увеличения потока отдыхающих есть. Не только за счёт бо-

4 Всероссийский институт гидрогеологии и инженерной геологии (Московская обл., Ногинский р-н., п. Зелёный).

5 РБК daily // 23. 07. 2014 г.

6 В последние годы граждане Украины составляли 60 – 65% отдыхающих в Крыму.

лее активного приглашения россиян. Напомню, Крым заслуженно считался «всесоюзной здравницей». Так, в разгар сезона, в 80-ые годы из Минска в Симферополь (как и в Адлер) ходили поезда из 24 вагонов. Вполне рационально передать часть крымских здравниц в аренду ближайшим партнёрам России по ЕАЭС.

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОТВЕТА

ФЦП по развитию Крымского федерального округа была обнародована в середине августа. Программа нацелена на комплексное развитие полуострова, постепенное снятие накопившихся проблем. Так, создание индустриального парка «Бахчисарай» приведёт к росту занятости в районе компактного проживания крымских



татар, где безработица наиболее высока. Наибольший объём финансирования госпрограммы предусмотрен на 2016-2017 годы, когда Крым будет получать порядка 135 миллиардов рублей ежегодно. Но, составлялась госпрограмма до введения странами Запада пакета секторальных антироссийских санкций.

Сейчас внешние вызовы потребуют определённых корректировок крымской госпрограммы. На октябрьском заседании Госсовета, губернатор Белгородской области Е.С. Савченко отметил: «Необходимо запустить новую модель экономического роста основанную, во-первых, на продуманном импортозамещении и, во-вторых, на активном стимулировании внутреннего спроса и потребления». Поэтому, целесообразно рассмотреть вопрос о выпуске на предприятиях Крыма ряда видов продукции, ранее закупаемых на Украине. В сложившейся ситуации роль основного торгово-экономического партнёра России в Черноморском бассейне переходит к Турции. Крым – оптимальная площадка для реализации совместных проектов.

Летом с.г. был принят закон о создании игровой зоны в Крыму. Её перспективы активно обсуждались в СМИ. Пока эту тему стоит отложить. Первое, для современного обустройства игровых зон в Крыму и в Сочи просто не найдётся инвесторов. Второе, подавляющее большинство гостей Крыма приезжают не для игры в рулетку.

Для полноценной реализации потенциала региона будут востребованы оригинальные инновационные проекты. Тогда Крым действительно сможет к 2020 стать регионом - донором.

Андрей Ларин, социолог



ООО «НПО САУТ»: Безопасность – наша работа



Принято считать, что железнодорожные перевозки – дело надежное, спокойное и, практически, безопасное. И, как правило, это на самом деле, соответствует истине. Но мало кто задумывается о том, что обеспечение безопасности железнодорожного транспорта – это огромный и постоянный труд. Сегодняшние достижения татья российских конструкторов – это, действительно, инновационные разработки, заслуживающие особого внимания.

В.И.Головин, ООО «НПО САУТ»

ООО «НПО САУТ» разрабатывает и производит современные устройства и системы, обеспечивающие безопасность и эффективность эксплуатации тягово-подвижного состава железнодорожного транспорта. О том, чего удалось достичь в области локомотивных систем управления и обеспечения безопасности движения, о новых разработках и перспективах развития производства рассказал генеральный директор ООО «НПО САУТ» Владимир Иванович ГОЛОВИН.

- Владимир Иванович, с чего началась работа ООО «НПО САУТ»?

- Сама компания была создана в 1994 году. Основной деятельностью тогда была поставка для Министерства путей сообщения РФ аппаратуры системы автоматического управления торможением



поездов с централизованным размещением напольных устройств САУТ-Ц и разработка проектов оборудования этой аппаратурой подвижного состава. Но необходимость проведения подобных работ обсуждалась намного раньше – еще в 1966 году. Тогда на VI научно-технической конференции в Уральском электромеханическом институте инженеров железнодорожного транспорта доцент УЭМИИТа Никифоров сообщил об испытании электронной аппаратуры для автоматической остановки поезда перед запрещающим сигналом. Конечно, за столько лет работы было

очень многое сделано, и сегодня мы достигли, действительно, немалых успехов.

- Хотелось бы подробней. Что собой представляет современная система безопасности железнодорожного транспорта?

- Наше объединение внесло свой весомый вклад в создание интеллектуальной части электровоза нового поколения. Новую уральскую машину отличает



не только мощь, но и, не побоюсь этого слова, интеллект. Новая система обеспечивает управление основным и вспомогательным оборудованием, защищает его от воздействия неблагоприятных внешних факторов и ошибочных действий локомотивной бригады, ведет мониторинг режимов работы всех узлов электровоза.

- То есть, все автоматизировано и просчитано?

- Конечно. В начале каждого блок-участка данные о координатах его конца, допускаемой скорости, ограничениях скорости и спрямленном уклоне передаются из флэш-памяти в центральный процессор САУТа. Во время движения по перегону от путевого генератора САУТа, установленного на выходе станции, до генератора на входе станции осуществляется измерение диаметра бандажа колесной пары, вычисляется фактически пройденное расстояние, которое сравнивается с действительной длиной перегона. Центральный процессор рассчитывает поправочный коэффи-

циент, учитывающий износ бандажа и используемый в дальнейших вычислениях для точного измерения пути и скорости. Эта функция позволяет исключить ручной ввод информации, что очень удобно и исключает ошибки. Точное вычисление пути и скорости позволило решить задачу остановки поезда перед тупиковой призмой и закрытым выходным светофором без использования кнопки «ПОДТЯГ». Особенность системы управления заключается в том, что электроника применена трехканальная, обеспечивающая дублирование функций. Поэтому уровень надежности очень высок. Больше года микропроцессорная система управления локомотивом МСУЛ-А эксплуатируется на локомотивах ВЛ11К, и не было ни одного случая, чтобы электровоз потерял управление из-за отказа



автоматики. Сами понимаете – здесь ошибки недопустимы, безопасность нужно обеспечить по максимуму. Проблемой автоведения мы с коллегами занимаемся давно. Сегодня на многих локомотивах аппаратуру автоматического управления тормозами система автоведения дополняет тем, что выбирает оптимальный режим ведения поезда, с учетом информации, поступающей от автодиспетчера. С ЦУПом, где формируется график исполненного движения, локомотив нового поколения использует цифровую радиосвязь. Аппаратура автоведения выбирает оптимальную скорость и время хода, с учетом всей полноты информации об имеющихся ограничениях и фактическом состоянии поездов на участке дороги. В свою очередь, с борта локомотива в центр управления отправляется информация о координатах поезда, его скорости, состоянии систем безопасности и так далее.

- А как при этом идет работа в кабине машиниста?

- Там находятся два дисплея – рабочий и диагностический. На последний выводятся сведения о любой нештатной ситуации. Аппаратура способна поддерживать диалоговый режим. У нее обширный блок памяти. Когда машинисту требуется помощь, устройство тут же выдает конкретный регламент действий на любой технический сбой или отказ. Мы учли замечания, выявленные в ходе испытаний предыдущих моделей электровозов, и применили целый ряд решений, что характеризуются общим определением «новые». Это: кабина управления; микропроцессорная система управления, унифицированная для всех электровозов постоянного тока и электропоездов; оригинальная защита от боксования и юза колесных пар; автоматика управления торможением; кондиционер и статический преобразователь питания его и печи СВЧ.

- Да, это действительно интересно. То есть, человек получает от техники максимально возможную помощь?

- Безусловно. И, конечно, работой машиниста здесь дело не ограничивается. Мы стараемся максимально облегчить и обезопасить весь процесс работы на железнодорожном транспорте. К примеру, если раньше обслуживание электровоза и ремонтные ра-



боты проводились силами депо, то теперь мы как разработчики решили взять на себя сопровождение всей сложной электронной системы локомотива на принципах аутсорсинга.

Техника производства ООО «НПО САУТ» надежна, проверена. Даже если в процессе работы вдруг какой-то элемент или блок выйдет из строя, управление сохраняет работоспособность.

- О каких достижениях в истории ООО «НПО САУТ» Вам хотелось рассказать отдельно?

- Вся наша деятельность, пожалуй, заслуживает того, чтобы говорить о ней с гордостью. А отдельные достижения.... В 1996 году мы освоили выпуск стабилизированных источников питания для локомотивной электронной аппаратуры. Повысили надежность работы электронных систем локомотива. В 98-м начали внедрять разработанную модернизированную аппаратуру системы автоматического управления торможения поездов САУТ-ЦМ/485. Это уже совместно с ООО «Горизонт». Кстати, очень интересная аппаратура. Использует принцип распределенной системы. Результат – повышение надежности работы системы САУТ-ЦМ/485 в 5-10 раз. В 2002 мы начали разработку и внедрение микропроцессорной системы управления локомотивом (МСУЛ) при капитальном ремонте с продлением срока службы электровозов ЧС2к на Ярославском электровагоноремонтном заводе. В 2005 разработали микропроцессорную систему управления локомотивом и диагностики (МПСУиД) и статические преобразователи напряжения для электровозов с независимым возбуждением. Ну, и одни из самых приятных достижений – награды. В 2006 ООО «НПО САУТ» было присуждено почетное звание «Лучший работодатель России», в том же году я стал номинантом Всероссийской Премии «Руководитель года 2006», в 2012-м году мы удостоены награды «Элита национальной экономики». И по качеству техники мы также получали награды.

- Какой Вы видите компанию в будущем?

- Мы идем по пути развития. Будущее в наших руках.

Беседовала Ольга Погода



Когда ожидать новой «перезагрузки»?

«Коридоры кончаются стенкой, а тоннели выводят на свет». Строки Владимира Высоцкого невольно вспоминаются при оценке состояния российско-американских отношений. Во второй половине 2014 г. эти отношения оказались в самой нижней точке за последние четверть века.



Андрей Ларин, социолог

С конца 80-х гг. американский истеблишмент де-факто перестал рассматривать нашу страну в числе угроз, наиболее актуальных для США. Но осенью 2014 г. Б. Обама, лауреат Нобелевской премии мира, выступил с речью, выдержанной в духе времён «холодной войны». Ведущие американские корпорации,

работающие не только в РФ, но и на всём пространстве СНГ, получили явный сигнал о нежелательности развития **инновационных проектов** на территории России. Это, в какой-то мере, объяснимо. США издавна рассматривают санкции, как метод ослабления своих геополитических оппонентов, и стремятся оформить их, как широкомасштабные. Забавно другое. Ряд американских компаний, работающих в России, заявляют о недопустимости реализации своей продукции в Крыму. (Представьте: российская компания поставяет свою продукцию в США с условием не продавать её, например, во Флориде). Понятно, компании вынуждены прислушиваться к рекомендациям Госдепа, порой в ущерб собственным интересам. Хотя, выгодам компаний, работающих исключительно на потребительском рынке¹, замораживание межгосударственных отношений вряд ли угрожает.

Напряжённые отношения России и США создают угрозы не только

интересам двух стран. Они крайне не благоприятны для международной обстановки, в целом. Необходимо оценить насколько продолжительно «украинский кризис» будет приоритетным фактором для формирования повестки российско-американских отношений. Гражданская война на Украине - самый серьёзный вызов системе международной безопасности с начала XXI века. По возможным последствиям, более серьёзный вызов, чем «Аль-Каида» или ИГИЛ. Так, во всяком случае, представлялось до достижения соглашений в «нормандском формате» в Минске 12 февраля с. г.

Во второй половине XX века советско-американские отношения являлись определяющим фактором формирования международных отношений в целом. Их история даёт достаточно материалов для качественного анализа. Следует понимать, когда и при каких обстоятельствах они менялись качественно и в лучшую сторону. Сейчас такой анализ особенно актуален. 70 лет на-

зад прошла Ялтинская конференция лидеров трёх ведущих держав антигитлеровской коалиции. Тогда были заложены основы послевоенного мироустройства.

Де-факто, можно выделить 3 этапа эскалации двусторонних отношений в период «холодной войны»:

1. 1946 – середина 50-х гг. Этот этап, как и сама «холодная война», начался с речи У. Черчилля в Фултоне и продлился до середины 50-х годов. Улучшение отношений началось после того, как наша страна обрела ядерный щит, и СССР устами Г.М. Маленкова заявил о возможности мирного сосуществования стран с различным общественным строем.

2. Середина 60 – начало 70 –х гг. Агрессия США во Вьетнаме надолго заморозила двухсторонние отношения. Когда США убедились, что не смогут одержать победу в войне (она стоила Штатам более 58 тысяч жизней), наступил новый этап отношений, названный **«разрядкой»**. В годы разрядки (1972 – 1979) были подписаны важнейшие соглашения об ограничении стратегических вооружений, о мире и безопасности в Европе и др.

3. 1980 – 1987 гг. Введение наших войск в Афганистан положило конец политике разрядки. Возможно, Штаты не так болезненно отнеслись бы к этому факту (Афганистан тогда находился на периферии интересов США), но в феврале 1979 г. произошла «исламская революция» в соседнем Иране, который был их основным партнёром на Среднем Востоке. Наиболее конфронтационная ситуация сложилась осенью 1983 г. (трагедия с южнокорейским «Боингом»). Но в том же году был обнародован доклад **Н.Н. Моисеева** и его коллег. Проведённые ими расчёты свидетельствовали о неизбежности планетарной «ядерной зимы²», даже в случае ограниченной ядерной войны. Доклад остудил самые горячие головы. Многочисленные мирные инициативы СССР, выдвигавшиеся после апреля 1985 г., сопровождаемые односторонними уступками, привели в итоге к окончанию «холодной войны» и падению Берлинской стены. Впрочем, характерные для конца 80-х годов, представления о наступлении более справедливого и гармоничного мира, и «конце истории» оказались, в итоге, иллюзиями.

ИНТЕРЕСЫ НАШЕЙ СТРАНЫ И США МОГЛИ СОВПАДАТЬ

Решение сложных глобальных проблем оказывалось возможным, если долгосрочные интересы наших стран были близки. Обоюдный прагматичный подход способствовал заключению ещё в годы «холодной войны» договоров о нераспространении ядерного оружия, о запрете ядерных испытаний в 3 средах (атмосфера, океан, космос), о запрете бактериологического оружия, подписанию Конвенции о статусе Антарктиды.

После второй мировой войны почти половина населения планеты жили в колониях или полуколониях. И СССР и США активно поддерживали программу **деколониации**. Основными колониальными дер-

трополий в Азии и Африке сменилось соперничеством СССР и США за влияние в странах т.н. «третьего мира». Наиболее серьёзным было соперничество за влияние в странах, обладающих серьёзными минерально-сырьевыми ресурсами, или занимающих важное стратегическое положение. Но, за исключением Карибского кризиса 1962 г., мир никогда не оказывался на грани прямого военного конфликта между двумя державами. Вместе с тем, можно привести примеры, когда позиции СССР и США в моменты региональных конфликтов совпадали, что способствовало достаточно быстрому их урегулированию.

1956: Англия, Израиль и Франция вторглись в Египет на фоне израильско-египетского конфликта по статусу Суэцкого канала. Практи-



жавами оставались Англия, Франция и Португалия. Процесс деколонизации оказался интересен и для СССР и для США по простой причине. Было понятно: отношения большинства новых независимых стран с бывшими метрополиями, по крайней мере, на первом этапе будут весьма прохладными. Это давало возможность и СССР и США усилить своё влияние в развивающихся странах, обрести новых партнёров, расширить рынки сбыта технологий и товаров. Обучение студентов из стран «третьего мира» в ведущих военных и гражданских вузах позволяло, и СССР и США, оказать существенное влияние на формирование политических, военных и научно-технических элит молодых независимых государств. В 50 – 70 годы доминирование бывших ме-

чески одновременно СССР и США выступили с осуждением стран-агрессоров. Обе страны стремились укрепить своё влияние в арабском мире. Поэтому чьё-либо вторжение в Египет было неприемлемо для обеих сторон.

1979, январь: КНР вторгся в северные провинции Вьетнама. Были в значительной степени разрушены города Лаокай и Лангшон. Китай намеревался отомстить СРВ за свержение вьетнамской армией режима «красных кхмеров» в Камбодже. Вьетнам являлся союзником СССР, а в США был ещё очень силен «вьетнамский синдром». Вторжение было осуждено, Китай был вынужден вывести войска.

1990: Ирак захватил Кувейт и объявил эту страну своей 19-ой провинцией. В январе 1991, в канун на-

1 Например, в России получает свыше 7% доходов компания PepsiCo – Прим. автора.

2 «Ядерная зима» неизбежно привела бы к гибели цивилизации – Прим. автора.



чала военной операции США «Буря в пустыне», Е.М. Примаков посетил Багдад и предлагал С. Хусейну как можно быстрее вывести войска. Однако С. Хусейн не воспринял предостережение. Кувейт был освобождён. Ирак остался в международной изоляции. Последующее вторжение США в Ирак в 2003 г. было осуждено не только Россией, но и многими странами Запада.

В конце 2001 г., в канун введения войск США и их союзников в Афганистан, Россия оказала существенную помощь подразделениям Северного Альянса. Россия тоже была заинтересована в свержении режима Талибан и ликвидации оплота международного терроризма на южных границах СНГ.

КОСМОС: ПЕРЕХОД ОТ КОНКУРЕНЦИИ - К КООПЕРАЦИИ

Наиболее ярко конструктивное соперничество СССР и США проявилось в освоении околоземного космического пространства. Первый советский спутник, запущенный 4 октября 1957 г., стал для США неожиданным вызовом. В течение нескольких последующих лет вопрос приоритетности в освоении околоземного пространства порой решали недели. Самый яркий пример:

12 апреля 1961 г. - **Юрий Гагарин** - 1 виток вокруг Земли.

15 мая 1961 г. - **Алан Шепард** - суборбитальный космический полёт с выходом за пределы стратосферы Земли.

Со второй половины 60-х космические приоритеты стран на некоторое время разошлись. В СССР упор был сделан на околоземные орбитальные станции, США реализовали амбициозную лунную программу. Знаменательным шагом стал совместный полёт космических кораблей «Союз» (**А. Леонов, В. Кубасов**) и «Аполлон» (**Т. Стаффорд, В. Брандт, Д. Слейтон**) в 1975 г. Для его осуществления потребовалось решить комплекс задач. Так, до этого полёта состав атмосферы в космических кораблях заметно отличался³. С конца 80-х годов сотрудничество в пилотируемых полётах неуклонно расширялось, а присутствие космонавтов на околоземной орбите стало непрерывным. Международная Космическая Станция, находящаяся сейчас на орбите, имеет европейский и японский блоки. Но, в первую очередь, МКС - совместный проект России и США. МКС - яркий пример, когда объединение усилий даёт более весомый результат, чем самостоятельные проекты отдельных государств. Исследова-

ния, проводимые на её борту, крайне важны для мировой науки.

«МЕДОВЫЙ МЕСЯЦ» И ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ

Пожалуй, справедливо оценить отношения Москвы и Вашингтона в конце 80 - начале 90-х, как «медовый месяц». Активизация контактов в верхах вызвали цепную реакцию и в советском, и в американском обществе. Пропагандисты, много лет формировавшие образ врага, стали активно демонтировать этот образ. Результат был ошеломляющим: в конце 1990 г., по данным ВЦИОМ, более 2/3 респондентов считали, что врагов у нашей страны нет, главным врагом оказалась **Албания** (8% опрошенных), где сталинский режим продержался до августа 1991 г. Качественно улучшились научные и культурные связи. Огромной популярностью приобрели телестычки между советской и американской аудиториями. Конечно обе страны и мир, в целом, выигрывали от улучшения отношений. Была, однако, существенная разница в подходах. И правящие круги, и граждане США прагматично оценивали выгоды от прекращения «холодной войны». Началось активное продвижение на рынки РФ и СНГ американских товаров и услуг. Соз-

давались тысячи совместных предприятий, из которых до настоящего времени доработали считанные единицы.

С нашей же стороны резкое потепление двусторонних отношений вызвало необоснованную эйфорию и явно завышенные ожидания. Но, чем выше ожидания, тем горше разочарование. «В начале 90-х годов многие думали, что нам нужно любыми путями войти в цивилизованный мир - это, прежде всего Запад. Поэтому, дескать, надо всячески подстраиваться под него. Тогда даже речь не шла о защите национальных интересов России...Следование за какой-то одной державой, повторение всех телодвижений этой державы - политика прошлого, а не будущего»⁴. Реально, освобождению от иллюзий долгой и нерушимой дружбы способствовали бомбёжки Югославии авиацией НАТО весной 1999 г. До этой трагедии значительная часть наших политиков и граждан не до конца осознавали, что благотворительность американской политики грозит большими потерями для тех, кто её принимает.

КАМНИ ПРЕТКНОВЕНИЯ

Российско-американские отношения зависят от большого количества факторов. Активизация внешней политики США на пространстве СНГ, а также на «Большом Ближнем Востоке» привели, в конечном итоге, к качественному ослаблению позиций Штатов в Латинской Америке. Достаточно вспомнить, в начале 60-х все страны, входившие в ОАГ (Организация Американских Государств), кроме Мексики, разорвали дипломатические отношения с Кубой. В XXI веке, из ведущих латиноамериканских стран, в фарватере внешней политики США остаётся только Колумбия. По большому счёту США не сильно волнует политика Боливии или Никарагуа, их не устраивает самостоятельный политический курс Бразилии и Аргентины.

Исключительно значимым для США остаётся вопрос о снижении роли доллара в международной торговле. Значение евро в международной торговле неуклонно растёт. Заключение рязом государств (в т. ч. и Россией) договоров о переходе на оплату внешней торговли

в национальных валютах также не соответствует интересам США.

Важно отметить, в эпоху «холодной войны» менялись политические отношения, менялась риторика. Однако отношения двух стран никогда не имели устойчивого экономического фундамента, торговые обороты двух стран в течение всего послевоенного периода оставались достаточно скромными. Эта тенденция сохранилась и в постсоветский период. По прямым инвестициям в экономику РФ, Штаты занимают 6 - 7 место. Прямые российские инвестиции в американскую экономику к концу 2013 г. немногим превысили 1 млрд. долл. В США работали «ЛУКОЙЛ», «Норильский никель» (завод по производству металлов платиновой группы), «Северсталь»



(компания по производству стали), «ЕвразГрупп» (завод по производству ванадия) и ряд других. По итогам 2013 г. российско-американский товарооборот едва превысил 38 млрд. \$. Доля США в российской внешней торговле была немного выше: 3,3%, и они входили в первую десятку торговых партнёров России. Для США это - 1% объёма внешней торговли, и 24-е место РФ в списке торговых партнёров. Поэтому в Штатах нет серьёзного экономического лобби, настроенного пророссийски. Как, например, в Германии. Если мы рассматриваем ведущие американские компании, то только «Боинг» серьёзно зависит от российских поставок (35% титана).

По мнению Н. Михалкова, одна из проблем внешней политики Соединённых Штатов, - «отсутствие ге-

нетической памяти о войне с агрессором на собственной территории»⁵. Войну за независимость с Великобританией Соединённые Штаты (тогда их было 13) успешно завершили в 1783 г. С тех пор, прошло 230 лет. Иностранцы войска на территорию США не вторгались⁶. В мире есть всего несколько стран, которые в течение 200 и более лет не вели войн с агрессорами на своей территории⁷. В список нельзя включить даже Англию, в годы второй мировой она подвергалась ожесточённым бомбардировкам люфтваффе. Ощущение неуязвимости оставалось у правящих кругов США, и подавляющего большинства граждан вплоть до 11 сентября 2001 г. Следует ожидать, 2015 г. будет годом максимального охлаждения российско-американ-

ских отношений. В 2016 - год президентских выборов. Хорошо известно, что с минимальным рейтингом второй президентский срок заканчивали Г. Трумэн и Дж. Буш - младший. Именно при них США ввязывались в продолжительные региональные войны. Поэтому следует ожидать, что в 2016 г. американская внешняя политика будет более взвешенной и реалистичной.

Что касается украинских проблем, «необходимо вмешательство международной общественности, создание широкой «коалиции разума», «коалиции для дэскалации». Можно найти выход из сложившейся ситуации на основе широкого общецивилизационного, а не узкогеополитического подхода»⁸.

Андрей ЛАРИН,
социолог

³ В «Союзах» - атмосфера и давление, как на Земле. В «Аполлонах» - чистый кислород, давление 260 мм рт. ст. - Прим. авт.

⁴ «Россия сегодня многих изумляет» - «ЛГ» № 16// 2008 г.

⁵ Интервью телеканалу «Россия - 24» 1. 02. 2015 г.

⁶ Нападение японцев на Пёрл-Харбр в 1941 г. - это нападение на базу ВМФ США, Гавайи в 1941 не были штатом США.

⁷ В Европе - Португалия, Швеция, Швейцария.

⁸ «Новая газета» № 12// 2015 г.



IX МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАВИГАЦИОННЫЙ ФОРУМ

22-23 АПРЕЛЯ 2015
ЦВК ЭКСПОЦЕНТР
МОСКВА

Организатор
форума



Генеральный
интернет-партнер

gazeta.ru

Организатор
выставки



Стратегический
информационный
партнер

ЭКСПОЦЕНТР

Оператор
форума



Стратегический
интернет-партнер

COMNEWS

Стратегический
партнер



Официальный
информационный
партнер

TELECOM

Технологический
партнер



www.navitech-expo.ru



НАВИТЕХ
22 – 24
апреля
2015

7-я международная выставка
«Навигационные системы,
технологии и услуги»



ОАО «СО ЕЭС»

Окно возможностей



А.М. Селютин, Член Правления,
Директор по правовым вопросам
ОАО «СО ЕЭС»

Почти два года прошло с момента утверждения Правительством России плана мероприятий по расширению доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием. За это время в различных отраслях экономики стал формироваться и накапливаться положительный опыт, стимулирующий предпринимателей к сотрудничеству. Одними из первых ростки новой инициативы проросли в энергетике. Системный оператор Единой энергетической системы разработал и запустил проект «Контактный центр системы «одного окна», призванный увеличить приток инновационных разработок со стороны малого и среднего предпринимательства в оперативно-диспетчерское управление.



О важности для экономики и, вместе с тем, нелегкой доле малого и среднего бизнеса в нашей стране говорят много и постоянно. Несмотря на то, что в нем видят движущую силу развития современной экономики, проблем у небольших фирм хватает. Пожалуй,

каждый представитель бизнес-сообщества сталкивался с бюрократическими, финансовыми и прочими барьерами при создании и развитии своего дела. Одна из проблем – затрудненный доступ к рынкам сбыта, причем, не только из-за высокого «порога входа» в ту или иную сфе-

ру или отрасль, но и по причине информационного вакуума.

Два года назад наметилось движение к решению этой проблемы. Отсутствие механизмов доступа таких компаний к закупкам крупнейших заказчиков продукции и услуг – естественных монополий и гос-

компаний – стало предметом беспокорства государства.

Утвержденный Правительством РФ в мае 2013 года план мероприятий («дорожная карта») по расширению доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием предусматривает существенное увеличение доли малого и среднего бизнеса в закупках естественных монополий, государственных корпораций и компаний с госучастием за счет повышения прозрачности закупочных процедур, снятия информационных барьеров, формирования устойчивых партнерских отношений. Таким образом, по задумке Правительства, компании с государственным участием, которые сейчас являются центрами решения многих актуальных задач развития экономики России, должны быть также включены и в процесс формирования базы для развития малого и среднего предпринимательства.

«Дорожная карта» содержит более 30 пунктов и, в частности, предусматривает создание систем «одного окна» для субъектов малого и среднего предпринимательства.

В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ

Одной из первых компаний, приступивших к созданию такого механизма, стало ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» – компания со 100-процентным государственным участием, основу деятельности которой составляет технология централизованного оперативно-диспетчерского управления электроэнергетическим режимом ЕЭС России.

Почему именно Системный оператор задает тон в этом вопросе, вполне объяснимо. Оперативно-диспетчерское управление – одна из наиболее инновационных сфер электроэнергетики. Постоянная направленность на совершенствование технологий и восприимчивость к инновациям всегда были и остаются характерными чертами системы диспетчерского управления. Иначе было бы невозможно эффективно управлять сложнейшим и к тому же быстро растущим технологическим комплексом Единой энергосистемы, насчитывающим более 670 электростанций, свыше 500 тысяч километров линий электропередачи и более 12 тысяч электрических подстанций класса напряжения 110 – 750 кВ. Научно-исследовательские

и опытно-конструкторские работы в Системном операторе ведутся по всем ключевым направлениям развития технологий централизованного управления электроэнергетическим режимом ЕЭС России.

Проект, реализуемый в ОАО «СО ЕЭС», получил название «Контактный центр системы «одного окна». Это – организационный механизм, обеспечивающий предварительное рассмотрение поступающих от субъектов малого и среднего предпринимательства инновационных предложений, организацию и контроль их своевременного рассмотрения и принятия решений о внедрении. Одна из функций Контактного центра – мониторинг и анализ эффективности внедрения инновационных предложений в деятельность Системного оператора.

Если конкретнее, то с началом работы Контактного центра субъекты малого и среднего предпринимательства получают возможность направлять инновационные предложения по единому адресу, консультироваться по различным вопросам, связанным с внедрением инновационных продуктов и результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в Системном

операторе. Контактный центр обеспечит их информацией о деятельности ОАО «СО ЕЭС», потребностях компании в инновационных решениях, порядке и правилах приема и рассмотрения предложений, внедрении предлагаемых инноваций, требованиях к участию в закупочных процедурах и т.д. Информационным обменом Системного оператора с поставщиками инновационной продукции займется единый call-центр, создаваемый в рамках проекта.

Контактный центр возьмет на себя также решение вопросов, связанных с организацией и проведением стартовых встреч, совещаний и переговоров, обеспечением процедур согласования конкурсной и договорной документации.

Важной частью проекта станет создание открытой базы знаний, упорядоченной по характеру обращений (информационные, тематические, претензионные) и помогающей установить более систематизированное и активное взаимодействие Системного оператора с инновационными компаниями малого и среднего предпринимательства.

Вместе с системой «одного окна» компания займется актуализацией нормативных документов ОАО «СО ЕЭС» с целью упрощения порядка, правил приема и рассмотрения инновационных предложений и увеличения количества внедренных инновационных решений.

ВОРОТА ДЛЯ ИННОВАЦИЙ

Точками приложения усилий потенциальных партнеров в сфере малого и среднего предпринимательства могут быть все ключевые направления инновационного развития технологий оперативно-диспетчерского управления, считают в Системном операторе. Среди них – создание и развитие систем режимной и противоаварийной автоматики, создание и развитие системы мониторинга переходных режимов на основе технологий векторного измерения WAMS, расчеты, анализ и перспективное планирование электрических режимов. Эти и ряд других направлений нашли отражение в Программе инновационного развития ОАО «СО ЕЭС» на 2012-2016 годы и на перспективу до 2020 года.

Системный оператор имеет большой положительный опыт сотрудничества с разработчиками инноваций, в основном, в сфере разработки программного обеспечения и создания программно-аппаратных комплексов. За последние годы разработано программное обеспечение, связанное с конкурентным отбором мощности, разработан и затем через несколько лет модернизирован софт по выбору состава включенного генерирующего оборудования, создан программный комплекс «Заявка» по сбору оперативно-диспетчерских заявок на изменение технологического состояния оборудования, находящегося в

ведении и управлении Системного оператора.

Показательным примером может служить и разработка программно-аппаратного комплекса Режимный тренажер «Финист» – основного инструмента для проведения регулярных тренировок диспетчеров по управлению энергосистемой. После выполнения заказа ОАО «СО ЕЭС» данной продукцией фирмы-разработчика заинтересовался ряд американских энергетических компаний, что позволило ей выйти на зарубежный рынок режимных тренажеров.

Среди предприятий электроэнергетической отрасли Системный оператор находится в первых рядах, что подтвердило и жюри национальной премии «Время инноваций – 2014», посчитавшее проект «Контактный центр системы «одного окна» безусловным подтверждением реализации компанией принципов открытости и прозрачности по отношению к рынку инновационных решений и разработок. Контактный центр победил в номинации «Лучший проект по стимулированию и развитию инновационной деятельности» и, таким образом, получил высокую оценку среди признанных экспертов в области науки, инноваций, авторитетных общественных деятелей и представителей бизнес-сообщества.

Сергей Балашов

Наталия БЫСТРОВА:

Мы причастны к изменению мира в лучшую сторону



Н.С.Быстрова,
генеральный директор ООО
«Трамплин-строй»

- Спектр строительных услуг Вашей организации достаточно широк. Какие виды работ являются преобладающими сегодня в деятельности компании: проектирование, строительство, реконструкция?

- Конечно, строительство. Мы позиционируем себя, как строительная компания. Проектировщиками мы стали вынуждено, хотя, это - мое любимое дело. В прошлом я - проектировщик. В девятые годы проектное дело, по сути, было разгромлено отсутствием заказов, проектные кадры стали реализовать себя в иных сферах, преемственность проектировщиков была просто убита. Я работала в проектом институте главным конструктором строительного отдела и скажу, что вырастить квалифицированного, опытного, вдумчивого проектировщика - это было дело лет 10-ти. Поэтому, строить в начале двухтысячных годов по проектной документации новоиспеченных конструкторов было просто невозможно, слишком много было проектных ошибок, и мы несли на этом финансовые потери. Я организовала в составе ООО «Трамплин-строй» проектное бюро для проектирования тех объектов, которые нам предлагали сделать в комплексе со строительством. Короче говоря, мы проектировали и проектируем только под свое строительство. Сейчас, кстати, проектная ситуа-

Строительная компания из Санкт-Петербурга ООО «ТРАМПЛИН-СТРОЙ» второе десятилетие работает на строительном рынке Северо-Западного региона. И можно сказать, что успех сопутствует ей, практически, со дня основания. По итогам 2014-го года ООО «Трамплин-строй» было награждено дипломом «Элита национальной экономики», а генеральный директор - медалью «За развитие предпринимательства». В чем причина столь динамичного поступательного движения фирмы? Есть ли у компании пресловутый «секрет успеха»? Какими основными принципами руководствуются в фирме для достижения завидных результатов? На эти и другие вопросы редакции «Время Инноваций» ответила генеральный директор ООО «Трамплин-строй» Наталия Сергеевна БЫСТРОВА.



Учредители компании: Н.С.Быстрова, В.В.Хвостов

ция меняется, постепенно поднимаются проектные организации с серьезным инженерным потенциалом: «Геомакс», например, (генеральный директор Лучкин Максим Александрович), компания «СТЕП» (генеральный директор Иванов Аркадий Борисович).

Новое строительство или реконструкция? В нашей жизни нужно уметь делать и то и другое, как

говорится, не до выбора. Опыт работы есть в обеих областях. Конечно, по сердцу больше новое строительство.

- Как часто «Трамплин-Строй» выступает в качестве генерального подрядчика? Перечислите, пожалуйста, такие объекты!

- Скажу так: нередко. Все решает



В день открытия катка. В центре Т.Н.Москвиной, Н.С.Быстрова, В.В. Хвостов, слева и справа - бессменные прорабы А.Г.Кондратьев и И.И.Вайчик

предложение, а кадры и опыт ведения Генподряда есть. Кстати, были великолепные учителя по организации Генподрядных работ. Расставшись с проектной деятельностью, я продолжила работу инженером технического надзора у большого Заказчика, строившего Северо-Западную ТЭЦ в Ольгино. На тот момент это был единственный строящийся в Санкт-Петербурге промышленный объект. Присутствие на оперативных совещаниях, взаимодействие с различными субподрядными организациями дало понимание ведения Генподрядных работ, там я усвоила многие правила игры, там же, кстати, познакомилась и с будущим соучредителем нашей компании Хвостовым В. В. и многими работни-

ками, которые составляли и составляют до сих пор костяк нашей организации. Низкий поклон Костюку Р. И., в то время - генеральному директору Северо-Западной ТЭЦ. Пониманию формирования коллектива «из ничего», умению сплотить и подчинить единой цели большое количество различных организаций со своими интересами я научилась у него.

Теперь об объектах Генподряда. Реконструкция жилого дома под музей СВВА «Афганвет» - наш Генпроект и наши общестроительные работы. Крытый каток площадью 4000 м² торгово-развлекательного центра «Гранд-каньон» - наш Генпроект и наш Генподряд с собственным выполнением общестро-

ительных работ. «Дивный город» площадью 18.000 м² в торгово-развлекательном центре «Гранд-Каньон» - это настоящее царство детей. Это уже реконструкция: наш генпроект и наш генподряд с общестроительными работами театра. Хочется сказать теплые слова в адрес генерального директора ТРК «Гранд-Каньон» Экзекова М. Х. Вот уж, реально, человек, который делает мир красивее. Успехов ему желаю в его созидательных делах!

Еще один объект - 50-ти квартирный жилой дом во Всеволожске, выполненный в стиле скандинавского фахверка. Это тоже наш генпроект и наш генподряд, естественно, с нашими общестроительными работами. Это уже работа с другим уважаемым заказчиком - ИСГ «Таймс».



Ну и наконец, последняя, тяжелейшая работа 400-квартирный жилой дом в Красном селе. Это реконструкция старого лабораторного корпуса. Само по себе дело не простое, оно осложнялось еще и тем, что мы были Генподрядчиком не с начала его реконструкции, к сожалению.



Жилой дом в г. Всеволожск, Ленинградская обл..

- Понятно, что компания «Трамплин-Строй» уже состоялась как успешная организация строительного комплекса Северо-Западного региона. В чем, по Вашему мнению, «секрет успеха» компании: умелое руководство, правильно подобранные кадры, верно избранная стратегия...?

- Успех строительной, подрядной организации заключается в портфеле работ. Первое, что необходимо сделать, это - заслужить доверие Заказчиков. Максимально освободить его от проблем, чтобы он захотел возобновить с нами работу. Судя по 12-ти летней непрерывной работе нашей организации и договорным Заказчикам, ошибок было меньше, чем правильных решений.

Что касается кадров, то костяк ИТР и рабочих у нас работает, практически, со дня основания организации. Мы все сформировались в советский период нашей страны. Работали на строительстве и проектировании больших промышленных объектов. В начале нашего пути мы думали, что в советском строительстве было очень много лишнего в учетной политике и в организационной структуре. Оказалось, что это не совсем так или совсем не так. Многое в том периоде было продуманным и обоснованным.

Пришлось вернуться к прошлой системе отчетности, например, да и к структуре организации, в целом. Следим только, чтобы штат был оптимальным, и организация была мобильной и гибкой.

Стратегия в развитии организации должна быть обязательно, хотя меняться она тоже должна в зави-

заморожено, мы смогли реализовать только два объекта. Возможно, мы вернемся еще к этой программе в будущем, но в кризис стратегия иная, и мы ее придерживаемся. Убраны все лишние на сегодня затраты, производится жесткая финансовая политика, не допускающая никаких перекосов, вообще сейчас резких движений мы не делаем, но работы ищем беспрестанно, и в этом я похожа на голодную волчицу, которая рыщет по лесу в поисках добычи.

В поисках работы делается упор на полированные бетонные полы, так как новое строительство никто не начинает, а начатое заканчивается. Так что стратегия развития есть, но как все в нашей жизни, она меняется в зависимости от внешних условий.

Работая на строительстве Северо-Западной ТЭЦ, я наблюдала работу финских подрядчиков. Специально для этого объекта был создан Консорциум из нескольких организаций, каждая из которых имела свои индивидуальные сильные сто-



Детский город

симости от внешних условий. Привожу пример. В конце 2013-го года мы вышли на заказы по возведению монолитных домов. Это были коммерческие заказы разных заказчиков, всего было 14 объектов и вырисовывалось это в программу протяженностью года на четыре. Предлагаемые заказы были основаны на многолетнем доверии к нашей организации и на соблюдении общегородских цен. Мы стали разворачиваться в эту сторону, привлекая партнеров, планируя покупку оборудования, обучая кадры. По ряду причин, и главная - это грянувший кризис, программа сорвалась, строительство объектов было

роны. Этот Консорциум существовал только на время строительства Северо-Западной ТЭЦ, а потом распался. Для того, чтобы заниматься разнообразными объемными строительными работами, партнерство необходимо, при условии, конечно, что изживенцев нет, а каждый качественно выполняет свою, установленную в этом проекте, функцию.

- Какие объекты Вам особенно памятные? Какие Вы считаете предметом гордости компании «Трамплин-Строй»?

- Я люблю показывать знакомым Музей СВВА «Афганвет», технически это была не простая работа, а

здание украсило Приморский проспект. Конечно, это каток и «Дивный город» с театром «Плоды просвещения» в ТРК «Гранд-Каньон, куда я люблю ходить с внуками.

Еще у нас была сложная, долговременная работа с ОАО «Русские самоцветы». Несколько лет мы выполняли монтаж фахверковых металлических конструкций для фасадного остекления зданий наших прославленных ювелиров «Русские самоцветы». Работа также была почти ювелирной, так что, спасибо нашим монтажникам, возглавляемым Глуховым О. Г.

- Технология полированных бетонов впечатляет простотой идеи и превосходными прочностными параметрами. Насколько восприимчивы потребители к данной технологии? Достаточно ли много у вас заказчиков на эти виды работ?

- Заказчиков, естественно хотелось бы больше. Для полированного бетона хороши большие поверхности, такие как склады, торговые залы, паркинги. Показать уже есть что, так что думаю, что количество заказов будет увеличиваться.

- Расскажите, пожалуйста, о Вашей Команде – на ком, в основном, фирма держится, кто составляет её костяк?

- Я уже говорила, что костяк - это ИТР и рабочие, которые работали в различных строительных организациях, задействованных в возведении Северо-Западной ТЭЦ. Там работали такие тресты, как «Севэнергострой», «Ижорстрой», «Энерговисотспецстрой». Всё это преданные Делу люди. Хлеб строителям достается трудно, часто, наблюдая за самоотверженной работой ребят на площадке, особенно зимой, да в непогоду, я думаю: «А знают ли ваши жены, как непросто вы работаете?». Кстати, у нас все люди семейные, оседлые, и это тоже - плюс.

Для долго существующей организации очень важен профессионализм главного бухгалтера. И такой бесценный с начала существования нашей организации профессионал в лице Горшковой Натальи Федоровны у нас есть. Главный бухгалтер равновелик директору, и его ответственность и бескомпромиссность очень важны. Естественно, я ежедневно оцениваю финансовое состояние организации. Для этого нашими сотрудниками создана информационно-аналитическая

система, позволяющая контролировать все аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации ежедневно. В конечном счете, выигрывает тот, кто рационально переделает больше дел.

- Перечислите, пожалуйста, конкурентные преимущества компании «Трамплин-Строй»!

- Гибкость компании под предлагаемые внешним миром условия. Неукоснительное выполнение договорных обязательств. Работа по твердым ценовым параметрам, указанным в договоре. Высокий профессиональный уровень инженерно-технических кадров. Высокий профессиональный уровень посто-

лет это будет, по-прежнему, развивающаяся компания, которой будут руководить наши дети и внуки. А учредители компании будут нести почетный статус основателей компании.

- Что вам пожелать?

- Пожелайте удачи, куда же без нее? Еще хотелось бы сказать следующее. Все наши Заказчики - это Фирменные люди, именно с большой буквы. Они не уезжают жить за границу, трудятся здесь и Делают Мир Красивее.

Например. Мы много лет выполняем различные общестроительные работы на объектах УК «Теорема», и видим, как преобразуются



Полированный бетонный пол

янных рабочих, таких специалистов как сварщики, монтажники. Порядочность во всех договоренностях и взаиморасчетах.

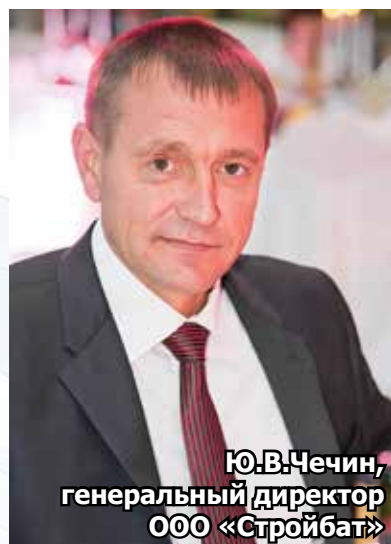
- Какой Вы видите фирму «Трамплин-Строй» через 10 лет?

- Когда мы организовывали компанию, нас было двое учредителей с равными правами: Хвостов В.В., ныне - главный инженер и я, взявшая на себя функцию генерального директора. Я помню, как мы покупали первый перфоратор, первый сварочный аппарат. Сегодня ООО «Трамплин-строй» является продуктом, который можно передавать по наследству. В организации работают мой сын и сын Валерия Владимировича. Надеюсь, что через 10

комплексы этой компании. Продумывается всё, начиная с уникальных, узнаваемых фасадов офисных центров и заканчивая домиками в пруду для гнездования уток и домиков с орехами для кормления белок. Я не знакома с владельцами УК «Теорема» и имею дело с топ-менеджерами, но у меня вызывает глубокое уважение такой подход к жизни. Такие Заказчики, как ОАО «Русские самоцветы», УК «Теорема», ТРК «Гранд Каньон», ИСГ «Таймс» делают мир прекрасней претворением в жизнь своих идей. А мы стараемся помочь им воплотить их планы в жизнь и уже этим причастны к изменению мира в лучшую сторону.

Беседовала
Юлия Карасихина

ООО «Стройбат»: Строим будущее своими руками



Ю.В.Чечин,
генеральный директор
ООО «Стройбат»

Человек создает будущее сам. Не только свое собственное, но и будущее своих детей, внуков, будущее города, в котором он живет и трудится. ООО «Стройбат» города Белгород существует с 2004 года, и за все время работы предприятие заработало уважение заказчиков и показало себя с самой лучшей стороны. Ответственность, высокое качество, готовность выполнить работу в срок – это то, что отличает ООО «Стройбат». О том, как работает предприятие, о планах на будущее и о достижениях рассказал генеральный директор ООО «Стройбат» Юрий Викторович ЧЕЧИН.



– Юрий Викторович, насколько мне известно, Белгородской области по праву есть чем гордиться. Особенно в области строительства. ООО «Стройбат» находится в первых рядах среди строительных фирм Белгорода. Расскажите о том, что уже сделано, какие планы у предприятия на будущее.

– В данный момент мы зани-

маемся строительством ледового дворца. Конечно, такие объекты важны для города, потому что всегда хочется видеть вокруг красоту, хочется, чтобы люди были довольны. А чтобы вышло хорошо и красиво, нужно, прежде всего, делать работу качественно.

– Какой объект из построенных Вы могли бы выделить особо?

– Ну, прямо вот чтобы особо – даже не знаю. Каждый объект по-своему важен и нужен, в каждый мы старались вкладываться по максимуму. Это и Звонница, и храм, и Дом культуры на Прохоровском поле, и стадион «Технолог», и детская поликлиника №4, и база отдыха БелГУ в пос. Титовка, и поликлиника №8 на Харьковской горе, и спортивный комплекс Светланы Хоркиной. Кста-

ти, последний объект был очень трудоемким и тяжелым. Там мы вкладывались по полной, особенно перед сдачей заказа – приходилось работать практически круглосуточно, но результат получился отличный. Наверное, отдельно стоит сказать о здании детского садика №28, которое мы капитально отремонтировали и благоустроили. Детские учреждения – это такая область работы, где халтура просто недопустима. Все работы были выполнены ООО «Стройбат» с высоким качеством, мы уложились в срок и сдали объект по плану, как положено. У ребят теперь есть хорошие и удобные игровые площадки, красивый двор, отремонтированное здание.

– Но ведь ремонт – это не единственная Ваша помощь детскому саду?

– Да, ремонтом мы не ограничились. Мы продолжаем сотрудничать с садиком, фактически, ООО «Стройбат» является меценатом. Стараемся оказывать поддержку по мере возможностей. Дети – это наше будущее, и такие учреждения нельзя оставлять без внимания. Мы помогли руководству сада приобрести кондиционер, завезли песок на игровые площадки, еще много всего. Пусть и детишкам будет хорошо и уютно, и работникам сада.

– Благотворительностью много занимаетесь?

– Да, это важная часть деятельности ООО «Стройбат». Помогать городу нужно – тогда он превратится в настоящий город-сад. Мы стараемся участвовать в различных акциях и марафонах, которые проводятся в области, жертвуем средства для храмов. Стараемся помогать нуждающимся. Кроме того, по возможности стараемся помогать и собственному коллективу. Сотрудники у нас хорошие, ответственные, и заслуживают поощрений за качественно выполненную работу и добросовестное отношение к делу. Это и выдача кредита на 200-300 тысяч в счет зарплаты в случае если сотрудник хочет приобрести жилье или автотранспорт, и материальные поощрения в виде премий после сдачи объектов, и поощрения в честь профессионального праздника... Ребята знают, что они могут рассчитывать на хорошие зарплаты, что мы всегда их поддер-

жим. Потому и работу свою выполняют на отлично.

– Вы и сами начинали свой трудовой путь с рабочих специальностей?

– Да, именно так. Поэтому у нас очень хорошие отношения в коллективе. Я успел поработать и каменщиком, и мастером, и прорабом, и заместителем начальника строительной организации. Так что опыт у меня немаленький. И он очень пригодился при работе в «Стройбате». Не хвастаясь, могу сказать, что за все годы существования предприятия мы достигли больших успехов и продолжаем активно развиваться. За это отдельное большое спасибо коллективу – все работает слаженно и на совесть. У нас трудятся специалисты разных специальностей: это и отделочники, и каменщики, и монтажники, и электрики, и инженерно-технические работники – и

ным образом мы занимаемся объектами социальной направленности – поликлиники, храмы, дома культуры и отдыха, детские учреждения. А в таких зданиях все должно быть сделано на совесть, чтобы людям было и удобно, и уютно, и глаз чтоб радовало.

– Каким Вы видите будущее своего предприятия?

– Я его вижу таким, каким мы его создаем. Будущее ООО «Стройбат» – это не какое-то отдельное понятие, это еще и будущее нашего города, нашей области. Мне приятно, что Белгородская область по многим показателям находится в числе лучших в России. И вдвойне приятно от того, что мы тоже вносим свой вклад в развитие родного края. Нельзя говорить об успехе, если ты сам по себе и думаешь только о собственной выгоде. Только вовлечение в жизнь своей малой



это еще не все. Так что мы имеем возможность предоставлять услуги с полным циклом работ. Кроме того, стоит особо отметить, что ООО «Стройбат» имеет «Свидетельство о допуске к работам, оказывающим влияние на безопасность объектов капитального строительства». Из заслуг – наша организация является членом Некоммерческого производственного саморегулируемой организации «Межрегиональная организация содружество профессиональных строителей». Но, думаю, самым лучшим показателем качества выполняемой работы является мнение заказчиков. А их у нас много, и все довольны, ну а нам приятно посмотреть на результат своего труда. Ведь глав-

Родины, забота о ней может принести настоящий успех, и этого успеха можно достичь только, добросовестно трудясь. Мне нравится, что Белгород становится красивым, нравится, что людям хорошо здесь жить. Здесь растут наши дети, ходят в детские сады, учатся в школах, занимаются в различных кружках, и потому все здания – жилые ли, общественные ли – должны отвечать всем требованиям качества, ведь дети – это будущее, и мы обязаны дать им самое лучшее, в том числе и пример того, как нужно трудиться. Так что будущее – это результат нашей работы.

Беседовала
Светлана Шишлова

«Шебекинская свинина» — эталон качества



Сейчас Россия остро нуждается в подъеме собственной внутренней экономики. Покупателям нужны качественные отечественные товары, внутренний рынок должен развиваться, чтобы потребитель мог получать товар не хуже, а то и лучше, чем импортный. Касается это всех категорий товаров, но в первую очередь – продовольственных. Современные производители стараются не только поддерживать высокий уровень производства, но и улучшать его. Ведь чем выше качество продукции – тем больше спрос. А чем больше спрос – тем выше доход, а следовательно – и возможность увеличивать объемы производства, не снижая качества производимого товара.

Замечательным примером того, каких успехов может достичь предприятие, занимающееся выращиванием животных для поставок на государственный рынок мясной продукции, служит ООО «Шебекинская свинина», руководит которым Александр Васильевич СОКОЛОВ.

- Александр Васильевич, Ваше предприятие оставляет очень приятное впечатление. Везде чистота, хорошее новое оборудование... А корпуса предприятия старые?

- Да, корпуса старые, но очень надежные, и мы перестраиваем все, что нуждается в ремонте. И внутри мы все переоборудуем. Устанавливаем все только са-

мое качественное, современное и надежное. Работа должна идти в самых лучших условиях. В пятом корпусе мы установили германскую вентиляцию. Это один из примеров, а вообще планы по реконструкции у нас большие.

- Комплекс Вы приобрели у Александра Викторовича Орлова, Вашего бывшего руководителя?

- Да, это был его комплекс. Александр Викторович – потрясающий человек, талантливый руководитель, я ему очень благодарен. Спросите кого угодно в Белгородской области – каждый скажет, что Александр Викторович Орлов – человек заслуженный и уважаемый. С

ним действительно приятно и интересно работать. От Александра Викторовича я получил самое ценное – великолепный опыт, так что успех нашего предприятия – это и его заслуга.

- Вы долго проработали вместе?

- Да, немало – пятнадцать лет. Александр Викторович возглавляет агропромышленный холдинг «БЭЗРК – Белгранкорм», занимается производством мяса птицы, свинины, говядины, готовых продуктов, молока, зерна и комбикормов. Я работал заместителем начальника охраны под его началом, а потом уже стал директором предприятия. Кстати, ООО «Шебекинская свинина» как раз создана на базе комплекса, который принадлежал холдингу. Мы приобрели его в рассрочку. Вернее, мы взяли предприятие в аренду с правом выкупа. Само предприятие образовалось раньше, чем мы его взяли. Называлось оно по-другому – не «Шебекинская», а «Белгородская свинина». Кстати, в 2011 году вообще собирались это предприятие закрывать, поскольку оно старое, и возить корма было неудобно – далеко. А мы взяли его в аренду, и с первого февраля 2012 года работаем. «Шебекинская свинина» не только не закрылась, но вышла в плюс, увеличила доходы, мы сами за все платим, работаем без всяких дотаций.

- В рассрочку выплачивать тяжело? Ведь средства наверняка приходится находить каждый месяц...

- Нет, совсем не тяжело. У нас все прекрасно продумано. Не хочу хвастаться, но работа на предприятии налажена очень хо-



Генеральный директор А.В. Соколов – лауреат Ежегодной Всероссийской Премии в области руководства и управления «Деловая Элита-2014» в номинации «Бизнесмен Года».

Белгородская область является лидером по производству свинины в России, и на долю области приходится более 25% производства мяса свиней. ООО «Шебекинская свинина» специализируется на разведении, выращивании свиней с последующей их реализацией на мясоперерабатывающих предприятиях Белгородской, Воронежской, Московской и др. областях.

Производственное предприятие реализует на постоянной основе высококачественную свинину 1,2 категории в живом весе. ООО «Шебекинская свинина» имеет высший уровень зоосанитарной защиты – IV компартмент и предоставляет на отпускаемую продукцию всю необходимую бухгалтерскую и ветеринарно-сопроводительную документацию.



рошо. Поэтому доходов хватает и на выплаты, и на развитие производства. Качество продукции у нас очень высокое, поэтому в клиентах недостатка нет. Нам постоянно звонят, заказчиков очень много. Очередь занимают – и я не шучу.

- Следовательно, и объемы производства небольшие?

- Да, достаточно большие. У нас, в «Шебекинской свинине», всего семь работающих корпусов, плюс восьмой сейчас на реконструкции. Так вот, этот корпус рассчитан на то, что в нем будет содержаться две тысячи голов свиней. В остальных сейчас примерно по восемьсот пятьдесят – девятьсот голов. Животные у нас содержатся в очень хороших условиях, посетители допускаются в корпуса со свинками только после душа, в специальной одежде и обуви. Сами их выращиваем, иногда докупаем, но в основном – это наши, здесь выведенные. Сохранность поголовья сейчас повысилась – это все благодаря нашей ветеринарной службе. Старемся обеспечить животным все необходимые условия. Спасибо, конечно, нашим работникам – они у нас ответственные, опытные, трудолюбивые. Собственно, от трудолюбия и зарплата зависит, так что все стараются.

- Как вообще дела обстоят с заработной платой в «Шебекинской свинине»?

- Не жалуемся. Пусть не скачками – но зарплата сотрудников растет, все зависит от добросовестного отношения, от трудолюбия, и наши работники это прекрасно знают. У нас не только ставка предусмотрена, но и премии, конечно. А размеры премии уже зависят от работы коллектива. Самая высокая зарплата у работников кормплощадки – 22-25 тысяч, а в отдельные месяцы бывает и 28-30 тысяч. Но поддерживать мы стараемся всех. Обеды здесь, к примеру, практически бесплатные – сотрудники платят только подоходный налог, а это тринадцать рублей от ста – вполне приемлемо. Плюс даем ежемесячно десять килограмм мяс-



ных субпродуктов. И возим людей на работу, с работы – в общем, стараемся делать так, чтобы всем было удобнее.

- А работу каких специалистов Вы могли бы особо отметить?

- Да все хорошо работают, добросовестно. У нас здесь содержится около пяти тысяч голов свиней, так что работы много. Кормим животных двумя видами комбикормов – СК-5 и СК-6, согласно дневному рациону. Выходит к концу откорма где-то два килограмма шестисот грамм на голову в сутки. За процессом кормления у нас следят опытные технологи, зоологи, ветеринарная служба, в результате мы делаем упор больше на качество, а количество стараемся сократить. Чем лучше корм усваивается поросятами, тем в конечном счете меньше его уходит, а значит, и расходы на корм тоже сокращаются. «Шебекинская свинина», в результате, в выгоде. И люди в выгоде тоже, потому что за каждое снижение и премия полагается, соответственно.

- Получается, что расход корма снижается, а прирост поголовья – только растет?

- Именно так. Корм должен быть качественным – тогда он хорошо усвоится, и его меньше уйдет. И свинки довольны, и мы в выгоде.

- Но на поголовье не только корм влияет?

- Конечно. У нас хорошо работают в этом направлении ветеринарная и зоотехническая службы на репродукторе, они обеспечивают все условия для того, чтобы появлялось здоровое поголовье поросят. Благодаря вакцинации мы значительно снизили заболеваемость. Вот ветеринары у нас говорят, что свинки по степени восприимчивости к болезням похожи на людей. Поросята часто болеют, конечно. Кроме того, поросята у нас все вместе, в куче, один заболел – и инфекция передалась всем остальным. Поэтому и забота о них нужна соответствующая. Это и вакцинация, и профилактика – чтобы не болели свинки, нужно, чтобы и корм



Г.Ю. Трофимченко, свиновод

был хороший, качественный, и чистота, и микроклимат, и даже отношение... Профилактика – это дело очень нужное, вакцины-то дорогие, так что болезни легче предупредить, не допустить, чем потом лечить. У нас сейчас технологии новые, мы корпуса озоном обрабатываем, чтобы никакой заразы точно не было. И другие технологии применяем. Зоотехники у нас следят за тем, чтобы приплод был хороший. Там у них все налажено – осеменение искусственное, и чтобы условия были хорошие, следят, свиней для случки подбирают, все, как надо. План выполняется, они смотрят за тем, чтобы поросята здоровые рождались, ухаживают за ними первое время, пока они совсем маленькие, а потом уже на откорм передают.

- Опытном зарубежных коллег пользуетесь?

- Конечно, положительный опыт стараемся перенимать, учимся. Не только зарубежный, но и наш, местный, российский. На конференции ездим – в Марокко, в Грецию, в Москву. Везде, куда приглашают, ездим. Старемся посылать наших специалистов на разные обучающие семинары, занятия – повышаем квалификацию. Мы всегда в курсе событий, следим за новинками, за тем, над чем работают ученые, над какими новыми вакцинами, стараемся поддерживать связи, проводим опыты. Если необходимо – покупаем все самое новое, качественное, проверяем, подходят ли новые вакцины нашим свинкам. И если эффект получается лучше – мы, конечно, стараемся выделить средства. Потому что пусть иногда и дороже выходит, но зато поголовье сохраним. А это важнее затрат, затраты если в дело идут, то обязательно окупятся. Главное, чтобы с

пользой получалось. На хорошее дело средств не жалко, потом сами же доход и получим.

- Да, безусловно, это хорошая практика. Чем больше поголовье – тем больше прибыль предприятия. А заказчики у Вас, кроме мясокомбинатов, есть? Приходят люди за мясом?

- Нет, мы забой не осуществляем. Мы животных выращиваем, сдаем уже в живом виде. Так что наши основные заказчики – это уже мясокомбинаты, остальные они уже сами и делают. Но в наших перспективных планах – развитие комплекса как предприятия полного цикла.

- А откуда в основном заказчики?

- Белгородская, Воронежская, Московская, Волгоградская, другие области. Клиентов много. Очередь огромная, все знают, что «Шебекинская свинина» – это гарантия качества. Мы своих клиентов не подводим. Старемся давать большие объемы, и у нас получаются хорошие положительные результаты. Так, мы начинали с 12,5 тысяч поголовья, а сейчас достигли 17,5 тысяч, и это за два с половиной года. Это огромное достижение, заслуга всех наших сотрудников, гордость предприятия. И сам процесс производства мы тоже стараемся оптимизировать – покупаем оборудование, стараемся максимально сократить ручной труд.



М.В.Чепчурина, начальник откормплощадки

- Сокращение ручного труда приведет и к сокращению штата?

- Нет, ни в коем случае. Будут свободные люди – мы будем расширять производство, так что без работы точно никто не останется. Можно комбикормовую сеть ввести в работу, там люди будут нужны. Опять же, забоя своего у нас нет. В будущем может быть. Там тоже работники требуются. Так что людей мы не бросаем, и работа будет, и зарплата. Величина зарплаты от затрат на инновационные технологии тоже зависеть не будет – понижать мы ее не станем, а будет возможность – она будет и расти. Как я и говорил уже, работники у нас хорошие, добросовестные, от них производство и зависит. Конечно, технологии – дело хорошее, нужное, внедряем по возможности, но самое главное – это все-таки люди. Человеческий фактор. На него в первую очередь ставку и делаем. Без людей с опытом, специалистов высокого уровня, добросовестных, ответственных мы – никуда. Они – основа предприятия.

Беседовала
Светлана Шишлова

ООО «Карго-Тревел»

- для всех, кто имеет потребность в оперативной и надёжной доставке груза



О.С.Лемжина,
генеральный директор
ООО «Карго-Тревел»

Транспортно-логистический сектор – один из ключевых факторов развития экономики. И качественный уровень этого рынка формируют не только крупные игроки, но и небольшие фирмы, оказывающие услуги по транспортировке и складированию грузов. Компания «Карго-Тревел» из города Самары пятый год обеспечивает участников регионального экономического рынка комплексными логистическими решениями. И, как показывает практика, заказчики оценивают качество услуг «Карго-Тревел» на «отлично». Недавняя награда «Элита национальной экономики» - лишнее тому подтверждение. Мы беседуем с генеральным директором ООО «Карго-Тревел» Ольгой Сергеевной Лемжиной.

- Ольга Сергеевна, расскажите, пожалуйста, подробнее об услугах Вашей организации! Когда была создана фирма «Карго-Тревел»?

- Компания «Карго-Тревел» создана в феврале 2011 года. В результате реформирования железнодорожной отрасли, был создан рынок железнодорожных перевозок, и появились частные компании – операторы вагонного парка. Одна из них – ООО «Карго-Тревел».

Помимо железнодорожного, мы осуществляем перевозки грузов и автомобильным транспортом. А, если требуется, специально для клиента, проектируем и сложный маршрут с использованием сразу нескольких видов транспорта (мультимодальные схемы).

- Сохранность груза при этом так же гарантируется?

- Конечно, «Карго-Тревел» полностью отвечает за сохранность грузов наших клиентов. И для этого мы дополнительно предлагаем качественное экспедирование грузов. Экспедитор, производящий транспортировку груза, зачастую использует различ-



ные схемы доставки, в том числе – мультимодальные. Экспедитор грамотно оформит все сопутствующие документы и в случае доставки груза за пределы России.

Если же доставка осуществляется только автомобильным транспортом, то водитель совмещает функции экспедитора и сам оформляет все бумаги, связанные с доставкой.

- Довольны ли Вы темпами роста фирмы? И кто потребители ваших услуг?

- Темпы роста компании «Карго-Тревел» мы считаем вполне успешными. Фирма наша развивается, количество заказов растет, и к нам приходят всё новые и новые клиенты. Кто они? К нам обращаются и частные лица, и крупные коммерческие организации – все, кто имеет потребность в оперативной и надёжной доставке груза.

- Как звучат основные принципы компании «Карго-Тревел»?

- Подключай все ресурсы для решения насущных вопросов. Клиент

всегда должен быть осведомлен обо всех форс-мажорах.

- В чем конкурентные преимущества компании «Карго-Тревел»?

- Оперативность. Именно это нужно сегодня клиенту, и мы это отлично понимаем. И при этом мы предлагаем клиенту свой опыт, своё чёткое понимание освоенного рынка грузовых железнодорожных перевозок, грамотное использование всех уставных, правовых документов для логистики при работе с каждым клиентом. И, конечно, гарантируем полный контроль с момента принятия заказа в работу – до конечного адресата.

- Что бы Вы хотели сказать сейчас своим потенциальным клиентам?

- Мы всегда будем Вам рады и гарантируем, что качеством услуг фирмы «Карго-Тревел» Вы останетесь довольны.

Беседовала Анна Романова

Национальная налоговая премия



В ГК Управления делами Президента РФ «Президент-отель» 17 июля 2014 г. состоялась Торжественная церемония награждения Лауреатов Всероссийской награды в области финансово-бюджетной политики и фискальных отношений «НАЦИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРЕМИЯ» с присуждением компаниям звания «Добросовестный налогоплательщик» и вручением руководителям Почетного знака «За налоговый вклад».

В созывов, Заслуженный строитель Российской Федерации Тягунов Александр Александрович, в частности, отметил: «Ваши налоговые отчисления в государственный бюджет Российской Федерации дают мощный импульс экономическому благополучию и процветанию нашего государства». Представители Оргкомитета искренне поздрав-

прошла в очень дружественной и теплой атмосфере. В концертной программе в честь лауреатов и гостей Премии приняли участие: Заслуженная артистка России Наташа Королева, Народная артистка России Людмила Николаева, эстрадный певец Александр Айвазов, солист группы «Белый орел» Леонид Лютвинский, шоумен Алексей Зарди-

«НАЦИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРЕМИЯ» учреждена по инициативе депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации - Фондом поддержки предпринимательских инициатив (ФППИ) с целью продвижения положительной репутации предприятий, ответственно выполняющих свой налоговый долг и для воспитания правового самосознания отечественных бизнесменов. Премия оказывает содействие политике Президента и Правительства РФ по выстраиванию эффективной налоговой системы, максимально способствующей благосостоянию и социальной защищенности граждан РФ. Отбор номинантов проходил на основании данных Росстата, Минэкономразвития и других официальных источников информации.

Почетными гостями церемонии награждения Лауреатов премии стали депутаты Государственной Думы и Совета Федерации РФ, представители администрации Президента РФ, руководители федеральных и региональных министерств и ведомств, представители экспертного сообщества, крупных бизнес-структур, профессиональных общественных объединений и средств массовой информации. В своем приветственном слове к Лауреатам премии депутат Государственной Думы II, III и



ли всех Лауреатов с заслуженной наградой и поблагодарили их за профессионализм, ответственность и высокий патриотизм. Высокие гости мероприятия выразили необходимость привлекать внимание государства к стабильно работающим предприятиям, которые ведут прозрачную отчетность и добросовестно несут налоговое бремя, способствуя тем самым укреплению экономики нашей великой Родины.

Церемония чествования лучших налогоплательщиков Российской Федерации традиционно

нов и певица Алина Рай (группы «Red and white»). Вели праздничное мероприятие легендарные телеведущие, народные артисты СССР Игорь Кириллов и Анна Шатилова.

Все подробности о награждении Лауреатов Всероссийской награды в области финансово-бюджетной политики и фискальных отношений «НАЦИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРЕМИЯ» можно узнать на сайте Организатора <http://fpri.ru> или по телефону 8 (495) 966-16-80.





Валерий СКИБА: Хотим и впредь предоставлять пассажирам достойную и качественную услугу

Имя предпринимателя Валерия Станиславовича Скибы в Калининграде знакомо многим. Ведь в городе без маршрутного такси никак не обойтись – это доступно, удобно и быстро. Поэтому ООО «Маршрутное такси», которым руководит Валерий Скиба, у горожан – на хорошем счету. А недавно компания стала и Лауреатом Всероссийской Премии «Экономическая опора России-2014». Кроме перевозок пассажиров, фирма «Маршрутное такси» активно помогает городу.



В.С.Скиба,
генеральный директор
ООО «Маршрутное
такси»

- Валерий Станиславович, хотелось бы узнать больше о деятельности Вашей фирмы, как социально ответственного предприятия.

- Конечно, по возможности мы стараемся помогать городу. Ветеранов ВОВ бесплатно возим, поддерживаем Балтийский отдельный Казачий Округ – Балтийский казачий союз Калининградской области, ветеранов УВД, помогали в проведении конкурса детского рисунка «Дети против войны», проводимом региональным отделением партии «Единая Россия». Госпиталю ветеранов войн неоднократно автобусы предоставляли. Принимали участие в программе «Эко-возждение», инициированной совместно ДОСААФ и Министерством Транспорта России, избравшими Калининград и Казань пилотными площадками для этого проекта. Также мы были рады оказать помощь в подготовке и проведении Международного фестиваля болельщиков FIFA-2014.

Кроме того, мы ежегодно спонсируем акции по безопасному движению: «Внимание – мотоциклист», «Учебный день», «Безопасное колесо» - от ГИБДД для детей. И это далеко не всё. Мы участвуем, практически, во всех акциях, посвященных воспитанию патриотизма, против нацизма, помогаем собирать средства для нуждающихся и тяжелобольных.

- Такое активное участие в жизни города, наверное, не раз было отмечено должным образом?

- Конечно, у нас много Благодарственных писем и за участие в этих мероприятиях, и за большой личный вклад в развитие транспортного комплекса Калининградской области.

- Сотрудников у Вас много? И расскажите об автопарке фирмы!

- Штат ООО «Маршрутное такси» - это 180 водителей и 26 инженерно-технических работников. У нас 88 автобусов малого класса на семи регулярных маршрутах Калининграда, из них 50 – в собственности. За последние 2,5 года мы приобрели 41 отечественный автобус.

- Какие нововведения, на Ваш взгляд, облегчили бы работу Вашей организации и Вашим «коллегам по цеху» для более качественного обслуживания населения?

- Прежде всего, хотелось бы, чтобы Служба по государственному регулированию цен и тарифов Калининградской области более взвешенно подходила бы к решению вопросов по установке предельных тарифов на пассажирские автоперевозки. Ведь, совершенно очевидно, что данные параметры должны формироваться на основе регулярно мониторинга экономически обоснованных расходов (затрат) автоперевоз-

чиков. Складывается впечатление, что на протяжении длительного времени для перевозчиков автобусами малого и особо малого класса тариф устанавливается без учета фактически понесенных расходов перевозчиков, всё возрастающих в условиях постоянного роста цен.

Еще нужно сказать о внедрении электронной оплаты проезда, о которой мы уже неоднократно говорили. Это позволит навести порядок с финансовой дисциплиной водителей. Сегодня же для контроля выручки приходится использовать дорогостоящие инфракрасные счетчики пассажиров, а это не самый эффективный метод для наведения порядка.

И очень хотелось бы сказать пару слов о человеческом факторе. Бывает так, что водители авто-

транспорта ошибаются – как, впрочем, случаются ошибки и в любой другой сфере. И хотелось бы, чтобы совершенные ошибки способствовали только оптимизации, совершенствованию систем контроля и организации труда, но чтобы у нас в городе не допускались случаи недобросовестной конкуренции при равнодушии властей. Вот такое пожелание.

- Какой Вы видите свою фирму в ближайшем будущем?

- В планах компании – обновление автопарка, который теперь будет состоять исключительно из автотранспортных средств не старше 7 лет. Принципиальная политика компании – использование машин российского производства и полное соответствие Сертификату

ОТТС (Одобрение типа транспортного средства).

Мы, конечно же, будем участвовать в новых конкурсах на организацию регулярных перевозок в городе Калининграде и на пригородных маршрутах. Надеемся, что нам выпадет честь обслуживать Чемпионат мира по футболу 2018 году, который пройдет в нашем городе. Мы и в дальнейшем, так же, как и сейчас, хотим предоставлять нашим пассажирам достойную и качественную услугу. Искренне верю в дальнейшее развитие фирмы и убежден, что деятельность «Маршрутного такси» будет и дальше способствовать процветанию родного Калининграда.

Беседовала
Светлана Шишлова

УРАЛЬСКИЕ СТУДЕНТЫ СПРОЕКТИРОВАЛИ МУЛЬТИКОМФОРТНЫЙ ДОМ



В рамках подготовки к этому масштабному мероприятию «ISOVER» - мировой производитель экологичных, энергоэффективных теплоизоляционных материалов предложил участникам ежегодного конкурса «Проектирование мультикомфортного дома создать проект жилого квартала для холодного климата Астаны.

Студенты архитектурных и строительных вузов Екатеринбурга и Челябинска представили свои проекты с детализацией одного здания в составе современного ЖК. Он будет построен

по окончании выставки с применением энергоэффективных строительных материалов и технологий ISOVER.

Екатеринбургские студенты представили на конкурс пять проектов. Профессиональное жюри, ознакомившись с работами, присудило первое место студентам УРФУ Бисенбаевой Алине, Нугамановой Марии, Губаревой Юлии, 2 - Брытковой Ольге и Губаревой Марии из ЮУрГУ.

Жюри отметило хороший уровень подготовки, интересные идеи, а также полезность и необходимость проведения подобных

конкурсов, которые дают бесценный опыт мультикомфортного проектирования. Участникам пожелали творческого блеска, профессионального развития и выхода в национальный финал, который состоится в апреле 2015 г. в Москве.

Также жюри определит две лучшие команды, которые будут представлять Россию на международном этапе среди студентов из 60 стран – участниц конкурса. А работа, занявшая первое место, будет реализована при строительстве жилого комплекса в Астане.

Более подробную информацию о конкурсе можно получить на сайте компании www.saint-gobain.ru

ООО «ВЕСТА»

Секрет успеха прост: отличный сервис



**В.О. АЛЕКСЕЕВ, генеральный директор
ООО «ВЕСТА» (г. Москва)**

Компания «ВЕСТА» работает на рынке поставок комплектующих для обслуживания и ремонта самолётов с 2006 года. Свою нишу фирма нашла и успешно удерживает её почти десятилетие. А доказательством успешности являются не только цифры бухгалтерских отчетов, но и наличие базы постоянных клиентов, для которых услуги «ВЕСТЫ» - именно то, что им нужно, ни больше, ни меньше. О том, на каких принципах построен успешный бизнес компании рассказывает её руководитель, генеральный директор ООО «ВЕСТА» (г. Москва) Вячеслав Олегович АЛЕКСЕЕВ.

- Вячеслав Олегович, какими, конкретно, комплектующими снабжает «ВЕСТА» авиаремонтные организации?

- Мы поставляем для ремонта самолётов исключительно крепежные материалы: болты, винты, гайки, заклепки, шайбы. Мы не производим эту продукцию, а являемся посредниками между её производителями и конечными потребителями - теми, кто ремонтирует и обслуживает самолёты «Ту», «Ил», «Ан», «МиГ», «Су» и другие российские аппараты.

- А разве сами производители не могут поставлять им эти комплектующие?

- Конечно, могут. И поставляют. Но практика показывает, что такое прямое взаимодействие бывает далеко не всегда эффективным для обеих сторон. И, чаще всего, оно не удовлетворяет заказчиков - те организации, которые, непосредственно, занимаются ремонтом авиасудов. Ведь, для заказчиков, среди которых есть и военные организации, на первый план выходит

требование оперативности, поскольку сроки ремонта самолётов бывают регламентированы жесткими временными границами. Ремонтникам нужен не просто качественный крепёж, но и вовремя доставленный. А компания-производитель (а это, как правило, очень крупное предприятие) не способно мгновенно реагировать за все запросы рынка, особенно, если речь идёт о небольшом, но срочном заказе. Не секрет, что у нас многие глобальные компании, в силу масштаба

и, соответственно, инерции, быстро поворачиваться к клиенту не привыкли.

А в маленькой фирме, такой, как «ВЕСТА», все решения принимаются мгновенно и реализуются максимально быстро. Именно поэтому среди наших клиентов есть немало тех, кто живёт и осуществляет свою деятельность в регионе производителя, но не взаимодействует с ним, а предпочитает получать его же продукцию от нас.

- Но ведь это значительно дороже?

- Значит, потребитель считает, что наша оперативность, стабильное качество поставляемых материалов и гибкость в вопросах оплаты с лихвой компенсируют ему эту разницу в цене. Добавлю, что мы уже завоевали доверие наших клиентов и не ищем новых заказчиков, они сами приходят к нам по рекомендации наших клиентов.

- Расскажите о том, что было в Вашей трудовой биографии до «ВЕСТЫ».

- Я 18 лет проработал на «ЗИЛе», окончил МАСИ (ранее завод-ВТУЗ). Затем 12 лет проработал в литейном цехе: мастером, старшим мастером, начальником участка. В 30 лет я стал секретарём партийной организации цеха, а потом возглавил управле-



ние рабочих общежитий ЗИЛа. Ну, а дальше - пришли новые времена, и я организовал свой бизнес.

- Вячеслав Олегович, скажу честно, такое количество дипломов, которое я вижу у Вас, встречаю редко. Вот среди свежих - дипломы «Экономическая опора России» и «Лучший налогоплательщик». Что для Вас эти звания?

- Нам приятно, что наша работа замечена и положительно оценена. Знаете, среди наших контрагентов есть очень крупные системообразующие предприя-

тия, в связи с чем, нас регулярно проверяют различные надзорные организации. Все проверки всегда заканчиваются хорошо. И по некоторым специфическим классификациям этих ведомств, компания «ВЕСТА» занимает весьма достойные рейтинги. Поэтому, например, награда «Лучший налогоплательщик» не стала для нас большой неожиданностью. Но это был приятный момент, который стимулирует нас на дальнейшую успешную работу.

**Беседовала
Светлана Шишлова**



ЕЖЕГОДНЫЙ ГОРОДСКОЙ КОНКУРС «МОСКОВСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

в группе номинаций «ЛИДЕР ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГОРОДА МОСКВЫ»

В Конгресс-центре «ТЕХНОПОЛИС МОСКВА» состоялась церемония награждения победителей и лауреатов Ежегодного городского Конкурса «Московский предприниматель» в группе номинаций «Лидер промышленности города Москвы».



Организаторами Конкурса выступили Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы и Межрегиональная Общественная Организация «Московская ассоциация предпринимателей».

Согласно концепции Конкурса, прежде всего Конкурс – это площадка для бизнес-коммуникаций и взаимодействия бизнеса и власти, где его участники расширяют круг деловых контактов, обмениваются опытом, выстраивают новые бизнес-модели, получают доступ к самой актуальной информации, что помогает активно развивать свой бизнес.

Номинации Конкурса охватывают все виды предпринимательской деятельности в промышленной сфере, включая сферу пищевой промышленности, легкой и текстильной промышленности, машиностроения, приборостроения, станкостроения, энергетики, производства строительных материалов, nanoиндустрии, электротехнической отрасли, химической отрасли, медицины и фармацевтики, автомобилестроения и смежных отраслей, оборонно-промышленного комплекса и т.п.

В фойе Конгресс-центра была представлена экспозиция предприятий-номинантов и участников Конкурса.

Предприятия различных отраслей города Москвы были рады возможности выставить свою продукцию, презентовать свою деятельность, продемонстрировать качество и разнообразие производимых товаров. Для аудитории Конкурса крупнейшими компаниями Москвы были организованы дегустации.



В рамках деловой программы состоялась панельная дискуссия, посвященная основным направлениям поддержки отечественных производителей. Мероприятие открыли модераторы Вице-президент Московской



торгово-промышленной палаты С.О. Варданян и член Оргкомитета Конкурса «Московский предприниматель», Председатель Совета директоров ОАО «РОСАВТОТРАНС» Н.В. Иванова. В дискуссии приняли участие Депутат Московской городской думы, генеральный директор ОАО «НПП «Сапфир» А.Ю. Сметанов, Первый Вице-президент Российского Союза инженеров, Председатель Совета директоров ООО «Инжиниринговая компания «2К» И.А. Андриевский, генеральный директор технопарка «Строгино» С.В. Теплов, начальник отдела инновационного развития Государственной корпорации «РОСТЕХ» В.В.Славянцев, исполнительный директор Московской Ассоциации малых предприятий производителей медицинской техники М.М. Темкин, Президент Национального Союза экспортеров продовольствия Д.С. Булатов, Председатель Правления «Россоюзхолодпром» Ю.Н. Дубровин, Управляющая

Технологическим парком «Сапфир» Т.В. Дубовская, Президент Российского союза производителей одежды С.А. Беляева, Президент Российской Ассоциации производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент» Г.В. Самодуров.

В ходе мероприятия участники обсудили вопросы государственной поддержки промышленных предприятий, роль технопарков и технополисов как территорий



опережающего развития, внедрение инновационных технологий и создание новых типов высокотехнологичных производств, вопросы импортозамещения, поиска новых рынков и партнеров, организации деловых миссий, устранения барьеров на пути развития экспорта, привлечения иностранных инвесторов.

Данное мероприятие вызвало большой интерес у слушателей и стало площадкой для многочисленных комментариев и вопросов среди аудитории Конкурса. По итогам панельной дискуссии было принято решение по проведению ряда аналогичных мероприятий в рамках подготовки к следующему Конкурсу «ЛИДЕР ПРОМЫШЛЕННОСТИ-2015».

www.mos-konkurs.ru



Журнал «Время Инноваций»
на церемонии награждения 27.11.14
«Московский предприниматель - 2014»



в номинации
«ЛИДЕР ПРОМЫШЛЕННОСТИ»
Был удостоен почётного диплома
за достойную работу по информационной
поддержке Конкурса

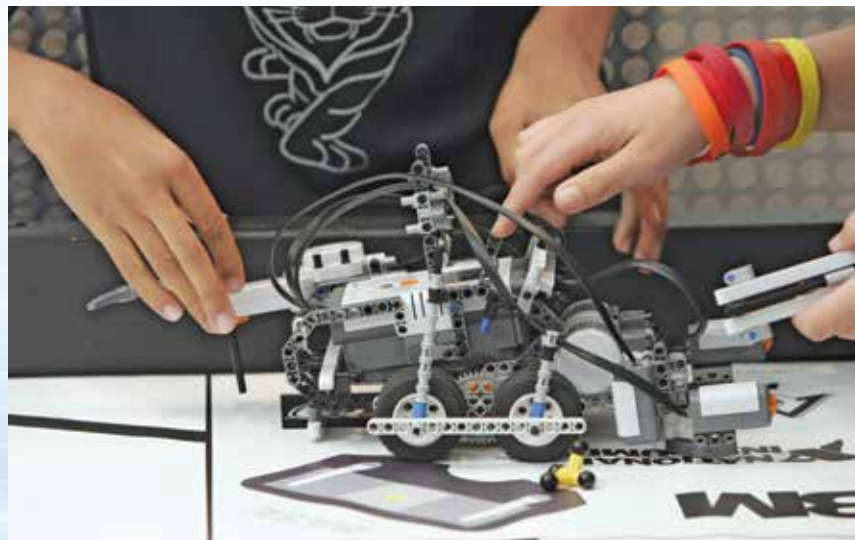
Дополнительное образование в России

Отечественная система дополнительного образования школьников испытала существенное влияние реформ 90-х гг. Вследствие отсутствия финансирования, тогда закрылись многие центры, станции и клубы юных техников, натуралистов, дворцы и дома пионеров и школьников. С улучшением экономической ситуации ряд из них были восстановлены. Однако, за прошедший период существенно изменились парадигмы и требования к образованию.

Стали актуальными понятия «человеческий потенциал», «креативность», «инновационное сознание», «инновационное поведение», «проектная деятельность», «компетенции», «метапредметные результаты» и т. п. Необходимость формирования таких качеств, развития таких работ все более концентрировано выражается в документах по развитию отечественного образования, в том числе в Концепции развития дополнительного образования детей, принятой в сентябре 2014 г.

Для реализации в дополнительном образовании новых требований выделяются средства на компьютеризацию, создание лабораторий робототехники, центров прототипирования, центров молодежного инновационного творчества с современными 3D-принтерами. В крупнейших Федеральных детских центрах: «Орленок», «Океан» и «Артек» проводятся интеллектуальные смены и конкурсы. Планируется и создание детских технопарков.

Однако, разработка соответствующей методологии дополнительного образования, способствующей созданию инновационных, а не чисто учебных, проектов и изобретений, еще только планируется в названных документах. И там же предусмотрены разработка и распространение результатов пилотных проектов и лучших практик реализации Концепции. Но, ведь, это – взаимосвязанные задачи. Ведь, совершенно очевидно, что с накоплением результатов пилотных проектов и лучших практик требуются и всё боль-



шее количество современной методической литературы и профессиональных печатных изданий, содержащих эти результаты. Требуется возможность быстро и эффективно коммуницировать и обмениваться опытом коллегам из различных регионов России, в том числе – и с иностранными коллегами. Нужны свои интернет-ресурсы. Нужны курсы повышения квалификации.

Существующие на сегодняшний день образовательные порталы и периодические издания не могут эффективно выполнить эту задачу, в связи с их разнонаправленностью, либо малым количеством страниц.

Вопрос о коммуникациях важно решать уже сейчас, не дожидаясь результатов реализации Концепции. Формулировка целей и задач Концепции, как и ряда предшествующих ей документов, стала результатом многолетнего развития передовой педагогической мысли. Лучшие педагоги-новаторы и прежде понимали

необходимость достижения тех целей, которые теперь сформулированы в Концепции. Они нашли для этого ряд соответствующих методик, успешно апробировали их (пусть пока – в отдельных учреждениях, как сейчас говорят, «зонах прорыва»).

Пилотные проекты дополнительного образования уже идут, ряд из них – более десяти лет, хотя пока, в основном, идут только на энтузиазме педагогов, без целевого финансирования. Именно эти проекты и есть тот серьезный задел, который сможет внести наибольший вклад в результаты реализации Концепции, если будут продолжены и профинансированы.

Возможности оперативной коммуникации для этого требуются, в первую очередь. Авторы статьи выражают уверенность, что в ближайшее время в стране появятся новые серьезные коммуникационные ресурсы в области детского и юношеского технического творчества.

Пилотный проект кафедры ЮНЕСКО СФУ в Красноярске

Один из таких пилотных проектов более пятнадцати лет развивается в городе Красноярске научно-педагогическим коллективом, в который входят работники высшего и школьного образования. Красноярск хорошо известен, как инновационная территория в образовании, он дал



Глава города Красноярска Э.Ш. Акбулатов знакомится с патентом Школы № 10 и СФУ «Защитная система спортсмена» на городской выставке НТТМ-2014

отечественному и мировому образованию ряд инновационных технологий. Сейчас в Красноярске формируется образовательная технология нового поколения, в которой инноваторами являются не только педагоги, но инноваторами становятся учащиеся. Это – распространенная на все этапы учебного процесса, включая внеклассные занятия, ТРИЗ-педагогика [1], основанная на теории решения изобретательских задач (ТРИЗ), созданной российским ученым Генрихом Сауловичем Алтшуллером [2]. В настоящее время ТРИЗ пользуется ажиотажным спросом за рубежом, все чаще говорят о необходимости ее «возвращения» в Россию. ТРИЗ-педагогика – эффективное средство такого «возвращения». В дополнение к методу творческих задач [3], красноярские методологи создали метод изобретения знаний и метод инновационных проектов [4, 5]. В дополнительном образовании, в особенности в научно-техническом творчестве, наиболее применим метод инновационных проектов, представляющий собой структурированное объединение проектного и проблемного об-

учения с ТРИЗ. Этим методом учащиеся создают реальные проекты по решению актуальных проблемных задач техники, экологии, социальной сферы, побеждающие и занимающие призовые места на региональных и Всероссийских молодежных научных форумах. Завоеван Большой научный кубок России программы «Шаг в будущее». Получен первый школьно-студенческий патент РФ № 2486851 «Защитная система спортсмена», сообладате-



Победители конкурса «ШУСТРИК» Ассоциации инновационных регионов России (АИРП) учащиеся 7 класса Школы № 10 г. Красноярска Ника Безруких и Екатерина Ильясова представляют проект утилизации «мусорных островов» в океане «Остров Чистый» на «Startup Village» в «Гиперкубе» Сколково

ли которого – Сибирский Федеральный университет (СФУ) и школа № 10 г. Красноярска им. акад. Ю.А. Овчинникова (см. сайт «Научная Россия» <http://scientificrussia.ru/articles/sfu-sports-protection>). Готовятся еще школьно-студенческие патенты. Результаты разработок коллектива неоднократно преподавались его участниками на курсах повышения квалификации педагогов: на базе Красноярского краевого института повышения квалификации (ККИП-КиППРО) и ФКП СФУ, в том числе – по грантам Минобрнауки России.

В последние годы деятельность красноярского коллектива куриру-

ется Научно-образовательным центром (кафедрой) ЮНЕСКО «Новые материалы и технологии» СФУ. Это связано с тем, что созданный коллективом технология благодаря ТРИЗ формирует у обучаемых не только инновационное мышление, а его высшую форму – устойчивое мышление, т.е. направленное на решение задач устойчивого развития (предприятия, территории, России, цивилизации в целом). Поэтому она соответствует целям и задачам ЮНЕСКО в области образования в интересах устойчивого развития, ОУР: Международного Десятилетия ОУР (2005 – 2014 гг.) и новой Глобальной програм-



Молодой исследователь школы № 10 г. Красноярска – базовой школы научно-педагогического коллектива, ученица 2-го класса, автор проекта «Филологический конструктор», певица Ангелина Сидоркина исполняет Гимн Молодежи на торжественной церемонии вручения наград победителям конкурса «ШУСТРИК» на Красноярском экономическом форуме КЭФ-2014

мы действий в области ОУР (GAP), признана Национальным Координационным центром Ассоциированных школ ЮНЕСКО России, опубликована в «Вестнике ЮНЕСКО» [6].

Кафедра ЮНЕСКО СФУ НМИТ готова распространять свои разработки во всех заинтересованных учреждениях дополнительного образования.

Авторы: Анатолий Козлов, Татьяна Погребная, Олеся Сидоркина
Сибирский Федеральный университет (СФУ),
кафедра ЮНЕСКО «Новые материалы и технологии»

1. ТРИЗ-педагогика / И. Л. Викентьев, А. А. Гин, А. В. Козлов // Сборник творческих задач по биологии, экологии и ОБЖ / С. Ю. Модестов. – СПб.: АКЦИДЕНТ, 1998. – С. 162–165.
2. Алтшуллер, Г. С. Найти идею / Г. С. Алтшуллер – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 400 с.
3. Гин, А. А. 150 творческих задач о том, что нас окружает / А.А. Гин, И. Ю. Андржеевская. – М.: Вита-Пресс, 2010. – 216 с.
4. Методы изобретения знаний и инновационных проектов на основе ТРИЗ / Т. В. Погребная, А. В. Козлов, О. В. Сидоркина. – Красноярск: ИПК СФУ, 2010. – 180 с.
5. Development of creativity in engineering education using TRIZ / A.A. Lepeshev, S.A. Podlesnyi, T.V. Pogrebnaya, A.V. Kozlov, O.V. Sidorkina // 3rd Interdisciplinary Engineering Design Education Conference (IEDEC), Santa Clara, CA, USA, 2013. IEEE Conference Publications. Pages: 6 – 9.
6. ОУР в Ассоциированных школах ЮНЕСКО. Дидактика устойчивого развития / А.В. Козлов, Т.В. Погребная, О.В. Сидоркина // Вестник ЮНЕСКО. – 2013. - № 18. – С. 228 – 237.

250 лет Вольному экономическому
обществу России



Вольное экономическое общество России

Наименование вольного экономического общества России, основанного в 1765 году, является одним из старейших в мире. Оно было создано в соответствии с указом императрицы Екатерины II. Вольное экономическое общество России является одной из старейших общественных организаций в России. Оно занимается изучением и распространением экономических знаний, а также оказывает помощь в развитии экономики России.



Вольное экономическое
общество России
(ВЭО России)
основано в 1765 году
указом императрицы
Екатерины II.

«...ВЭО России — старейшая российская общественная организация — работа которой служит делу просвещения, организации открытых, интересных дискуссий по самым острым вопросам национальной повестки...».

В. Путин

125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 22 «а»

Телефон: +7 (495) 609-07-66

Факс: +7 (495) 694-02-28, 694-02-83

e-mail: iue@iuecon.org

www.veorus.ru

Студенческая пора – прекрасное время. Это не только период ярких событий, встреч с друзьями, но, прежде всего, отличное время для того, чтобы проявить себя, свои таланты в будущей профессии. Сегодня Россия как никогда нуждается в специалистах высокого уровня технической направленности, и Омский государственный технический университет – отличная платформа для молодых людей, решивших посвятить свою жизнь именно этой области профессиональной деятельности.

ОмГТУ: мы готовим профессионалов

ОмГТУ – один из лучших вузов России, здесь студенты не только получают отличные знания, но и имеют возможность принимать самое активное участие в научной и исследовательской работе. А благодаря тому, что в университете практика проходит на самом высоком уровне и у будущих молодых специалистов есть возможность получить практические навыки в условиях реального производства, юноши и девушки могут впоследствии устроиться на хорошую работу и показать себя с самой лучшей стороны.



ОмГТУ – крупный вуз, в нем одновременно могут учиться более 16 тысяч студентов. Филиалы университета находятся в Сургуте, Нижневартовске и Нефтеюганске. Ведут занятия высококвалифицированные преподаватели. Образование студентов проходит по самым престижным и современным программам обучения, включающим 45 направлений бакалавриата, 8 специальностей, 33 направления магистратуры, 59 направлений аспирантуры. Обучение в вузе не только отличается высоким качеством и предоставляет большие возможности для будущего выпускников, но и является доступным, что весьма важно для современного рынка образования. Ежегодно более чем 1900 абитуриентов могут поступить в университет на бюджетной основе, кроме того, вуз предоставляет около 700 целевых мест. На обучение можно получить образовательный кредит, а уж если студент показал отличные успехи в учебе – он может рассчитывать и на бюджетное место.

Важный показатель престижности вуза – созданная на его базе международная образовательная площадка. Для обучающихся открыта возможность получения дополнительного опыта в ресурсных

центрах, организованных с участием ведущих зарубежных компаний, стажировки и прохождения практики за рубежом, участие в международных конференциях, обучающих вебинарах, телеконференциях.

Будущей профессии в вузе придается большое значение. Ведь выпускники имеют возможность показать себя высококлассными специалистами технических специальностей, что очень важно и востребовано в современном мире. Студенты могут пройти практику более чем на 130 предприятий. Кроме того, выпускники ОмГТУ успешно работают в Италии, Чехии, США, Канаде, Швейцарии, Франции, Южной Корее. Такая востребованность говорит о высоком уровне наших специалистов. Университет



включает в себя: факультет транспорта, нефти и газа; радиотехнический факультет; факультет информационных технологий и компьютерных систем; факультет гуманитарного образования; факультет экономики и управления; факультет элитного образования и магистратуры; факультет довузовской подготовки. А также институты: машино-строительный; энергетический; нефтехимический; институт военно-технического образования; институт дополнительного профессионального образования; институт заочного обучения; институт безопасности жизнедеятельности. Вуз активно сотрудничает со школами, помогая ребятам выбрать будущую профессию и подготовиться к поступлению.

644050, г. Омск, пр. Мира, д. 11.

Тел.: +7 (3812) 65-33-89

e-mail: info@omgtu.ru

Калининград – динамично развивающийся российский город, где созданы не только мощные экономический, культурный и научный потенциалы, но и сформирован богатейший образовательный потенциал. И одним из важнейших направлений педагогической работы здесь считают комплексное развитие личности, в том числе - посредством активного вовлечения детей в научно-техническое творчество. Подробнее об этом нам рассказала Председатель комитета по образованию администрации городского округа «Город Калининград» Татьяна Михайловна ПЕТУХОВА.

КАЛИНИНГРАД

Будущие кулибины развиваются успешно



Т.М. ПЕТУХОВА, Председатель комитета по образованию администрации городского округа «Город Калининград»

- Татьяна Михайловна, сегодня мы все понимаем, что «отчитываться» за инновационное развитие нашей страны будут наши дети. Курс обозначен, но создание инновационной модели экономики требует времени. И многое тут зависит от того, насколько эффективно работает сегодня педагогическая система. И в этой связи вопрос: какими достижениями в сфере развития детского технического творчества может сегодня гордиться Калининград?

- Совершенно с Вами согласна – от наших сегодняшних достижений работы с детьми напрямую зависит будущее процветание нашей страны. И нам есть что представить в качестве успешных показателей этой работы. В 2013 году Калининград стал победителем регионального конкурса муниципальных образований в рамках распространения инновационных моделей развития техносферы деятельности учреждений доп.образования. На реализацию данного проекта из областного бюджета выделен один млн. руб., благодаря которому было приобретено оборудование для работы лабораторий творческого проектирования, программирования и робототехники, мультимедийных средств и астрономических исследований. В том же году детско-юношеские центры «На Ком-

сомольской» и «На Молодежной» стали победителями областного конкурса среди образовательных учреждений, а в 2014 году трём образовательным учреждениям Калининграда присвоен статус сетевых экспериментальных площадок по использованию новых подходов к организации деятельности школьников и разработке нового содержания образования. Это: ДДТ «Родник» («Развитие научно-технического творчества и совершенствование технической подготовки учащихся и студентов средствами робототехники»), СОШ № 33 («Разработка модели технической подготовки старшеклассников в области робототехники в условиях основной школы» и СОШ № 56 («Робототехника как инструмент системно-деятельностного подхода в области технического творчества»).

- А насколько охотно дети занимаются в этих учреждениях? И какими, конкретно, победами детей в конкурсах могут похвастаться их педагоги?

- Количество детей, занятых в кружках технического творчества, увеличилось, по сравнению с прошлым годом, более чем на 300 человек. Это - ответ на первый вопрос. Чтобы еще больше усилить интерес детей, мы у себя в городе провели городской конкурс технического творчества по робототехнике и городское личное первенство по авиамodelьному спорту в классе метательных моделей свободнолетающих планеров.

Достижения калининградцев в крупномасштабных конкурсах тоже весьма убедительны. Недавно 12 наших образовательных учреждений представили 32 проекта на областной выставке НТТ детей и молодежи, два из которых стали призёрами Всероссийской выставки научно-технического творчества «НТТМ-2014» в Москве. А еще наши воспитанники удачно выступили на крупнейшем в Европе фестивале робототехники «РобоФест» и на Всемирной Олимпиаде Роботов (WRO-2014).

Сегодня очевидно, что технические и IT-компетенции современных школьников выходят на совершенно новый качественный уровень, и сформированная в городе эффективная вариативная система дополнительного образования детей максимально им в этом содействует, что, в скором будущем обернётся мощным импульсом для социально-экономического и научно-технического развития российского общества.

236000, г. Калининград, ул. Чайковского, 50/52, комитет по образованию администрации городского округа «Город Калининград» тел. 8 (4012) 92-40-09, факс: 8 (4012) 92-40-62 E-mail: cityedu@klgd.ru

ДДТ «Родник» – площадка для развития талантов

Сегодня Дом детского творчества «Родник» - главная в городе Калининграде площадка по дополнительному образованию детей в городе Калининграде. Сегодня здесь работают 22 педагога и обучается огромное количество детей (одна тысяча двести школьников!). Наряду с традиционными видами педагогической деятельности (художественное воспитание, спортивное, эколого-биологическое...) в последние годы в ДДТ стремительно развивается и научно-техническое направление.

О том, насколько насыщенно ведётся эта работа, рассказывает руководитель ДДТ «Родник» Татьяна Эдуардовна ПЕТРОВА.

Ежегодно к нам в ДДТ приходят новые воспитанники. Мы не только увеличиваем численность уже действующих объединений, но и постоянно образуем новые. И тут стоит отметить, что техническое творчество – это, ведь, совсем не новое направление, но интерес к нему сегодня стремительно растёт. И происходит это при поддержке государства, которую мы постоянно ощущаем в лице администрации города и регионального Министерства образования. Отсюда – и наши успехи на конкурсах самых разных уровней.

Недавно ДДТ «Родник», благодаря средствам из областного бюджета, смог создать уникальные инфраструктурные возможности для занятия детей в современных лабораториях по предметам творческого проектирования (междисциплинарный инженерный курс: проектирование, микроэлектроника, программирование), программирования и робототехники (лего-конструирование, программирование), мультимедийных средств и астрономических исследований (компьютерная графика, 3D-моделирование, фото, видео, астрономия). О таком оборудовании мы раньше только мечтали. И сейчас мечты стали реальностью.

Постоянный деловой контакт с другими образовательными заведениями привели нас к новой системе сотрудничества образовательных учрежде-

ний. Так была создана принципиально новая модель сетевого взаимодействия общего образования (школа № 19) и дополнительного (ДДТ «Родник»), что позволило объединить ресурсы учреждений и взаимно интегрировать основные и дополнительные образовательные программы. В результате, появилась образовательная система с уникальными возможностями в решении актуальных вопросов воспитания и обучения детей, при которой учащиеся могут сами выбирать: готовиться ли сейчас к уроку и учить билеты или создать и защитить проект, используя ресурсы лабораторий с новейшим оборудованием? Ученик может выбрать любую предложенную в программе тему проекта или придумать свою.

Благодаря такой практике интеграционного взаимодействия, многие проекты детей были отмечены на городских, областных и общероссийских конкурсах научно-технического творчества: 22 воспитанника стали победителями муниципальных, а 25 - региональных конкурсов. Работы воспитанников ДДТ были представлены на конференции «Юные техники и изобретатели» (г. Москва – 2014 г.). Среди достижений – диплом Всероссийского конкурса научно-технического творчества «НТТМ – 2014» (г. Москва), серебряная медаль Российского



Т.Э. ПЕТРОВА, руководитель ДДТ «Родник»

этапа Всемирной олимпиады роботов (г. Казань – 2014 г.) и др.

Двери Дома детского творчества «Родник» открыты и летом – проект «Летний лагерь для юных экспериментаторов «Эврикум» стал победителем регионального конкурса по занятиям несовершеннолетних.

Сегодня дети активно работают над развитием направления – «Роботы-автомобили». Испытания и презентации своих новых беспилотных технологий в области дорожного движения юные воспитанники проводят под руководством известнейших экспертов мирового автопрома.

Проведенная работа позволила нам стать сетевой экспериментальной площадкой Федерального института развития образования по теме «Развитие научно-технического творчества и совершенствование технической подготовки учащихся средствами робототехники» и позволило создать инновационную площадку («инкубатор») для отработки образовательных моделей и технологий будущего на всех уровнях образования.

236010, г. Калининград, ул. Нефтяная, д. 2, ДДТ «Родник» тел/факс 21-74-69, E-mail: rodnikddt@yandex.ru



«Теремок» - место, где формируют будущее

Личность ребенка, практически, полностью формируется к 5-6 годам. Важные этапы развития личностных качеств таковы: с трех до четырех лет укрепляется эмоциональная саморегуляция, с четырех до пяти – нравственная, а с пяти до шести-семи формируются деловые личностные качества ребенка. Именно поэтому так важно, чтобы дошкольник не просто общался со сверстниками, но и активно изучал окружающий мир, обучался основным навыкам. Огромную помощь в этом маленькому человечку оказывают дошкольные детские учреждения, особенно детские сады, где дети, как правило, проводят большую часть дня. Сейчас многие детские сады России стараются включать в работу, помимо традиционных, инновационные программы для развития детей.



И.В.Рыжова, заведующая детским садом №11

Один из них – детский сад №11 «Теремок», который находится в городе Кохма Ивановской области. Это одно из самых крупных дошкольных учреждений области. В нем 13 групп, которые посещают 330 воспитанников. Здесь есть все, что нужно: прекрасно оборудованные площадки для игр на свежем воздухе, уютные групповые помещения, медкабинет со всем необходимым, изостудия для развития творческих способностей у маленьких художников, физкультурно-музыкальный зал, уличная спортивная площадка, где малыши могут заниматься активными играми, сен-

сорная комната, способствующая всестороннему развитию ребенка, удобное игровое помещение для группы выходного дня и кабинет психолога, где с ребятами занимается опытный специалист.

Заведующая садом Ирина Валерьевна РЫЖОВА рассказала о том, как живет детский сад №11.

- Ирина Валерьевна, у Вас в саду кроме основных групп есть еще и группа выходного дня. Расскажите, что это за группа, и какие еще дополнительные услуги предлагает «Теремок»?

- В группу выходного дня «Мир на ладошке» у нас ходят ребята, не посещающие детский сад в обычные дни. Кстати, мы являемся базо-

вой площадкой Федеральной стажировочной площадки по реализации Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 годы по направлению «Модернизация муниципальных систем дошкольного образования», и группа выходного дня – это вариативная форма дошкольного обучения, которую мы можем предложить родителям. У нас есть также группа вечернего пребывания – для удобства родителей с нестабильным графиком работы. Кроме этого, мы предлагаем ребятам, посещающим сад, занятия в разных кружках. Это и изобразительное творчество, и хореография, и бисероплетение, и кружок «Оч. умелые ручки», и музыкальный театр-студия. Мы стараемся, чтобы наши дети занимались тем, что им интересно, к чему они сами тянутся. Мы стремимся не просто раскрыть таланты детей, но и научить их пользоваться творчеством, воображением, чтобы они были уверены в себе и в дальнейшем выросли успешными во всех сферах жизни. А родители довольны тем, что наши услуги доступны всем.

- Таланты «Теремка» принимают участие в конкурсах?

- Конечно! У каждого ребенка есть свой талант, и мы стараемся поддерживать наших ребят во всем, помочь им проявить себя. Наши дети принимали участие в областных, всероссийских и прочих конкурсах, в том числе и международного уровня. Ребята не раз получали награды, дипломы, грамоты. А



мы гордимся их успехами, ведь это еще и результат наших трудов.

- Наверняка, не только ребята в «Теремке» талантливы. Какие награды и достижения есть у Вашего учреждения и у сотрудников?

- У сотрудников сада очень много наград, грамот, дипломов, и все они честно заслужены. Работа с детьми – это огромный труд, но, наверное, ни одна другая деятельность не доставляет столько удовольствия и радости. Нельзя работать с детьми, если не любишь свою профессию всем сердцем. Дети все чувствуют, с ними нельзя быть неискренними. Поэтому в «Теремке» трудятся только те, кто действительно прикипел, что называется, душой к профессии. И благодаря стараниям коллектива наш детский сад также не раз был отмечен наградами. Мы входим в список организаций «Элита Нации», с этого года работаем как пилотная площадка по введению ФГОС ДО в дошкольных образовательных организациях Ивановской области, по итогам Всероссийского Рейтинга качества товаров и услуг мы получили почетную награду «Звезда качества 2014», мы – участники национального реестра «Ведущие



образовательные учреждения России» 2012-го и 2013-го годов. Кроме этого, наше учреждение имеет статус «Социально-ответственное предприятие РФ». Добавлю, что оргкомитет Всероссийского Бизнес-рейтинга присвоил нам статус «Лидер отрасли – 2013», и еще в прошлом году «Теремок» был включен в общероссийский кадастр «Книга почета». И, наконец, наш сад – Дипломант Областного конкурса дошкольных образовательных учреждений «Детский сад года – 2010» в номинации «Детский сад новой формации».

- Насколько я знаю, у Вас лично тоже немало наград и достижений.

- Да, и это есть. У меня имеются и грамоты, и благодарности, я – Почетный работник образования Ивановской области, есть медаль «Профессионал области», национальное свидетельство «За безупречную репутацию и профессионализм». Я тоже по возможности стараюсь участвовать во всевозможных семина-



рариям, чтобы взглянуть на дошкольное учреждение с другой стороны. У нас прекрасная база для развития творческих способностей детей. Кроме обычных занятий, мы учим их использовать собственную фантазию так, чтобы она помогала им и в будущем – не важно, учеба это, работа или повседневная жизнь. Например, мы создаем вокруг пространство, в котором важно не то, чем оно наполнено, а то, что его

можно изменять – например, был стол, а по желанию ребенка стал корабль или самолет. И я очень надеюсь, что наши выпускники смогут использовать полученные здесь навыки и знания в школе и взрослой жизни. Ведь каждый ребенок, уходя из «Теремка», уносит с собой не только труды наших воспитателей и педагогов, но и частичку сердца каждого работника сада.

- Наверняка Ваши выпускники смогут достичь больших успехов в жизни. А каким Вы видите детский сад «Теремок» в будущем?

- Еще более красивым, уютным. Мы все стремимся к общей цели, и поэтому работа доставляет нам искреннюю радость. Мы очень благодарны за помощь, которую нам оказывает управление образования и молодежной политики администрации городского округа Кохма во главе с начальником Ненастьева Ларисой Николаевной. И отдельное спасибо родителям детей, которые активно участвуют в жизни сада. Благодаря общим стараниям «Теремок» действительно превращается не просто в учреждение для дошкольников, а в волшебный терем, где живет настоящая сказка. И будущее «Теремка» мне видится только самым лучшим.

**Беседовала
Юлия Карасихина**

Национальная марка качества-2014

В Москве в ГК «Президент-Отель» состоялась Торжественная Церемония награждения и приём в честь лауреатов Всероссийской премии «НАЦИОНАЛЬНАЯ МАРКА КАЧЕСТВА» - 2014 с присуждением предприятиям высокого звания «ГАРАНТ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ» и вручением руководителям Почетного Знака «ЗА КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ».

Премия состоялась благодаря тесному сотрудничеству депутатов Государственной Думы Российской Федерации, ответственных руководителей федеральных и региональных министерств и ведомств, а также Организатора Мероприятия - Фонда поддержки предпринимательских инициатив. Почетными гостями мероприятия стали депутаты Государственной Думы и Совета Федерации ФС РФ, руководители федеральных министерств и ведомств, представители экспертного сообщества, крупных бизнес-структур, профессиональных общественных объединений и средств массовой информации.

В своем приветственном слове Председатель Организационного комитета Тягунов А.А. (депутат Государственной Думы Российской Федерации II, III, IV, V созывов; Заслуженный строитель Российской Федерации; Лауреат Государственной премии) подчеркнул, что награда «НАЦИОНАЛЬНАЯ МАРКА КАЧЕСТВА» прежде всего, обеспечивает своим Лауреатам имидж лидеров, репутацию надежных производителей высококачественной и конкурентоспособной продукции и услуг, что способствует привлечению новых партнеров и заказчиков, сохранению и увеличению существующей доли рынка, ведёт к росту прибыли и, соответственно, открывает новые деловые возможности. В напутственных обращениях к Лауреатам высокие гости мероприятия отметили, что качество во всём мире стало ключевым фактором определения конкурентных преимуществ, а конкурентные преимущества – это единственное условие, для того чтобы развивалась страна. В завершении Церемонии награждения Лауреаты премии подчеркнули, что эта высокая награда – огромный стимул для дальнейшего роста их предприятий, совершенствования стандартов качества и надежности, долгой и плодотворной работы на благо Родины и российских граждан.

В концертной программе в честь Лауреатов премии приняли участие звезды отечественной эстрады (народная артистка России Роксана Бабаян, заслуженный артист России Аркадий Укупник, российский певец Данко, музыкальная поп-рок-группа «Божья коровка», российская музыкальная группа «Унесённые ветром», популярная эстрадная артистка Алина Рай, актер МХАТа Николай Сахаров, шоумен, певец и композитор Алексей Зардинов и другие). Вели праздничное мероприятие легендарные телеведущие, народные артисты СССР Игорь Кириллов и Анна Шатилова. Мероприятие прошло в праздничной и очень тёплой атмосфере, участники смогли пообщаться в неформальной обстановке, установить новые деловые контакты и взаимовыгодные партнерские отношения.

Все подробности о награждении Лауреатов Всероссийской премии «НАЦИОНАЛЬНАЯ МАРКА КАЧЕСТВА» можно узнать на сайте Организатора или по телефону 8 (495) 966-16-80.



**НА ЦЕРЕМОНИИ
НАГРАЖДЕНИЯ РЕГАЛИЯМИ
ЛАУРЕАТОВ ВСЕРОССИЙСКОЙ
ПРЕМИИ «НАЦИОНАЛЬНАЯ
МАРКА КАЧЕСТВА» - 2014
БЫЛИ ОТМЕЧЕНЫ:**

- Банк «Кузнецкий мост» ОАО
- Группа компаний ГЛАВЗАРУБЕЖСТРОЙ
- Группа компаний ЭЛТИКОН
- ЗАО «Военно-мемориальная компания»
- ЗАО «СК Девелопмент»
- ЗАО «Хиквижн»
- Казенное предприятие «Монумент»
- Люкс Вода
- Муниципальное предприятие города Нижнего Новгорода «Единый центр муниципального заказа»
- ООО «СКФ»Сфера»
- ООО «Биг Скрин Шоу»
- ООО «БИОЛИТ»
- ООО «Дива»
- ООО «Жилсервис Томской Домостроительной компании»
- ООО «Квартал»
- ООО «Максимус»
- ООО «Новокручининское»
- ООО «Омскбланкиздат»
- ООО «Профилактический пояс»
- ООО «Стройтехносервис»
- ООО «Транс-Бережет»
- ООО «Фирма ХаНи»
- ООО «Югра-ПГС»
- ООО «Группа компаний «МАС»
- ООО «Объединенная сервисная компания»
- ООО «САДОВЫЙ ЦЕНТР БОГОЛЮБОВОЙ ЛЮДМИЛЫ»
- ООО «Спецмашиностроение. Монтажное Управление № 7»
- ООО «Южная региональная строительная компания»
- ООО Головное предприятие «Специализированное Управление-177»
- ООО научно-производственная фирма «Золотая Долина»
- ОАО «Группа «Илим» в г.Коряжме
- ОАО «Республиканское ипотечное агентство»
- СП «Термобрест» ООО
- Хабаровское краевое государственное унитарное предприятие «Фармация»
- Ювелирная сеть «585/Золотой»

Наружная реклама в борьбе за место под солнцем



Реклама – двигатель прогресса. Кто из нас не слышал этого выражения? Действительно, реклама – это неотъемлемая составляющая процесса продвижения на рынке того или иного товара или услуги. И любой, даже совершенно несведущий в вопросах рекламы человек встречается с ней повсеместно. Речь идёт не только о радио- и телерекламе, без которой не обходится, практически, ни одна передача, но и о многочисленных рекламных щитах, дружно выстроенных по обочинам федеральных и региональных трасс. Это – так называемая «наружная реклама», которая, как оказалось, является не только двигателем прогресса, но и его показателем.



Вспомните, совсем недавно, когда еще никто не произнёс официально слово «кризис», когда еще только-только угадывались его туманные очертания, яркие картины на щитах рекламной наружки вдруг, почти через одну, стали хором сигнализировать нам цифрами телефонных номеров во весь экран: «Я свободен, занимай!». И чем чаще встречаются эти свободные щиты рекламных конструкций (а их число возрастает ежедневно), тем грустнее становится. Вот он, явный признак нашего экономического нездоровья – пустые щиты наружной рекламы.

А ведь, каждый такой щит – это целая металлоконструкция. Сооружение дорогостоящее. И если оно не используется по назначению, не работает, не приносит его хозяину прибыль, то совершенно очевидно, что становится оно для своего владельца убыточным.

И поскольку само наше сегодняшнее время внес-

ло минорные коррективы в планы и реалии предпринимателей, занимающихся «наружкой», то вопросу было бы подумать о каких-либо преференциях для них, о способах вспомоществования для тех, кто выстроил для нас на свои деньги эти конструкции и старается изо всех сил крутить ручку того самого двигателя прогресса.

Но, словно по иронии судьбы, вместо вполне логичных для сегодняшнего дня преференций, владельцы рекламного бизнеса получили, как удар в лоб, обновленный Закон о рекламе, который уже смёл с рынка значительную часть предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере наружной рекламы. А для тех, кто, несмотря ни на что, старается удержать свои позиции и не сдать бизнес, настали непростые времена.

Какие же, конкретно, пункты нового Закона так усложнили жизнь предпринимателям, работающим в рекламном бизнесе? И какие поправки, на взгляд специалистов рекламной сферы, следовало бы внести в Закон о рекламе?



А.Г. СПИРИН

С этим вопросом мы обратились к специалисту компании, работающей в области наружной рекламы уже третье десятилетие. Мы беседуем с заместителем генерального директора компании «ИРИДА-СЕРВИС» из города Южно-Сахалинска Александром Геннадьевичем СПИРИНЫМ.

- Александр Геннадьевич, как Вы оцениваете поправки в Закон о рекламе, вступившие в силу к началу 2015 года?

- К сожалению, вынужден оценить поправки в Закон о рекламе (в частности, ст. 19, где идет речь о наружной рекламе) отрицательно. Данное нововведение, в отличие от предыдущей законодательной нормы, никак не способствует развитию предпринимательства в области наружной рекламы, а ведёт к затуханию всякой инициативы в этом бизнесе. Ведь, ни один здравомыслящий человек не будет вкладывать миллионы в дело, которым ему запретят заниматься через пять, максимум – через десять лет.

- Объясните, пожалуйста, подробнее, кто и почему может запретить предпринимателю, добросовестному налогоплательщику (например, владельцу нескольких конструкций для наружной рекламы) заниматься своим делом?

- Закон. Именно Закон в его нынешней редакции определил срок (максимально – десять лет), на который в данном месте может быть установлена рекламная конструкция. По истечении указанного срока место установки выставляется на торги, и если предприниматель их не выиграет, то место придётся уступить.

- Но ведь, в данном месте уже смонтированы его капитальные конструкции, на установку которых он в своё время уже получил разрешение властных структур! Разве не справедливо было бы просто пролонгировать периодически это его право, исходя из того, что предприниматель осуществляет свою деятельность добросовестно и безо всяких нарушений?

- Раньше именно так и было. Мы ежегодно подписывали двустороннее соглашение с администрацией о нашем дальнейшем праве заниматься рекламной деятельностью на землях общего пользования, обозначенных в договоре. И это было естественно и логично. Более того, инициатива установки конструкций исходила именно от их владельцев. И если на одно и то же место подавались две и более заявок на установку конструкций, то органы местного самоуправления проводили конкурс. Всё было открыто и прозрачно. Наша компания «ИРИДА-СЕРВИС» со дня своего основания, с 1992 года развивалась, увеличивала и постоянно обновляла свои рекламные конструкции, и при этом год от года мы становились всё более крупным налогоплательщиком в своём регионе. Мы охотно отзывались на все обращения в наш адрес со стороны городской администра-





ции, всегда помогали городу в проведении различных мероприятий и уже как должное воспринимали факт ежегодной пролонгации договора между компанией «ИРИДА-СЕРВИС» и городом. Это позволяло нам строить дальнейшие планы развития, видеть перспективу.

Но теперь пункты действующего Закона о рекламе не позволяют продлять такие договоры по согласию сторон, а требуют организации торгов, результаты которых, разумеется, совершенно непредсказуемы. Кроме того, у организаторов торгов одна задача - продать рекламное место как можно дороже, в целях пополнения бюджета. (А кто посчитает, сколько потеряет бюджет от ухода с рынка или частичного сворачивания бизнеса добросовестных налогоплательщиков?).

И победителем таких торгов может оказаться компания, которая не имеет ни одной рекламной конструкции. А собственники уже установленных в данном месте рекламных сооружений будут лишены права использовать их дальше как средство своего производства. Что им останется делать в такой ситуации? Продать за копейки победителю торгов или просто разобрать и отвезти на помойку? Выбор невелик.

- Но мне не совсем понятна суть таких торгов. Если бы, например, рекламные конструкции являлись государственной собственностью, то было бы вполне логично регулярно устраивать госторги на право их временного

использования. Но что в данном случае будет являться предметом торга? Что, конкретно, выставляется на торги?

- На торги выставляется право на заключение договора на установку рекламной конструкции на определенном участке земли общего пользования. И победитель торгов получает право временно, до следующих торгов устанавливать на данном участке земли свои рекламные сооружения.

- А как же, действительно, быть владельцу уже установленных рабочих конструкций, если он не победит на торгах? Ведь, он вложил деньги...

- Я уже ответил на этот вопрос. Других вариантов Закон не предоставляет.

- Но, ведь, это может погубить бизнес любого предпринимателя. А сколько их может быть в рамках всей страны!



- Вы совершенно правы. Данное нововведение может нанести огромный вред предпринимательству, а значит, и регионам, и стране. Почти каждый, кто начинает свой бизнес, мечтает передать его по наследству. Каждый предприниматель хочет видеть свой бизнес в долгосрочной перспективе. Да и если, вдруг, собственник рекламных конструкций захочет их продать, легко ли в реалиях нового Закона ему будет найти покупателя?

Кто захочет приобретать объекты предпринимательской инфраструктуры без четкого понимания перспективы их использования?

- Александр Геннадьевич, я стараюсь найти хоть какие-то оправдания для данного нововведения... Быть может, наши законодатели таким образом стараются минимизировать риски возникновения монополизма в этой сфере и стимулировать конкуренцию?

- Что касается монополизма, то ранее действовавшая редакция Закона ограничивала владельца рекламных конструкций долей в тридцать пять процентов рынка на территории района, городского округа и городов Москвы и Санкт-Петербурга. Однако Федеральный Закон от 21.07.2014 N264-ФЗ все данные ограничения снял.

Так что, новая редакция Закона о рекламе только способствует разрастанию монополизма в данном сегменте. И, что скрывать, рынок в мегаполисах уже пошел по этому пути.

А что касается стимулирования конкуренции... Конкуренция в данном сегменте рынка рекламы уже ограничена тем, что нельзя на территории одного муниципального образования поставить конструкций больше, чем допускает действующим ГоСтом. (Хоть, он нередко и нарушается). Торги сегодня стимулируют только одно: хочешь сохранить свои конструкции – дай больше! Сколько? Никто не

знает. Ведь, кто-то пойдет на торги в надежде попробовать себя в новом деле (тем более, что в случае победы есть высокий шанс почти задаром приобрести рекламную инфраструктуру неудачливого конкурента), а кто-то - чтобы отстоять уже налаженный бизнес, команду, вложенные инвестиции.

Давно прошли времена, когда слова «личная собственность» считались ругательными. Сегодня мы воспитываем своих детей в духе уважения к чужой собственности и знаем, что именно она – основа и прямой путь к процветанию – людей, бизнеса, общества, государства. Так, откуда же такое «совковое» пренебрежение к собственности предпринимателя? Я говорю о предпринимателях, имеющих в своем производственном арсенале уже смонтированные и установленные сооружения для наружной рекламы. Ведь, стоимость изготовления и установки только одной самой простой конструкции – более трёхсот тысяч рублей (!). И первые годы предприниматель только «отбивает» вложенные средства, а уже потом можно говорить о его прибылях. А взять и остановить его бизнес только потому, что кто-то придумал не самую умную поправку в Закон – это ли не вредительство, не имеющее ничего общего с истинной заботой о предпринимательстве, так много и часто декларируемой повсеместно.

Мы уже обращались к депутатам Государственной Думы РФ и сегодня считаем необходимым инициировать вопрос о внесении на рассмотрение Государственной Думой новых поправок в Закон о рекламе в части предоставления возможности пролонгации действующих договоров на установку рекламной конструкции и очень надеемся, что наша инициатива будет воспринята должным образом.

Беседовала Светлана Шишлова



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПОРА РОССИИ

В Москве, в ГК Управления делами Президента РФ «Президент-отель» (г. Москва) состоялась X Торжественная церемония награждения лауреатов Ежегодной национальной премии «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПОРА РОССИИ-2014».



та и Правительства Российской Федерации по защите и поддержке интересов отечественных производителей товаров и услуг, укреплению экономического суверенитета России, обеспечению продовольственной безопасности, снижению импортозависимости и формированию устойчивого спроса на продукцию и услуги отечественного производства. В напутственных обращениях к Лауреатам высокие гости мероприятия подчеркнули, что увеличение доли отечественной продукции дает

премия состоялась, благодаря тесному сотрудничеству депутатов Государственной Думы Российской Федерации, ответственных руководителей федеральных и региональных министерств и ведомств, ведущих представителей экспертного сообщества, авторитетных бизнес-структур, предпринимательских общественных объединений и средств массовой информации, а также Организатора Мероприятия - Фонда поддержки предпринимательских инициатив. В Церемонии награждения Ежегодной национальной премии «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПОРА РОССИИ-2014» приняли участие более 80 компаний, обеспечивающих отечественных потребителей конкурентоспособной и качественной продукцией и услугами, сохраняя стабильность и сбалансированность внутри рынка России.

В начале торжественного вечера с приветственным словом к участникам Церемонии

обратился Председатель Организационного комитета А.А.Тягунов (депутат Государственной Думы Российской Федерации II, III, IV, V созывов; Заслуженный строитель Российской Федерации; Лауреат Государственной премии). Он отметил, что центральной миссией премии «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПОРА РОССИИ»-2014 является поддержка политики Президен-

та и Правительства Российской Федерации по защите и поддержке интересов отечественных производителей товаров и услуг, укреплению экономического суверенитета России, обеспечению продовольственной безопасности, снижению импортозависимости и формированию устойчивого спроса на продукцию и услуги отечественного производства. В напутственных обращениях к Лауреатам высокие гости мероприятия подчеркнули, что увеличение доли отечественной продукции дает

Всю дополнительную информацию можно узнать по телефону: 8 (495) 966-16-80, а также на сайте: www.fppi.ru.



Список Участников Ежегодной национальной премии «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОПОРА РОССИИ-2014»:

- ООО «Печатный Двор»
- ООО «МедиАрт»
- ООО «Охранное агентство»Кираса»
- ООО «Февральские коммунальные системы»
- ООО «Находка-Портбункер»
- ООО «ЖКО «6-ой Микрорайон»
- ООО «Спецмеханизация»
- ООО «Сантехзаготовка»
- ООО «Вагонно-колёсная мастерская»
- Сельскохозяйственный потребительский перерабатывающий кооператив «Усть-Мая»
- ООО «СпецРемСтрой»
- ООО «Сибстройинвест»
- ООО «ОСК»
- ООО «ГОСТИНИЦА «ФАКЕЛ»
- ООО «Мираж-Н»
- ООО «Южно-Уральская лесная компания»
- Рыболовецкая артель «Колхоз Красный труженик»
- ООО «Бастион»
- ООО Торговый дом «Горное дело»
- ООО Фирма «Радость»
- ООО «Частное охрannое предприятие «МАНГУСТ»
- ООО «РОШИБУС»®
- ООО «Русойл»
- ООО «Городское хозяйство»
- ООО «Интер»
- ООО «АРМЕД»
- ООО «Титан»
- ООО «Нерехтский завод керамических материалов»
- ООО «Хорека-Юг»
- ООО «Возрождение»
- ООО «Шалфей»
- ООО Торговый дом «КРАНИМПОРТ»
- ООО «ФОРТУНА»
- ООО «Мамская геологоразведочная партия»
- ЗАО «Спектр - Трэвлз»
- ООО «Маршрутное такси»
- ООО «Энергопром»
- ООО Торговый дом «СтройСити»



Генеральный директор ООО «МИРАЖ-Н» Сергей Геннадьевич Тукмачёв
Компания «МИРАЖ-Н» осуществляет деятельность ресторанов и кафе в г. Воткинске Республики Удмуртия. Также фирма «МИРАЖ-Н» и лично её руководитель Сергей Тукмачёв регулярно оказывают поддержку Администрации г. Воткинска в проведении мероприятий, помогают учреждениям социальной сферы и вносят большой вклад в развитие спортивной жизни в городе.

- ООО «Тексима-2010»
- ООО «Холдинговая компания негосударственной безопасности «Сфера»
- ООО «Транстрейд»
- ООО «ФЕЯ-3»
- ООО «Автоматика-сервис»
- ООО «БЭСТ НОРД»
- ООО «Чайка-2»
- ООО «Хатан»
- СП «Термобрест» ООО
- Иркутский областной Департамент юридической помощи
- ООО «ГАРАНТ-2К»
- ООО «Приволжье-торг»
- ООО «Театральный портал»
- ООО «Кредо»
- Крестьянское хозяйство «Дубрава»
- ООО «Управляющая Компания»
- ООО «Югра - Строй»
- ООО «КовчегТрансЛогистик»
- ООО «Колор»
- ООО «АЛАР Фильм»

- ООО «ЭкоТехЭнергоКомплекс «Патриот»
- ООО «Мир цветов» г.Иркутск
- ООО «Илим»
- ООО «Рыбхоз «Ясени»
- Фонд поддержки малого предпринимательства Селенгинского района Республики Бурятия
- Федеральное государственное бюджетное учреждение «Управление мелиорации земель и сельскохозяйственного водоснабжения по Самарской области»
- ООО «Алина»
- ООО «Компания «ЮКОН»
- ООО производственная фирма «Энергетик»
- ЗАО «Персонал плюс»
- ООО Научно-производственное предприятие «ИЗОП ЛИИ»
- Филиал ОАО «Группа «Илим» в г. Коряжме
- ООО «Амурзерно»
- ЗАО «Торговый квартал Домодедово»
- Институт нефтегазовой геологии и геофизики им. А.А. Трофимука СО РАН



Руководитель Иркутского областного Департамента юридической помощи Максим Михайлович Назин.

Основная цель деятельности Иркутского областного Департамента юридической помощи - оказание общедоступной высококвалифицированной правовой помощи населению региона, не зависимо от социального статуса граждан. Правовая поддержка оказывается в равной степени, как на безвозмездной основе для социально-уязвимых слоёв населения, так и на коммерческой.

Приоритетные задачи нашей работы - надежность, оперативность, высокое качество и гарантированный успех.

Мы работаем на результат, так как «Нет ничего превыше истины, и она восторжествует».



Генеральный директор ООО «ИНТЕР» Ирина Фёдоровна Таталина (слева).

Компания «ИНТЕР» из г. Хабаровска пятый год успешно работает на рынке поставок горюче-смазочных материалов для государственных и коммерческих организаций различных отраслей народного хозяйства. За небольшой срок фирма завоевала доверие клиентов и репутацию надёжного партнёра, благодаря качественному и своевременному выполнению всех договорных обязательств.

- ООО «ТехЭлектроМонтаж»
- ООО «ТехноСтрой»
- ОАО «Прохладненский завод полупроводниковых приборов»
- ООО «Торговый дом «Нева СПб»
- ООО «МЗ Либерец РУС»
- ЗАО «Холдинговая компания «Тулпар»
- Сеть ресторанов «Пицца ОЛЛИС»
- ООО «Волгодонской маслозавод»
- ООО «Продэкс»
- АО «Научно-исследовательский институт полимерных материалов»

Награду получает генеральный директор ООО «КРЕДО» Гайля Фаиковна Ишмуратова. ООО «КРЕДО» - торговая компания, одна из самых динамично развивающихся в г. Усинске Республики Коми. Со дня своего основания компания «Кредо» вносит достойный вклад в улучшение качества жизни жителей Усинска и окрестностей. Для горожан в торговой сети компании – самый широкий ассортимент большой выбор качественной мебели и разнообразных строительных материалов.



Российский автопром: ругают, но берут

В России есть одна традиция – ругать всё отечественное, на чём свет стоит. А особенно почему-то достаётся отечественному автопрому. Популярность у него такая же, как в советские времена у Штирлица в анекдотах. А так ли плохо всё на деле, как мы любим об этом рассуждать?

В регионах совсем недавно, лет 5-10 назад появилась мода покупать иномарки, уже отслужившие бывшему владельцу около десяти-пятнадцати лет. Причём владельцы автомобилей, например, тринадца-

В основном, это, конечно, связано в выходям Гранты - ведь именно ей удалось порой выбиваться в лидеры по продажам. Приора и Калина, а также Ларгус этому поспособствовали.

Уже в этом году должна выйти Лада Веста, вскоре за ней Лада Икс рей. С изменением курса доллара цены на ввозимые иномарки подскочили основательно, и наш автопром стал ещё более конкурентным.

А НАШ ЛИ «НАШ» АВТОПРОМ?

Вернемся к Ладе Ларгус. По сути, это же тот же Renault Logan, а в Европе этот автомобиль известен как Dacia, полагаю, что это известно всем. И если говорить о «нашем автопроме», то нужно помнить, что множество мировых производителей локализовало производство у нас в стране. Автомобиль Mercedes – немецкий, BMW – немецкий, Volvo – Швеция, Hyundai – Корея, Toyota – Япония. Все они создали здесь, в России, свои заводы.

Можно ли сказать так, что отечественная отрасль автомоби-

тилетней давности, всё равно гордо зовут их «десятилетка». А что скрывается за этим привычным всем слэнговым словом? Чаще всего, это выдавшие виды Volkswagen или Ford, гордо называемые гражданами «иномарка». В данной ситуации даже самому продавцу не известно, в каких авариях и других переделках побывал данный автомобиль, какие детали на нём менялись и в каких условиях, какое топливо и масло заливались. Ни о какой надёжности при этом говорить, разумеется, не приходится. Дополняют сию нерадостную картину неминуемые усталость металла и коррозия. И всё это за 200-400 тысяч кровных рублей. А стоимость ремонта и обслуживания таких машин довольно высока, поэтому их владельцам приходится постоянно водить дружбу с «гаражниками» или же самому осуществлять ремонт.

Но в последние годы ситуация несколько изменилась: все больше в регионах, где зарплата 15-18 тысяч рублей в месяц считается весьма достойной, люди стали покупать новые отечественные автомобили.



Сегодня темпам и объемам продаж вазовских моделей завидуют многие дилеры иностранных марок. Такой вот российский менталитет: «Ругают, но берут». В автосалоне можно купить Ладу в весьма неплохой комплектации, доступны, практически, все опции, как и в бюджетных иномарках.

лестроения состоит не только из наших традиционных российских брендов («Лада», «КамАЗ», «ГАЗ»), но и тех предприятий, которые здесь обеспечивают промышленную сборку, создают рабочие места?

Да, несомненно. Иностранные производители только за послед-

ние годы вложили более 200 млрд рублей в создание рабочих мест и строительство производств в России. Они привносят свои умные технологии, инвестируют средства, создают рабочие места, добиваются высокой культуры производства. Мы взаимообогащаемся в процессе этой совместной работы.

Конечно, исконно российским предприятиям сейчас приходится решать задачи по модернизации производства, обновлению линейки автомобилей. Но суть вопроса – не в проблемах, а в условиях, в которых приходится работать. А вот они – одинаковые. Их диктует рынок. У нас один и тот же потребитель – российский, который голосует рублём за товар. Все бренды перед этим потребителем равны.

Министерство промышленности утвердило Порядок промышленной сборки. Он предполагает, что зарубежные производители могут иметь льготы при высокой локализации. Это – выгодный диалог с зарубежным бизнесом. Мы говорим: «Хотите продавать у нас – приходите. Для вас льготный режим, но действуйте по нашим правилам». Собственно говоря, многие страны так и поступили. Например, Китай, Бразилия, Индия.

Выполнение планов по локализации производства контролируется Минпромторгом и Минэконом-

развития. И это правильно. Льготы по беспошлинному ввозу комплектующих, которые имеют сегодня зарубежные производители, вполне можно рассматривать как потери бюджета.

Хотя, быстро развивающиеся страны, такие как уже упомянутые Китай, Индия и Бразилия, очень активно инвестируют средства именно в эту отрасль.

Если брать глобальную экономику, то 10% мирового ВВП создаёт автопром со смежными отраслями. Одно место в автопроме, заявляют мировые эксперты, создаёт от семи до 10 рабочих мест в смежных отраслях. Производство компонентов – смежная отрасль. Отрасли, занимающиеся сервисом, торговлей автомобилями, утилизационные компании...

Что значит автопром для России? Во-первых, это почти полмиллиона россиян, занятых в автопроме. А с учётом смежных отраслей – около 3 млн рабочих мест. Отрасль является, на самом деле, крупным покупателем топлива, мазута, угля, электроэнергии. Потребляет 7-9% проката чёрного металла, являясь локомотивом для всей экономики.

Российский автопром сегодня – мировой, потому что мировые производители реализуют здесь более 30 проектов по сборке автомоби-

лей: Ford, Renault, Nissan, Toyota, KIA, Volvo и т.д.

Спрос отечественного потребителя во всё большей степени удовлетворяется за счёт внутреннего производства. Здесь остаются налоги, зарплата, рабочие места и социальные блага. Остаются деньги на развитие нашей экономики и социальной сферы.

Если говорить об отрасли сегодня, она, конечно, претерпела сильнейшие изменения, и не только за счёт кооперации с зарубежными производителями, но и благодаря грамотным мерам государственной политики в области автомобилестроения. Не просто поддержки, но именно политики.

Если поехать на тот же «КамАЗ» или «АвтоВАЗ», вы увидите, что производство сегодняшнее и десятилетней давности – это две разные картины.

На самом деле, многие из этих мер были предусмотрены уже в Стратегии развития автопрома до 2020 года, но они получили развитие в новых условиях. И речь идёт не о каких-то «точечных» решениях, а именно о системе, о пакете программ как элементах государственной политики по развитию отечественного автомобилестроения. Будем надеяться, что планы будут реализованы в полной мере.

Валентин Шишлов



«Деловая Элита – 2014»

«Качество управления на всех уровнях, сегодня становится одним из решающих факторов развития экономики. Убежден, сегодняшний и особенно завтрашний кадровый потенциал нашей страны позволяет претендовать на самые прочные позиции в глобальной экономической конкуренции».

В.В. Путин

IX Торжественная церемония награждения и приём в честь лауреатов Ежегодной Всероссийской Премии области руководства и управления «Деловая Элита-2014» состоялись 26 июня 2014 года в ГК «Президент-Отель» Управления делами Президента Российской Федерации, г. Москва.



Организатором Торжественной церемонии награждения выступила Межрегиональная Организация Предпринимателей при поддержке Российской Академии предпринимательства и участии Государственной Думы Российской Федерации.

Цель Премии - представить бизнес-сообществу талантливых руководителей предприятий, бизнесменов и предпринимателей, формирующих экономический потенциал страны. Тех, кто любит свою Родину, работает для нее и ее народа, верит в великую и сильную Россию.

Всероссийская Премия «Деловая Элита-2014» вручалась в номинациях: Бизнесмен года, Руководитель года, Предприниматель года

Бизнесменам года вручили почетную награду в виде корабля, символизирующую умение вести деятельность в нужном направлении, добиваясь максимальных результатов, и смотреть в будущее за пределы сегодняшних проблем.

Руководителям года вручалась одна из самых авторитетных наград, представляющая собой нагрудный знак в виде ордена, за каждодневный труд в решении огромного количества производственных и хозяйственных задач, за успехи в профильной деятельности и вклад в социальную сферу. Награда выполнена известным российским скульптором Михаилом Красильниковым.

Предпринимателям года вручили «Жезл Меркурия», символ удачи в торговле и предпринимательстве, символ лидера, утверждающий его авторитет в государстве и обществе. По традиции лауреаты получили знаки в присужденной номинации и право на их использование в своих рекламных и PR-кампаниях.

Всероссийская Премия «Деловая Элита-2014» прошла в торжественной обстановке при официальном участии депутатов Государственной Думы РФ, должностных лиц министерств и ведомств, руководителей общественных организаций, представителей средств массовой информации. Завершился праздничный вечер концертной программой с участием Заслуженного артиста России Вячеслава Малежика.

Представителей средств массовой информации. Завершился праздничный вечер концертной программой с участием Заслуженного артиста России Вячеслава Малежика.



Сразу после торжественного вручения наград корреспонденту «Время инноваций» удалось побеседовать с лауреатами. Первым собеседником оказался директор строительной компании из города Ишимбай Республики Башкортостан. Что значит для него сегодняшнее награждение? С чего начался путь к успехам? И какие свои достижения **Наиль Габдрауфович Шарипов, директор ООО «Гарант»** считает особенно важными?

- Мы занимаемся возведением новых зданий, ремонтом и реконструкцией строительных сооружений. Главные преимущества фирмы «Гарант» - сочетание профессионального опыта с технологической компетенцией, мобильность и готовность работать в нестандартных условиях. Если необходимо, выполняем любые работы в сжатые сроки.

В свободное от работы время Наиль Габдрауфович занимается для души производством прославленного башкирского мёда.

Регулярно оказываем благотворительную помощь детям-инвалидам, детскому приюту, детским садам и в мечеть. Мы с супругой заметили: чем больше мы помогаем, тем лучше у нас жизнь складывается и дела идут.

Издавна в России за счет благотворительности стро-



ится и поддерживается много зданий социального значения. И хочется сказать, что мы горды за свою страну, за то, что наша страна крепка, сильна и духовность у нас, в основном, тоже на должном уровне держится. Так, в нашем городе стали народные традиции возобновлять, во всем патриотизм чувствуется. Порой дух захватывает, когда чувствуешь, что живешь в такой стране. Мы - люди скромные, но частица своей страны.



БИЗНЕСМЕН ГОДА

1. Хаупшев А.Х., Генеральный директор ООО «Агрооптторг», с. Светловодское, КБР
2. Степанова Ю.И., Генеральный директор ООО «ДФ Сервис», г. Москва
3. Могилев И.Ю., Генеральный директор ЗАО «МегаМейд», г. Санкт-Петербург
4. Ким Ен Дя, Директор ООО «РАВИ», г. Южно-Сахалинск
5. Дербитов В.В., Директор ООО «Строй-Арт», г. Нальчик
6. Соколов А.В., Генеральный директор ООО «Шебекинская свинина», Белгородская область
7. Кисель Е.К., Президент Фонд развития медицинских технологий, г. Москва

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

1. Шарипов Н.Г., Директор ООО «Гарант», г. Ишимбай

2. Больинова В.А., Генеральный директор ООО «Даария-УСБ», г. Москва
3. Комкова Н.Г., Генеральный директор ООО «ЕВ», г. Москва
4. Романов В.С., Индивидуальный предприниматель, г. Рязань
5. Бычкова Л.Н., Генеральный директор ООО «Лариса», г. Юрьев-Польский
6. Беленькова Н.В., Генеральный директор ООО «Ликом», г. Ухта
7. Васильева С.А., Генеральный директор ООО «Сатори-консалтинг», г. Москва
8. Харитонов С.О., Генеральный директор ООО «Тексикс», г. Санкт-Петербург
9. Моряков А.А., Заместитель директора по развитию ООО «Экран-Город», г. Ковров
10. Ревякина Л.Г., Директор Торгово-розничная сеть «SEVERINA» ИП Ревякина Л.Г., г. Киров

РУКОВОДИТЕЛЬ ГОДА

1. Сысоева М.В., Директор ЗАО «Агрофирма «Крона» Ростовская область
2. Савельев И.А., Директор МУП «КомРитСервис», г. Сатка
3. Амалин А.И., Директор МУП «Люберецкое дорожное-эксплуатационное предприятие», г. Люберцы
4. Пантелеев А.С., Директор МУП «Романовские коммунальные системы» Ленинградская область
5. Петрухина Т.А., Директор Некоммерческая организация Благотворительный фонд содействия детям-инвалидам «Добродетель-Тула», г. Тула
6. Кудрявцев Г.И., Генеральный директор ОАО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг», г. Ижевск
7. Дериглазов И.А., Генеральный директор ОАО «Курский завод крупнопанельного домостроения имени А.Ф.Дериглазова», г. Курск
8. Селезнёв Л.В., Генеральный директор ОАО «Энергокомплекс» г. Москва
9. Сысоев А.В., Президент ООО «Богословская строительная компания», г. Краснотурьинск
10. Сустанов В.Г., Директор ООО «Далькомтранс», г. Находка
11. Ананьев Д.В., Директор ООО «Кингисепп-ремстройсервис», г. Кингисепп
12. Найда С.Н., Генеральный директор ООО «Кубань Партс», г. Славянск-на-Кубани
13. Алениевский Д.В., Генеральный директор ООО «МЕТА-ИНВЕСТ» г. Москва

Казалось бы, открыть цветочный магазин очень просто: достаточно арендовать помещение, закупить цветы, оборудование и нанять флористов. Но что делать, когда в стране кризис, и население начинает экономить на «излишествах», к которым традиционно относят и цветы? Как оставаться на плаву в период нестабильности? Об этом нам рассказал Андрей МАКЕЕВ – создатель онлайн-агрегатора цветочных магазинов www.flowwow.com.

Тонкости цветочного бизнеса: как выжить в конкурентной борьбе

Судя по всему, 2015-ый – не лучший год для старта цветочного бизнеса. Так говорят эксперты. Но те, кто уже работает в этой сфере, всё же имеют все шансы «выстрелить». Ведь, кризис – это время возможностей: одни идут ко дну, а другие внимательно смотрят по сторонам, оптимизируя затраты и повышая эффективность.

УМНЫЙ МАРКЕТИНГ

Любого предпринимателя волнует вопрос, как снизить затраты. На чём можно сэкономить? На товаре? На персонале? Или на рекламном бюджете? Давайте поразмышляем. Если клиенту продадут несвежие цветы или нагрубят, то он, как минимум, туда не вернется туда, да еще может и в соцсетях об этом рассказать. Так что, экономить на свежести и качестве цветов, а также – на приветливом персонале не стоит.

Зато можно сократить маркетинговый бюджет за счет креативности. Например, если магазин находится в проходном месте, то отличным маркетинговым каналом станет промоутер, бесплатно раздающий «списанные» цветы прохожим. Цветок, конечно, быстро завянет, но приятные впечатления останутся. А если дарить цветок вместе с флаером, то эффект будет еще выше.



УЛЫБЧИВЫЙ ФЛОРИСТ

Принято считать, что флористы – не «продажники», и им не обязательно уметь общаться с клиентами, а главное – делать хорошие букеты. И это работает, но только тогда, когда есть несколько продавцов-администраторов или менеджеров на телефоне. Но, в целях максимальной эффективности бизнеса, неплохо иметь в штате флористов «говорящих». К тому же, как показывает практика, если клиент взаимодействует с флористом, то у него появляется приятное ощущение причастности к тонкому искусству создания букета. Например, если при составлении сложных букетов флорист на глазах у заказчика рассказывает про особенности того или иного элемента, используемого в бу-



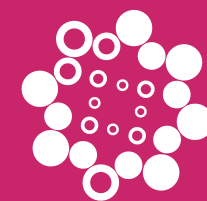
жете. Именно эти ощущения заставляют клиентов возвращаться вновь и вновь. Особенно, женщин.

СЕРВИС – ВСЕМУ ГОЛОВА

Одна из самых больших проблем российской сферы услуг – полное отсутствие внимания к деталям и стремления к стандартам качества. Почему бы, например, пока заказ готовится, клиенту не почитать журналы, попить чаю или просто, сидя в уютном кресле, не понаблюдать за процессом создания букета?

В идеальном магазине, конечно, клиент может получить то, что ему нужно за минимальное время и оптимальные деньги. Но интернет-бизнес способен быстро опередить любой, даже самый идеальный магазин. Ведь, интернет-магазин имеет больше возможностей отслеживать предпочтения своих клиентов: когда и что человек заказывал, как часто он покупает, что предпочитает. Исходя из этого, ему предлагают персонализированные услуги и товары.

Если цветочный магазин будет в курсе, какой букет клиент покупает маме, а какой – жене, то у него есть все шансы стать магазином мечты.



INNOPROM

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ**



КИТАЙ
страна-партнер



**ВПЕРВЫЕ НА ИННОПРОМ
5 СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВЫСТАВОК**



**ИНДУСТРИАЛЬНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ**
Industrial Automation



МАШИНОСТРОЕНИЕ
Mechanical Engineering



ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
Energy Efficiency



ОПТИКА и ЛАЗЕРЫ
Optics and Lasers



ТЕХНОЛОГИИ для ГОРОДОВ
Metropolitan Technologies

ИННОПРОМ СЕГОДНЯ - ЭТО:



50 000 кв.
метров выставочных
площадей



46 000
уникальных посетителей



600
компаний-участников



70
стран мира



более 150
мероприятий деловой
программы



59
регионов России

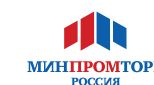


более 280
зарегистрированных СМИ

ГЛАВНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА В РОССИИ



ОРГАНИЗАТОРЫ



ОПЕРАТОР



8-800-700-82-31

WWW.INNOPROM.COM



руководитель HR-отдела



программист



маркетолог

НАЙДИ СОТРУДНИКОВ НА SUPERJOB.RU



архитектор



экспедитор



копирайтер

SuperJob РАБОТА ДОЛЖНА ДОСТАВЛЯТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ!