

Время Инноваций

МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
В РОССИИ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СЕРГЕЙ КУРНИКОВ:
ЗА КАЧЕСТВЕННЫМ ЖИЛЬЁМ
ЭКОНОМ-КЛАССА –
БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ
МОСКОВСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ УЗЕЛ
В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

№ 3-4 (12) 2013 г.

www.time-innov.ru



РОССИЯ на подъеме

Подробнее на стр. 26



Сергей КУРНИКОВ:
«За качественным жильем
эконом-класса большие
перспективы»



Девелоперская компания «Каскад» ведёт строительство уникального жилого комплекса в городе Истра Московской области, в экологически чистом месте, по доступным ценам, всего в 35 километрах от Москвы.

16 апреля 2012 г. площадку комплексной малоэтажной застройки в подмосковной Истре посетил Владимир Путин.

До 2016 года компания «Каскад» построит и заселит еще 200000 квадратных метров жилья.



123007 г. Москва,
ул. 5-я Магистральная,
д.12, 2 этаж.
Тел.: 8(495)280-08-23
info@cascad-group.ru
www.cascad-group.ru

Издательский Дом
«Время Инноваций»

**Время
Инноваций**

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

Генеральный директор
С.В. Шишлова

Главный редактор
С.В. Шишлова
redaktor@time-innov.ru

Заместитель
главного редактора
А.Ю. Ларин
a.larin@time-innov.ru

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

Редактор
Л.С. Иванова

Корреспонденты
Ю.П. Карасихина
j.karasihina@time-innov.ru
В.А. Калмыкова
v.kalmykova@time-innov.ru

Дизайнер
Д.В. Заманский

Поддержка сайта
С.А. Калмыков

Адрес редакции:
107564, г. Москва,
ул. Краснобогатырская, д.2,
БЦ «Красный Богатырь»
стр. 75, этаж 2, офис 3
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.

Отпечатан в типографии
ООО «ЮнионПринт»
Адрес: 603022, г. Нижний Новгород,
Окский съезд, д. 2

Тираж 20000 экз.

СТРОИТЕЛЬСТВО

Малоэтажное строительство в России:

анализ и перспективы

Из доклада национального агентства малоэтажного
и коттеджного строительства (НАМИКС).....12

**Николай Сабына: решение жилищного
вопроса - наша основная задача**

Интервью с генеральным директором ОАО АИЖК РА16

**Сергей Курников: «За качественным жильём
эконом-класса – большие перспективы»**

Интервью с генеральным директором ООО «КАСКАД» ... 20

Участники строительного рынка

прогнозируют рост

Материал пресс-службы «СВЕЗА».....40

ИННОВАЦИИ

Формирование спроса на инновационные

разработки

Итоги информационно-практической конференции 10

Мы доносим до людей правильный свет36

Город с умным лицом или умный город.....56

Дом с характером 83

ВЛАСТЬ

**Как будет развиваться московский
транспортный узел в ближайшие три года.**

Пресс-конференция руководителя Департамента
строительства г. Москвы А.Бочкарева6

**ЦИР Москвы открыл первую акселерационную
площадку международного класса**..... 11

Комфорт Новой Москвы:

школы, дороги, жилье

Пресс-конференция руководителя Департамента
развития новых территорий г. Москвы В.Жидкина.....24

МЕДИЦИНА

Медицина: требуются социальные

инновации и здоровый образ жизни66

ОБЩЕСТВО

Россия на подъёме.....26

Накапливать духовные ценности

и участвовать в жизни общества и страны

Интервью с руководителем Фонда развития социальных
инноваций Павлом Карасихиным..... 70

ДОСТУПНАЯ СРЕДА

Социальные проблемы инвалидов:

возможные решения72

Универсальный дизайн – доступной среде.

О доступности объектов инфраструктуры
для инвалидов.....77

НАГРАЖДЕНИЕ

Лучшим вручили награды.

Итоги награждения Всероссийской премией
«Руководитель года» и «Лучшая компания года
в области качества продукции и услуг» 48

Менеджер по продажам – 2013.

Итоги первой национальной премии
в области продаж..... 60

Национальная налоговая премия.

Итоги награждения Всероссийской награды
в области финансово-бюджетной политики
и фискальных отношений.62

РЫНКИ

Офис за МКАДом не желаете?44

**Концерн BAYER расширяет свое присутствие
на российском рынке**53

**Завод «Декёнинк» важен для наукограда
Протвино**54

БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

**Радик Афлетонов: «Мы гарантируем своим
Заказчикам качественное оказание услуг».**

Интервью с генеральным директором
ООО УК «Татнефть-Энергосервис»..... 28

Борисоглебск ждёт гостей.

Интервью генеральным директором
МУП «Борисоглебский гостинично-рыночный комплекс»
Александром Никитиным 33

**Елена Мещерякова: «Мы делаем мечты наших
Заказчиков реальностью».**

Интервью с генеральным директором
ООО «РИБСТРОЙ».....41

Призвание – дарить людям красоту.

Интервью с Зинаидой Драчевой,
генеральным директором ЗАО «ПЕРИДОТ»46

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Измерители времени86





INTERNATIONAL ENERGY WEEK
МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ НЕДЕЛЯ

МОСКВА MOSCOW
28-29 ОКТЯБРЯ 28-29 OCTOBER

2013 ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ
ПЛЕНАРНЫЕ ЗАСЕДАНИЯ

BUSINESS PROGRAM
PLENARY MEETINGS

ДИРЕКЦИЯ:

ТЕЛ.: +7 (499) 480 01 57, ФАКС : +7 (499) 480 01 90

DIRECTION:

ТЕЛ.: +7 (499) 480 01 57, FAX : +7 (499) 480 01 90

WWW.IEWEK.RU WWW.ROS-CON.RU

Поздравляем с началом делового сезона!

В мире бизнеса наступление осени связывается с повышением деловой активности. Кое-где даже празднуют осенью начало нового бизнес-года. И, действительно, чем не праздник? Настроение – рабочее, планы – свежие, силы – отдохнувшие.

Наступает пик активности на рынке труда, в столицу съезжаются бизнесмены из разных стран для участия в многочисленных конференциях, семинарах, форумах.

А что является для нас основным показателем состояния экономики? Конечно, рынок недвижимости. Строительство – это, как известно, локомотив эшелона экономики. А потребительский рынок жилья – показатель, своего рода индикатор в определении её реального состояния. И исходя из всей имеющейся на сегодняшний день аналитической информации, можно смело утверждать, что экономика, в целом, идет на поправку. Соответственно, и вектор развития страны определён. Он направлен вверх.

Журнал «Время Инноваций» желает всем успешного бизнеса в новом деловом сезоне! Желаем Вам хорошего настроения и прекрасной работоспособности на весь его период! Мы, со своей стороны, будем рады оказаться полезными в достижении Ваших побед!



Светлана Шишлова
Главный редактор



Как будет развиваться московский транспортный узел в ближайшие три года?

Под таким названием состоялась 13 августа пресс-конференция и. о. руководителя Департамента строительства г. Москвы Андрея БОЧКАРЁВА.

Руководитель ведомства ответил на ряд злободневных вопросов, волнующих москвичей, гостей столицы и всех тех, кто так или иначе связан с передвижениями по московским дорогам.

На какие дорожные объекты выделены средства на ближайшие три года? Какие новые ТПУ в ближайшее время будут построены между Москвой и областью? Какие дорожные объекты планируются? Как сделать МКАД скоростной дорогой, связывающей радиальные выходы из Москвы?

На эти и другие вопросы аудитории Андрей Юрьевич дал обстоятельные ответы.

- На совещании 12 августа президент РФ Владимир Путин поручил правительству сделать приоритетом на ближайшие 5-6 лет реконструкцию Московского транспортного узла. Какие конкретные поручения Президента уже получены или, быть может, они еще в пути?



- Московский транспортный узел и вообще проблема, связанная с вопросом его развития, находятся во внимании Президента уже давно. Недавнее совещание - это просто подведение итогов и постановка задач на следующие прогнозируемые периоды. Ведь, более 50% пассажиров в стране перемещаются в границах Московского транспортного узла и не менее чем 60-70% грузов (в зависимости от степени их подсчета).

Сам узел - это совокупность пересечения всех видов транспорта - наземного, воздушного, речного, морского - включает в себя не только город

Москву, не только Московскую область, а, по большому счету, и регионы Центрального федерального округа. Это большой агломерат, который является не только важной транспортной составляющей, но и имеет колоссальное значение для экономики и жизни всей страны.

- На какие дорожные объекты в Москве выделены средства в адресной инвестпрограмме (АИП) на ближайшие 3 года и каковы их объемы?

- Адресная инвестиционная программа г. Москвы на две трети состоит из сумм, инвестируемых на строительство объектов транспортного назначения. В этом году у нас более 100 млрд. руб. выделено только на строительство дорожного назначения, 140 млрд. руб. - на строительство объектов метрополитена.

У нас в планах стоит реконструкция всех вылетных магистралей. Подвергнутся реконструкции все развязки вылетных магистралей с МКАД, будут произведены работы по завершению строительства Северо-Западной хорды, Северо-Восточной хорды и большого количества локальных объектов, которые необходимы для увеличения уличной дорожной сети, увеличения связанности районов, перетекания потоков, снижения перепробегов для того, чтобы более эффективно насытить дорожную сеть пространство вну-



три города и в то же время - обеспечить движение в первую очередь общественного наземного транспорта.

- Ключевым проектом, обсуждаемым на совещании, является Центральная кольцевая автомобильная дорога (ЦКАД) в Подмосковье. Какое влияние на Москву окажет строительство ЦКАД?

- Одним из самых важных элементов программы развития Московского транспортного узла является реконструкция, расширение Центральной кольцевой автодороги. Те из вас, кто по ночам сейчас пытаются проехать, видите, что новый введенный режим движения грузового транспорта показывает, что большинство большегрузных коммерческих автомобилей выполняет перевозку грузов, не предназначенных для Москвы, а движение здесь сопряжено с необходимостью пере-





сечь данное направление. Строительство ЦКАДа, его расширение позволит нам эти потоки перенаправить на более дальних рубежах от Москвы.

- Проект развития Малого кольца (МЖД) об-суждается уже более 10 лет. Что на сегодняшний день уже сделано для организации пассажир-ских перевозок по Малому кольцу?

- К концу 2015 г. стоит задача запустить пасса-жирское движение по Малому кольцу. Для этого необходимо возвести транспортную инфраструктуру, оснастить подвижным составом, снабдить необходимым персоналом, обучить его и уже за-пустить данную систему, которая, конечно, будет очень важным элементом транспортной систе-мы г. Москвы и фактически будет компенсировать или дополнять подземный метрополитен, но в на-земном режиме с очень похожим режимом функ-ционирования.

- Все слышали о крупном тендере, который проводит метрополитен, более чем на 500 млрд. руб. Но это ведь не адресная инвестиционная программа Москвы. Не могли бы Вы рассказать, чьи это деньги?

- Это адресная инвестиционная программа го-рода Москвы. ОАО «ГУП Метрополитен» являет-ся подведомственным предприятием Департа-менту строительства, который я возглавляю, в ча-сти строительства и реконструкции объектов ме-трополитена. Поэтому в рамках договора бюджет-ных инвестиций г. Москва перечисляет в устав-ный капитал «ГУП Метрополитен» данные сред-ства на строительство метрополитена. Таким об-разом, организовано финансирование строитель-ства. Контролируется расходование средств Де-партаментом строительства. Тендер проводился при непосредственном участии и формировании

технических заданий всех структур, которые вхо-дят в правительство Москвы, в том числе Депар-тамент конкурентной политики. Поэтому это абсо-лютно государственная программа, выполняемая по всем параметрам контролирования бюджетных средств. Все объекты метрополитена, которые мы возводим, финансируются таким образом - через уставный капитал «ГУП Метрополитен», чтобы впоследствии проще было нам это ставить на ба-ланс г. Москвы, принимать в эксплуатацию, чтобы как можно быстрее вводить эти линии в действие, в реальную жизнь.

- Давайте обратим свои взоры на МКАД. Ска-жите, еще реально как-то сделать его вновь ско-ростной дорогой, которая связывает радиаль-ные выходы из Москвы?

- К сожалению, те градостроительные реше-ния, которые в предыдущие годы были сделаны по созданию коммерческой инфраструктуры, на-сытили дорогу потоками транспорта, который не пользуется дорогой как скоростной магистралью, а использует ее как торговую улицу. Поэтому ха-рактерно кардинально изменить ситуацию в разы, наверное, уже не получится никогда, но повысить эффективность движения по МКАДу можно. Наши действия связаны с реконструкцией развязок, с тем, чтобы перетоки между вылетными магистра-лями сделать более эффективными. Локальные расширения, которые мы планируем, тоже позво-лят нам взаимодействие МКАДа как скоростной трассы с теми узлами, точками, где происходят торговля и сервисное обслуживание людей.

- Хотела бы уточнить у Вас по поводу 31 транс-портного пересадочного узла в кольце МЖД. Ра-нее сообщалось о том, что власти Москвы ищут инвестора-застройщика, который взял бы на

себя строительство всех этих 31 ТПУ, и, в частно-сти, рассматривались строительные структуры, входящие в Сбербанк и ВТБ. Скажите, осталась ли эта идея, нашли ли Вы одного такого чудесно-го застройщика либо решили поделить?

- Не думаю, что когда-то заявлялось о том, что правительство Москвы ищет какого-то одного за-стройщика. Возможно, но я не готов говорить, что были какие-то официальные заявления. Нет за-дачи найти одного, есть, скажем так, пожела-ние привлечь необходимое количество инвесто-ров, которые готовы были вложить свои средства в создание инфраструктуры транспортных пе-ресадочных узлов с тем, чтобы снизить нагрузку на бюджет Москвы, при этом создать эффектив-ные объекты, обслуживающие транспортные по-токи жителей Москвы, гостей и так далее. Будет ли это одна структура или несколько, все зависит от желания самих организаций, компаний, част-ных компаний по участию в данном проекте.

- Расскажите о строительстве хордовых ма-гистралей, в частности – о Северо-Восточной, там Четвертое транспортное кольцо остано-вилось в районе шоссе Энтузиастов, там много эстакад. Что там дальше будет?

- В 2011г. мы остановили проект под названи-ем «Четвертое транспортное кольцо», и в данный момент продолжают работы по интеграции дан-ного отрезка в улично-дорожную сеть г. Москвы. При этом это не будет являться каким-то крупным объектом кольцевой конфигурации. Данный уча-сток станет частью Северо-Восточной хорды, ко-торая пройдет, начиная от границы МКАД от раз-вязки Вишняки-Люберцы, пойдет на соединение с южным участком того самого отрезка «Четвер-того транспортного кольца», дальше с движен-ием на Щелковское шоссе, на Открытое шоссе, и каким-то образом (сейчас рассматриваем) будет соединяться с Ярославским шоссе, к северу - на Дмитровку, и выход на ул. Фестивальная, на со-

единение с Бусиновской развязкой на северо-западе города. Отрезок 2 км здесь пересекал 39 крупных промышленных предприятий, которые потребовалось освободить, перенести их произ-водства, выплатить собственникам компенсации за нарушение их бизнеса. Именно поэтому време-ни это занимает гораздо больше, чем само строи-тельство объекта.

- Возвращаясь к вопросу транспортно-пере-садочных узлов. Скажите, в чем их идеология?

- Итак, транспортно-пересадочный узел, ТПУ. Само слово является технологическим терми-ном, означает место пересечения различных ви-дов транспорта. Частью этого является момент пересадки с линий пригородного железнодо-рожного транспорта на метрополитен или на ав-тобус. Привлекательность общественного транс-порта остается невысокой в части комфорта, не в части технологической необходимости. Задача - впоследствии на месте ТПУ создать что-то вро-де терминала, вокзала, который объединит и ге-ографически, и технологически все виды транс-порта. В 2014г. приступим к строительству такого рода транспортно-пересадочных узлов с такими терминалами.

- Появятся ли еще в Москве вантовые мосты?

- Да, наверное, появятся. Мы рассмотрим сей-час возможность строительства ряда таких объ-ектов, мостов. Это, точно, - в створе Шоссейной улицы через Москва-реку, это - пересечение ка-нала имени Москвы в районе улиц Нижние Мнев-ники и Народного Ополчения. Будут ли они ванто-выми, зависит от тех решений, которые мы при-емем. В принципе, вантовый мост - это достаточно красивое сооружение. Если оно будет достаточно экономически оправданным, мы с удовольствием его спроектируем и построим.

С использованием материалов www.rbc.ru



Формирование спроса на инновационные разработки

Так называлась информационно-практическая конференция, состоявшаяся 12 сентября в гостиничном комплексе «Президент-Отель». Мероприятие собрало на своей площадке более 200 участников, заинтересованных в развитии инновационной сферы страны.

Конференция началась с приветственного слова представителя официального спонсора мероприятия ГК «ЧЭАЗ». Состоялась презентация программ участия Делового Клуба «Государство. Наука. Бизнес». Площадка мероприятия собрала представителей министерств и ведомств, как обеспечивающих реализацию научно-технической политики страны, а также осуществляющих реализацию госпрограмм поддержки инноваций в различных отраслях.

Представитель Департамента науки и технологий Минобрнауки России Антон Павлович Шашкин рассказал о механизмах реализации ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014-2020 годы» и ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2014-2020 годы». Минсельхоз России, в лице Виктора Ивановича Старцева, начальника отдела организации научных исследований, представил меры государственной поддержки инновационного развития агропромышленного комплекса. Большой интерес вызвало выступление РОСКОСМОСа об инициативах по формированию отраслевой системы поддержки инновационной деятельности. Представителю ведомства Михаилу Петровичу Симонову



правам, который начал свою работу в июле текущего года.

Программа продолжилась тремя тематическими блоками, которые были посвящены практическому реализации высокотехнологичных проектов, формированию кадров для инновационной экономики, а также организации инновационной деятельности в регионах.

Среди спикеров ГК «ЧЭАЗ», Spinverse Ltd, НП «Аналитическое агентство «Новые стратегии», НТО нефтяников и газовиков им. Губкина, Национальный фонд подготовки кадров, Fenix Consult Group, Интерактивного агентства «Partmedia» и другие.

В целом стоит отметить, что информационно-практическая конференция «Формирование спроса на инновационные разработки» прошла в режиме конструктивного диалога. Участники конференции подчеркнули необходимость создания постоянного контакта между заинтересованными аудиториями и проведения дальнейшей совместной работы в данном направлении.

Организатор: Деловой Клуб «Государство. Наука. Бизнес»



было адресовано много вопросов и предложений по организации сотрудничества. Также в первой части конференции Роман Владимирович Силаев представил компетенции Суда по интеллектуальным

ЦИР Москвы открыл первую акселерационную площадку международного класса API Moscow и представил ее резидентов

10 сентября 2013 года в Москве на территории творческого кластера «Красный Октябрь» открылась первая акселерационная площадка международного класса API Moscow в рамках Московской программы инкубирования технологий (МПИТ).

Программа реализуется Центром инновационного развития (ЦИР) при поддержке Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы и направлена на создание в Москве инновационной среды и механизмов поддержки инновационных компаний на ранней стадии, а также на значительное увеличение числа проектов, представляющих интерес для венчурных инвесторов.

В мероприятии приняли участие и.о. заместителя Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики **Андрей Шаронов**, и.о. руководителя Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы **Алексей Комиссаров**. Члены Правительства Москвы встретились с экспертным советом и аккредитованными партнерами Московской программы инкубирования технологий, а также резидентами площадки.

«Город уже имеет немало инфраструктурных объектов, стимулирующих инновационные компании: бизнес-инкубаторы, технополисы, промышленные парки. Но открывшийся на территории творческого кластера «Красный Октябрь» акселератор API Moscow – это новое слово в выращивании высокотехнологичных стартапов. Это некий «Форт Байард», где начинающие компании (или даже инициативные группы) за предельно короткое время в условиях жесткой конкуренции «навывлет» должны убедить наставников и инвесторов в жизнеспособности своей бизнес идеи или покинуть акселератор. Важно, что ключевые роли, такие как экспертиза, стартовый капитал, коучинг, здесь играют частные игроки, а город лишь обеспечивает размещение площадки», – отметил и.о. заместителя



Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики **Андрей Шаронов**.

Первые проекты разместились на площадке в начале августа. На данный момент на площадке работает около 30 проектов в сфере IT. Ежегодно акселерацию на API Moscow будут проходить до 150 стартапов. Наиболее перспективные из них получат финансовую поддержку со стороны частных инвесторов. Первые результаты реализации программы и имена первых выпускников программы акселерации станут известны к концу 2013 года.

«Сегодня не только города, но и целые страны конкурируют за инновационные технологии и решения. Нам бы хотелось, чтобы как можно больше высокотехнологичных компаний было сосредоточено именно в Москве. Без поддержки Правительства это будет происходить не так активно», – прокомментировал **Алексей Комиссаров**,

и.о. руководителя Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы.

По словам генерального директора Центра инновационного развития Москвы **Константина Фокина**, запуск и реализация Московской программы инкубирования технологий является важнейшим событием в развитии инфраструктуры столицы. «Программа предоставляет отличную возможность для будущих выпускников, начинающим инновационных предпринимателей, всерьез заявить о себе не только на российском, но и на международном рынках. Мы намерены и дальше расширять программу инкубирования технологий. Уверен, что API Moscow станет не единственной площадкой акселерации высокотехнологичных стартапов в столице», – добавил **К. Фокин**.

Центр инновационного развития Москвы
www.inno.msk.ru



МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Е.Л. Николаева,
Первый заместитель Председателя комитета ГД РФ
по жилищной политике и ЖКХ, Президент НАМИКС

«Малоэтажное и коттеджное строительство в условиях социально-экономической неопределенности: от частной инициативы - к национальным приоритетам». Под таким заголовком Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) недавно опубликовало свой доклад, в котором представлены практически все сегодняшние аспекты развития малоэтажного жилищного строительства в России. Некоторые из них впервые озвучиваются официально, некоторые кажутся неожиданными, но, бесспорно, достоверными. Представляем доклад в сокращенном варианте.

За последние 20 лет ввод малоэтажного жилья в РФ увеличился в 7 раз. Наиболее активный этап развития и становления «малоэтажного» сектора строительной индустрии пришелся на первое десятилетие XXI века. Именно в «нулевые» годы жители городов обратили внимание на ближние пригороды как на альтернативу городской квартире и как на возможность обзавестись недвижимостью в рекреационных целях. Сформировался новый рыночный продукт – «коттеджный поселок», отличавшийся от дачных кооперативов и сельских поселений единой концепцией застройки, наличием огороженной территории, а зачастую – центральных или «общепоселковых» инженерных сетей. Благодаря либерализации земельных отношений «загородный» девелопмент стал самостоятельным бизнес-сегментом строительной отрасли, «потянув» за собой и развитие современной домостроительной промышленности, как в части производства стройматериалов, так и в части комплексных технологических решений для индивидуального домостроения.

Национальные особенности формирования малоэтажного сегмента рынка недвижимости не позволяют применять к нему в полной мере зарубежные «лекала». В развитых странах индивидуальное домостроение и малоэтажная застройка почти всегда являются частью урбанистической модели развития, как бы развивая, слегка трансформируя, идею городского образа жизни. У нас же в большинстве случаев коттеджная застройка представляет собой автономный жилой комплекс в некотором удалении от городских границ. Также (за редкими исключениями, о которых будет сказано ниже) не получили пока должного развития в России малоэтажные сельские поселения (пусть даже в границах нынешних сел и деревень, либо рядом с ними), где граждане возводили бы или покупали недвижимость с целью обеспечения самозанятости в сфере агробизнеса. Русские деревни вымирают, значительная часть сельхозугодий остается невостребованной. В то же время до половины мощностей индустрии малоэтажного домостроения в развитых странах работают именно на сельских жителей.

Отсутствие сдерживающих факторов в виде «привязки» к каким-либо устойчивым планам территориального развития обусловило безудержный рост предложения в коттеджных поселках вокруг крупнейших мегаполисов (в первую очередь, городов-

миллионников). Разорившиеся колхозы обеспечивали приток на рынок все новых и новых земельных участков, которые через консолидацию паев становились собственностью близких к районным и региональным властям предпринимателей, а также средних и крупных финансовых организаций.

Все это время государство предпочитало «не вмешиваться» и наблюдать за «коттеджным бумом» на невольном удалении. Если многоэтажная (в том числе – нежилая) застройка уже в середине «нулевых» стала объектом интереса со стороны крупных финансово-промышленных групп, имеющих прямой выход на федеральные органы власти, то «малоэтажка» была и остается делом малого и среднего бизнеса, страдающего от дефицита административного ресурса и потому вынужденного служить основным звеном «низовой» коррупции. С другой стороны, некоторые предприниматели, преуспевшие в лэнд-девелопменте, малоэтажном строительстве или производстве стройматериалов для него, считают недостаток внимания со стороны центральной власти преимуществом данного бизнеса, который миновали «и барский гнев и барская любовь». Ведь крупный бизнес страдает и от высокопоставленных рейдеров, и от неуместных стремлений чиновников «поругать» или «порегулировать». Единственной попыткой государства выйти на «малоэтажный» рынок с какой-либо регулятивной инициативой стало внесение в 2010-м году Минрегионом поправок о так называемой «дачной прописке» в некоторые законодательные акты. Тогда под предлогом выполнения предписаний Конституционного суда России чиновники попытались запретить строительство частных домов на сельхозземлях, которые служили и служат до сих пор основным ресурсом индустрии малоэтажного домостроения. Тогда профессиональное сообщество и НАМИКС сумели «отбить» атаку – поправки так и не были приняты, однако настроенное отношение девелоперов к любым ministerским инициативам приобрело устойчивый характер.

Главной причиной, почему жилищные инициативы федерального центра не всегда находят отражение в



практической работе «нижних этажей» власти, является их «расфокусированность». У государства отсутствует единый вектор в решении «жилищного вопроса», бюджетные и организационные ресурсы распыляются по различным направлениям. Декларируются одновременно цели и социального (обеспечение жильем различных категорий граждан) и экономического (поддержка стройиндустрии) характера. В последние 20 лет не было недостатка в Программах и Указах.

Обилие информационных поводов «сверху» создают у девелоперов и строителей завышенные ожидания относительно односторонне-патерналистской опеки государства по отношению к их бизнесу и отдельным проектам. В условиях, когда надежды на дальнейший стремительный рост покупательской способности граждан стали совсем призрачными, ипотека – дорога, а конкуренция обрела поистине угрожающие масштабы, такие ожидания становятся все более отчетливым стилем мышления значительной доли «строительного сообщества», проявляясь в настоячивых призывах с различных трибун то «помочь с коммуникациями», то «обеспечить» государственный заказ. Замедление темпов экономического роста в стране и недоступность кредитных ресурсов на приемлемых условиях грозит разорением многим участникам рынка. Однако, «загородным» девелоперам, строителям-малоэтажникам и производителям стройматериалов необходимо признать очевидный факт: именно относительная легкость «входа» на этот рынок, отсутствие на нем чрезмерного госрегулирования (как в случае с многоэтажным домостроением) и дефицита доступных для строительства участков (как в случае с городскими территориями) привели к перепроизводству не всегда востребованного и не вполне адекватного клиентским ожиданиям продукта. Именно поэтому сегодня решение заняться бизнесом в сфере малоэтажного строительства может принять лишь землевладелец или собственник простаивающего производственного актива. Потребительского спроса на всех не хватает, и предпринимателю «со стороны» нужно трижды подумать, прежде чем по собственной воле войти в этот бизнес. На многих региональных рынках (в том числе, московском) требуются принципиально новые модели ведения бизнеса, и речь не только о новых форматах жилой застройки, новейших технологиях, и способах повышении эффективности самого процесса девелопмента – от «нулевого» цикла до продаж. Речь также о новых формах вза-

имодействия с местной, региональной и федеральной властью по всем направлениям, представляющим наибольшую общественную значимость: например, расширение Москвы, упорядочение многоэтажной застройки в Подмоскovie и сохранение благоприятной социальной и экологической среды, законодательная работа в сфере Государственно-частного партнерства (ГЧП) и последующее практическое освоение механизмов ГЧП, борьба с коррупцией, реформирование системы ЖКХ и т.д. Можно сколько угодно долго и громко сокрушаться по поводу отсутствия подходящего инвестиционного и делового климата, недостаточности мер господдержки малого и среднего бизнеса, а также по поводу коррупции и монополизма.

Те, кто может поменять страну для ведения бизнеса, делают свой выбор и уезжают. Но те, кто хочет работать в России, осознают невозможность мгновенных преобразований. Когда условия «дозреют» и рыночные механизмы заработают в полной мере – можно будет заниматься строительством и работать с частными клиентами без постоянной оглядки на государство и его приоритеты. Но в условиях «ползучей» национализации и усиления роли государства в экономике единственно оправданной бизнес-стратегией становится «встраивание» в существующую экономическую систему и внимательное отношение к интересам партнера – государства. На текущий момент ситуация в строительной индустрии выглядит удручающе. Наряду с сельским хозяйством строительство является одной из немногих базовых отраслей, объем выпуска товаров и услуг в которых сокращается непрерывно с конца 2012 года (сельского хозяйства – с октября, строительства – с декабря). Пока это можно объяснить не динамикой строительных работ, а сезонными колебаниями количества сданных объектов – именно по ним считается вклад строительной отрасли в ВВП. Однако такая тенденция наблюдается впервые с 2009 года, что ясно свидетельствует о кризисном характере происходящих процессов. Если государство не поддержит «падающие» сегменты российской экономики, то их вклад в сокращение ВВП к концу года может оказаться очень существенным.

Основными препятствиями на пути массового индивидуального домостроения являются, по оценкам НАМИКС, ограниченный доступ граждан к земельным ресурсам, монополизм в сфере ЖКХ, а также – отсутствие доступных программ ипотечного кредитования малоэтажного строительства. Одной из острых проблем, стоящих перед российским государством, является демографическая проблема, а также проблема «удержания» территории. Последняя, в свою очередь, связана с первой, а также обусловлена из-

лишней концентрацией населения в крупных городах, и, в первую очередь, в границах Большой Москвы. Если посмотреть на остальную Россию, то иногда встает вопрос: а есть ли вообще в стране жилищная проблема? Ярким примером является небольшой промышленный городок Заволжск в Ивановской области: за 30 лет (к моменту разработки нового генплана) численность населения сократилась там в полтора раза (с 16 до 11 тыс. чел), а показатель средней обеспеченности населения жилищным фондом увеличился более чем в 2,5 раза, с 10,6 м²/чел. до 26,77 м²/чел только за счет сокращения численности населения. И таких городов по стране немало. Однако именно жилищные проблемы обитателей столичного региона, имеющих более тесный «контакт» с федеральным центром, часто становятся катализатором информационных кампаний, пропагандирующих необходимость принятия дополнительных мер по обеспечению доступности жилья. При этом, на большей части территории России жилье вскоре придется не строить, а сносить, демонтируя попутно прилегающую к нему инженерную инфраструктуру: в опустевших деревнях, поселках, небольших городах поддерживать в рабочем состоянии водопровод, электросети и дороги попросту не имеет смысла. Проблема запустения может превратиться в замкнутый круг: мегаполисы «высасывают» население из малых поселений, там остается слишком мало жителей, поддерживать инфраструктуру таких поселений становится невыгодно и государство вынуждено принимать решение о переселении оставшихся в меньшинстве граждан в большие города, еще более усугубляя проблему излишней концентрации населения в мегаполисах. Перепись населения 2010 года продемонстрировала актуальность подобного сценария – около 20 тысяч деревень и сел (или 13% от общего числа сельских поселений) в России не имеют ни одного жителя. Еще 36% деревень и сел отличаются критически низким уровнем «заселенности» – до 10 человек на поселение. Почти половина всех сельских поселений в стране либо вымершие, либо вымирающие! Наиболее критическая ситуация в Северо-Западном и Центральном федеральных округах – там этот показатель составляет 78% и 62% соответственно! Вымирают и небольшие города. Сегодня в Дальневосточном федеральном округе более 37% городов располагают населением менее 3000 человек, в Северо-Западном федеральном округе доля таких городов – 18%, а в среднем по России – 15%.

Активное развитие малоэтажного и коттеджного строительства, доведение его доли в общем объ-

еме ввода жилья в России до 2/3, безусловно, будет способствовать формированию нового уклада жизни, основанному на семейных ценностях, достоинстве личности, уважении к собственности, гармоничном существовании с окружающей средой. В конечном счете, целью такой стратегии могла бы стать и «делюмпенизация» общества, в котором после трагических социальных потрясений начала прошлого века стали преобладать люди «без корней», винтики огромной машины, сорванные со своих исконных земель и собранные в перенаселенных городах. Формирование нового уклада жизни будет происходить одновременно с формированием более широкой прослойки среднего класса, причем представители этого класса будут сконцентрированы не только в крупных городах, но и в малоэтажных поселениях.

Для стимулирования спроса на малоэтажное жилье государство должно принять меры для снижения стоимости «загородной» ипотеки хотя бы до «квартирного» уровня, а в идеале – сделать условия по кредитам на покупку и строительство коттеджей даже более привлекательными, чем на покупку квартиры, устранив и все дополнительные ограничения (на деревянные дома, кооперативы, требования о поручителях, созаемщиках и т.д.). Работая в тесном взаимодействии с экспертным сообществом и объединениями профучастников, государство в лице АИЖК должно принять и оплатить тот объем рисков, который банки не готовы принимать на себя в текущих условиях. Только в этом случае произойдет коренной перелом на рынке жилищного строительства. Обусловить применение льготной ставки государство может требованиями по энергоэффективности приобретаемых или возводимых коттеджей, рождением второго и каждого последующего ребенка в семье домовладельцев, а также – переселением в проблемный, с точки зрения «удержания» территории, регион РФ, но только при наличии гарантий занятости (например, в сельском хозяйстве).

Разработка конкретных механизмов поддержки малоэтажного домостроения может осуществляться в рамках комплексной программы, в которой были бы сфокусированы разрозненные пока векторы государственной жилищной политики. Разработка программы и вариантов взаимодействия государства, бизнеса, инициативных групп граждан неосуществима без напряжения всех интеллектуальных и организационных ресурсов профессионального сообщества: девелоперов, строителей, производителей стройматериалов, риэлторов, финансистов, консультантов, журналистов.

Николай САБЫНА:

«Решение жилищного вопроса – наша основная задача»



Н. А. САБЫНА,
генеральный директор
ОАО «АИЖК РА»

В 1997 году правительством РФ для развития ипотеки в стране было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО «АИЖК»). Сегодня ОАО «АИЖК» взаимодействует с региональными операторами почти во всех регионах страны. Но, несмотря на единый принцип работы региональных агентств в субъектах РФ, жильё там для людей далеко не равнодоступно. А ведь именно для реализации государственной политики по повышению доступности жилья и создано ОАО «АИЖК».

Сегодня мы беседуем с тем, кто данную политику реализует в наивысшей степени успешно, создавая тем самым благополучную социальную атмосферу в своей Республике и способствуя развитию экономики. Наш гость – генеральный директор ОАО «АИЖК РА» из Горно-Алтайска Николай Анатольевич САБЫНА.

– Николай Анатольевич, расскажите в двух словах о целях и задачах Вашей организации!

– Создано наше Агентство в 2002 году, я возглавляю его с 2009 года. Единственный акционер ОАО «АИЖК РА» – Республика Алтай, в лице Министерства имущественных отношений Республики Алтай. Одна из задач нашей организации – развитие рынка ипотеки, и мы её решаем вполне успешно. Агентством совместно с банками-партнерами соз-

дана система двухуровневого рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (займов). Агентство активно работает с гражданами по подбору ипотечных программ и подготовке необходимых документов, Банк-партнер выдает кредит на условиях АИЖК, после чего переуступает права требования по нему агентству, которое, в свою очередь, и возмещает банку сумму выданного им кредита, то есть рефинансирует его. Наши условия по ипотеке весьма демократичны: минимальный первоначальный взнос – 10%, низкие процентные ставки – от 7,9 % годовых в рублях и максимальный срок кредитования – 30 лет. По ипотеке мы выдаем в год 120-130 миллионов рублей, что составляет 50% нашего регионального рынка ипотечного кредитования. Почти тысяча семей республики улучшили свои жилищные условия с помощью ипотечных кредитов агентства.



– Какие еще услуги Вы предоставляете жителям Горно-Алтайска?

– Население Республики Алтай всего 210 тысяч человек, это довольно малоемкий рынок для развития ипотечного кредитования. Поэтому было принято решение, что мы как финансовая компания, должны расширить сферу деятельности в области финансовых услуг и стать организацией инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства Республики Алтай. В 2009 году были проведены переговоры с ОАО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства» и была оформлена кредитная линия под наше собственное обеспечение.

Денежными средствами, полученными в ОАО «МСП БАНК», мы кредитруем малый бизнес Республики Алтай. Сейчас наш кредитный портфель составляет уже более 200 миллионов рублей. Средневзвешенная ставка по портфелю кредитов, выданных предприятиям в республике, составляет 13,29%. Микрозаймы получили 293 субъекта малого и среднего бизнеса. По микрофинансированию мы отмечены в числе лучших партнеров ОАО «МСП БАНК» наряду с фондами Татарстана и Белгородской области. А в расчете на одного жителя республики, мы являемся лидерами. По оценке экспертов Аналитического центра ОАО «МСП БАНК», Республика Алтай вошла в группу регионов с высокими перспективами для малого и среднего бизнеса.

– Отличные показатели! Предпринимателям Республики Алтай, надо полагать, живётся легче, нежели многим другим.

– Надеюсь, что это так. Мы оказываем финансовые услуги предпринимательству не только в виде микрозаймов. Предприятия, которые вышли на более высокий уровень развития и получают средства от банков и лизинговых компаний, могут обращаться к нам за предоставлением поручительства Гарантийного фонда. Нашему Агентству поручено исполнять функции управления Гарантийным фондом Республики Алтай. Роль Гарантийного фонда важна тем, что с его помощью кредиты могут получить те предприятия, у которых не достаточно собственного обеспечения, а их бизнес-проекты обещают в будущем стабильную прибыль.

На сегодня ресурсы Гарантийного фонда республики составляют свыше 213,3 миллионов рублей. Поручительство Гарантийного фонда получили 72 субъекта малого бизнеса Республики Алтай на общую сумму 566,8 млн. рублей, привлечено в экономику Республики 1 046,4 млн. рублей, а это солидные финансовые ресурсы для нашего региона. Создаются дополнительные рабочие места, решаются социальные проблемы в сельской местности, увеличиваются налоговые поступления.

Нужно отметить, что с банками, которые сотрудничают с ОАО «АИЖК РА», полное взаимопонимание, и они охотно соглашаются на такой вид обеспечения кредитов.

Сформирована целая сеть кредитных организаций, которые сотрудничают с Агентством по выдаче кредитов под нашу гарантию. Мы являемся надёжным партнером и банку, и заемщику, которому нужны деньги на реализацию бизнес-проекта.

- Я знаю, что Ваше Агентство еще и активно занимается строительством. Это так?

- Да, занимаясь ипотечным кредитованием, пришло понимание необходимости более конструктивно влиять на рынок строительства жилья. Мы начали инвестировать средства в строительство, чтобы увеличить рынок жилой недвижимости и тем самым свести дисбаланс спроса и предложения жилья к минимуму. Вначале мы размещали свои облигации на бирже и привлекли тем самым 300 миллионов рублей, которые разместили среди строительных организаций в виде инвестиций. Так было построено порядка 40-50 тысяч квадратных метров жилья. Сейчас мы пошли дальше, берём земельные участки и уже сами выступаем застройщиками.

- А жильё продаёте?

- Да, часть квартир реализуется на свободном рынке, в том числе по программам ипотечного кредитования, остальные по республиканским и федеральным программам обеспечения жильем отдельных категорий граждан (по госконтрактам для детей-сирот и переселения граждан из ветхого и аварийного жилья). На сегодняшний день у нас объем строительства 0,6 миллиарда рублей. За два года нами введено в эксплуатацию 4 дома общей площадью 5700 кв.м, до конца года будет введено еще 6 598 кв.м. В дальнейшем планируем вводить по 15 тысяч квадратных метров в год, а это 25% регионального рынка строительства жилья.

- Расскажите, пожалуйста, подробнее о Вашем строительстве. Это жилье, предназначенное под ипотечное кредитование?

- Не только. Мы недавно создали в Республике Алтай Центр арендного жилья. В Сибирском Федеральном округе такой центр создан только в Новосибирской области для молодых ученых. Мы же предоставляем арендное жилье для медиков, учителей. В этом нам оказали содействие АКИБ «Образование» (ЗАО) и ОАО «АИЖК».

- И там уже живут люди?

- Да, мы уже построили два дома, и там живут те, кто не может приобрести жильё ни по ипотеке, ни на собственные средства. Они заключают договор найма сроком не менее пяти лет. Квартиры по найму предоставляются с комплектом мебели и бытовой техники. По вопросам реализации мероприятий программы «Жилище» Правительство Республики Алтай нам оказывает всемерную поддержку. Наш Центр арендного жилья включен в программу субсидирования арендной платы нанимателям и процентной ставки по кредиту, привлеченному на строительство арендного дома. В результате такой поддержки со стороны Правительства Республики Алтай арендная плата нанимателя получается в 2-3 раза дешевле, чем средняя по региону. Это значительно дешевле, чем съёмное жильё у частных. Спрос на такое жильё есть, и он очень быстро растёт. Поэтому мы будем еще строить и строить арендное жильё.

- Об этом много говорят, но мало кто делает.

- Да, на совещаниях идёт много разговоров про арендное жильё. Это выдают как новшество. А мы уже создали арендный жилой фонд и люди живут в нем охотно, и желающих в десятки раз больше.

- На Западе жить в арендуемом жилье - это нормально. Мы тоже, похоже, приближаемся к этому?

- Мы должны к этому приблизиться. Циви-

**Республика Алтай
вошла в группу регионов
с высокими перспективами
для малого и среднего
бизнеса.**



лизованная система арендного жилья - это не только решение жилищных проблем наших граждан, но и путь к сбалансированному развитию нашей экономики. Люди смогут свободней передвигаться по стране, и мы быстрее сможем поднять депрессивные регионы.

В перспективе, мы планируем создать жилищно-строительные кооперативы, особенно для молодых и многодетных семей. Уже сегодня мы с Правительством республики ведем работу по созданию механизма организации таких кооперативов, чтобы строить жильё для многодетных семей с передачей жилья в собственность членов кооператива в течение 15-20 лет.

- Это как бы коллективная ипотека?

- Да. Ипотечное кредитование граждан развивается повсеместно. Сегодня почти все кредитные организации занимаются кредитованием граждан на приобретение собственного жилья. Но ипотека остается недоступной для большинства населения, не имеющего достаточной платежеспособности для получения кредита. В этом случае необходима ипотека юридического лица - жилищно-строительного кооператива. Вопрос о необходимости развития ипотечного кредитования юридического лица на срок не менее 20 лет поднимаю на многих совещаниях, в том числе организованных Министерством регионального развития РФ. Но результата пока нет. Если вопрос по созданию арендного жилья посредством ипотечного кредитования юридического лица сегодня благодаря АИЖК (Москва) решен, то вопрос предоставления ипотечного кредита жилищно-строительным кооперативам не решен.

Оформив долгосрочный ипотечный кредит, жилищно-строительный кооператив мог бы обеспечить возврат части кредита за счет продажи свободных квартир и нежилых площадей или сдачи их в аренду. Оставшуюся часть кредита члены ЖСК будут выплачивать уже каждый индивидуально. Если, к примеру, у человека пять детей, и у него доход низкий, то по нашим параметрам он как гражданин никогда не сможет войти в рамки требований кредитных организаций. А по ипотеке жилищного кооператива у него были бы все шансы приобрести собственное жильё. Будем пытаться сделать это хотя бы в одном регионе.

Беседовала Светлана Шишлова

**Республика Алтай, г. Горно-Алтайск,
ул.Алтайская, д.22, кв.2,
тел (38822) 2-37-77,
факс (38822) 2-39-99
e-mail: ipoteka04@narod.ru**



Сергей КУРНИКОВ,
учредитель ООО «КАСКАД»

Сергей КУРНИКОВ: «За качественным жильем эконом-класса большие перспективы»

Строительство нового жилого микрорайона «Восточный» в Истре для многих истринцев помогло решить проблему с жильем. Компания «КАСКАД» кардинально изменила рынок недвижимости в Истринском районе. Цены на квартиры снизились в два раза, при этом их качество стало намного выше. Как удалось компании сделать такую «жилищную революцию»? За счёт каких ресурсов идёт экономия? Планирует ли «КАСКАД» обрушить свою экспансию строительства внеконкурентного жилья на другие регионы страны?



Об этом нам рассказал учредитель ООО «КАСКАД» Сергей Курников.

– Сергей Сергеевич, сегодня мало кому из застройщиков удастся сочетать цены эконом-класса и высокий уровень комфорта жилья. Компания «Каскад» это делает весьма успешно. Как Вам это удаётся?

– Секретов нет, а есть простая экономическая целесообразность. Жилье эконом-класса можно строить из качественных материалов.

Все дело в правильной логистике внутри компании.

Замечу, что при любом строительстве эконом-класса себестоимость квадратного метра не может стоить дороже 30 тысяч рублей. В эту стоимость входит и благоустройство, и даже муниципальная отделка. Мы продавали квадратный метр за 45 – 47 тысяч рублей и это на сегодняшний день самая низкая цена в Подмосковье.

Качественное жильё можно построить в довольно короткие сроки и мы строим. У нас открыта кредитная линия в Сбербанке, поэтому строить быстро и качественно выгодно в первую очередь для нас самих.

Строительные материалы мы покупаем сразу большими объёмами по оптовым ценам, соответственно их цена становится в два раза ниже. У нас нет проблем со складированием и хранением материалов. Кроме того, компания владеет собственным парком механизации. Мы не тратим деньги на аренду машин, вся необходимая техника есть у нас в собственности.

Мы не боимся использовать новейшие технологии и материалы последнего поколения, что позволяет сделать жильё современным, недорогим, теплым и красивым. Мы набираемся опыта у западных строительных компаний. Наши сотрудники, как управленцы, так и инженерный состав обладают большим опытом в строительстве высокотехнологичных зданий и сооружений. Компания постоянно предоставляет возможность своим сотрудникам повышать уровень квалификации, посредством прохождения регулярных курсов, обучающих программ и форумов. Так же наша компания неоднократно участвовала в международных выставках посвященных строительству. В этой теме запад ушел далеко от России. Нам есть чему поучиться у них. Инновационные технологии, которые позволяют значительно снизить цены на жильё, давно используются во многих европейских странах особенно в Голландии и

Германии. И только сейчас доходят до нашей страны.

– А какие были цены на жильё в Истринском районе до Вашего прихода?

– Средняя цена на жильё в Истринском районе до того как мы пришли сюда, была 75-80 тысяч рублей за квадратный метр. Сейчас купить квадратный метр в этом районе можно за 47 тысяч рублей. Дело в том, что мы первые стали прода-





вать жилье эконом класса, которое ничем не уступало по качеству жилью бизнес класса. И нашим конкурентам пришлось снижать цены.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о жилье, которое строит «КАСКАД».

– Наша компания строит малоэтажное, но очень технологичное жилье. Наши дома не только красивые благодаря качественным отделочным материалам, но и современные в эксплуатации.

Многие боятся переехать за МКАД, потому что плата за коммунальные услуги в Подмосковье гораздо выше. Мы решили эту проблему.

Во первых в наших домах используется поквартирное отопление. В каждой квартире установлен отдельный двухконтурный газовый котел, что не требует прокладки отдельной теплотрассы. И, соответственно, у жильцов нет перебоев ни с горячей водой, ни с холодной. Уже сейчас это позволяет избежать лишних затрат в ЖКХ.

Такими технологиями давно пользуются жители европейских городов, которые умеют экономить и беречь ресурсы.

В квартирах установлены индивидуальные приборы учета воды, газа и электроэнергии, а подъезды и подвалы оснащены светильниками с датчиками движения на фотоэлементах, что позволило значительно сократить расходы на содержание обще домового имущества.

Мы провели в каждую квартиру оптоволоконный кабель, и у хозяев квартир сразу есть и IP-телефония, и IP-телевидение, и Интернет и пожарная сигнализация. Сегодня ты купил квартиру, завтра можешь включить в ней Интернет.

Каждая квартира подключена к пожарной сигнализации, которая выводится на монитор в управляющей компании. Система следит за работой котла, если в нем изменяется давление или случается возгорание управляющая компания сама принимает все оперативные меры. То есть жильцы могут спать спокойно, мы сразу берем на себя работу всего оборудования. Кстати, мы первые в Подмосковье ввели такую систему безопасности.

– Ваши покупатели это жители Подмосковья?

– Не только. Конечно, в первую очередь, жилье покупают жители Истры. Но мы строим не так уж далеко от Москвы. Хорошая транспортная доступность и идеальная экология привлекают жителей столицы. Москва все время растет и расширяется, а наши цены очень заманчивы по сравнению с московскими. Кроме того это уникальная возможность увеличить жилплощадь без доплаты. Вы можете продать однокомнатную квартиру в Москве и купить у нас трехкомнатную.

Многие люди ездят из Волоколамска в Москву на работу. Теперь они могут переехать ближе к Москве без дополнительных затрат.

– Не у всех людей есть капитал на покупку жилья, пускай даже не дорогого. С какими банками вы сотрудничаете?

– Вы правы, далеко не у всех есть полная сумма на покупку квартиры. Компания «Каскад» давно сотрудничает со Сбербанком, поэтому наши клиенты всегда могут обратиться туда за ипотечным кредитом. У этого банка самые выгодные ставки. Сейчас, например, действует акция 12-12-12. Фиксированный процент на 12 лет, я не слышал, чтобы в каком-то банке было более выгодное предложение.

Мы готовы принимать участие в государственных программах по улучшению

жилья. Сейчас ведем переговоры с Норильском о переселении людей из районов Крайнего Севера.

– Сергей Сергеевич, если говорить об Истринском районе масштабно, чтобы вы изменили в этом районе, что построили бы?

– В Истринском районе сейчас строится очень много элитного жилья и коттеджных поселков. Я считаю, что это не справедливо. Каждый работающий человек должен иметь возможность купить жилье. Поэтому мы делаем упор в строительстве на доступное жилье с высоким уровнем комфорта. Детская площадка должна быть одинаково хорошо обустроена как в поселке бизнес класса, так и в квартале эконом жилья. Наши детские площадки прекрасно оборудованы, на их территорию никак не могут попасть автомобили.

Не хватает развлекательных центров и кафе. Пойти в выходной день с ребенком, просто некуда. Я это хорошо знаю, потому что сам с семьей живу в Истринском районе. Все это мы готовы стоять, развивать и привлекать инвесторов. Жизнь должна быть одинаково современной в столице и далеко за ее пределами.

– Каким вы видите будущее компании «КАСКАД»? Будет ли компания расти и расширяться?

– Да, безусловно. Мы планируем строительство жилья эконом класса и не только по всему Подмосковью. Уже сейчас стало понятно, что новые технологии способны принципиально изменить взгляд на строительство. Квартиры могут и должны быть доступными. Мы уже смогли успешно продемонстрировать это на примере Истринского района и обязательно построим еще много районов и городов для жизни.

Кроме того мы не собираемся останавливаться на Подмосковье. Качественное жилье эконом класса нужно строить по всей России. Сейчас мы работаем над новым проектом в Новосибирске.

– И еще вот такой вопрос: расскажите, пожалуйста, о «КАСКАДе» как о компании высокой социальной ответственности!

– Ну во первых мы уже построили и передали Министерству обороны 500 квартир для военнослужащих. Семьи, которые ждали своего жилья десятилетиями, наконец получили квартиры, въехали и очень довольны.

Мы всегда готовы сотрудничать с образовательными учреждениями в районах, где ведем строительство. Готовы обеспечивать школьников компьютерами и другим необходимым оборудованием.

Мы поддерживаем очень многих ветеранов – и я лично, как физическое лицо, и компания «КАСКАД». Плотно сотрудничаем и оказываем финансовую поддержку Благотворительному Фонду Содействия ветеранам службы собственной безопасности органов внутренних дел. Помогаем семьям, потерявшим кормильца.

И вообще стараемся помогать всем, кто к нам обращается.

– Спасибо, Сергей Сергеевич, за содержательную беседу!

Беседовала Светлана Шишлова

123007 г. Москва,
ул. 5-я Магистральная д.12, 2 этаж.
Телефон: 8 (495) 280-08-23
(многоканальный)
E-mail: info@cascad-group.ru



Комфорт Новой Москвы: школы, жилье, дороги

Так звучала тема пресс-конференции, состоявшейся в конце августа в пресс-центре РБК. На вопросы журналистов о развитии Новой Москвы ответил и.о. руководителя Департамента развития новых территорий города Москвы Владимир ЖИДКИН.

- Предлагаю начать с первосентябрьской темы.

- К 1 сентября открывается 6 детских садов на новой территории, они все полностью готовы. Кроме того, открываются три новых школы. Итого три школы и шесть детских садов.

- Какие вузы уже выразили желание создавать свои кампусы в Новой Москве? Где появятся студенческие городки?

- Первые планируется построить на территории административно-делового центра в Коммунарке,



предусмотрено выделение земельного участка - около 60 га под строительство образовательного кластера. Там будет построен МИСиС, у них уже есть проект, мы сейчас его адаптируем к новой территории административно-делового центра, в бюджете 2014г. предусмотрены средства на проектные работы.

Хотелось бы большей активности от вузов Москвы и от вузов федеральных. Но я думаю, что эта работа у нас только впереди.

- Несколько дней назад на нашей площадке мы как раз вели с вузами разговор на тему того, что достаточно остро стоит проблема обеспеченности местами в общежитиях для студентов.

- Я думаю, что ситуация изменится, когда на новых территориях появятся первые станции метро, когда будет проведена первая очередь реконструкции Калужского шоссе. Не секрет, что сейчас большие пробки на Калужском шоссе, на Киевском шоссе. Предполагается реконструкция и она будет проведена двух развязок пересечения Калужского шоссе и МКАДа, Киевско-

го шоссе и МКАДа, реконструкция Калужского шоссе. Плюс строительство двух станций метро в Румянцево и Саларьево, где работы уже ведутся, и на будущий год обе станции будут открыты.

- На новых территориях, особенно в отдалении от исторической части Москвы, будет возводиться малоэтажное жилье. Считаете ли Вы перспективным возведение, например, таунхаусов? Сколько такого жилья будет возводиться и где?

- Будут возводиться как среднеэтажное жилье, так и таунхаусы, так и 2-3-этажные многоквартирные жилые дома, и коттеджные поселки. Таунхаусы сегодня спросом пользуются, их покупают, там цена невысокая. Мы считаем, что в процентном отношении от общего объема жилья около 30% будут занимать таунхаусы и частное жилье, коттеджные дома на территориях СНТ. Много строят сегодня инвесторы таунхаусов, это живая тема.



- Щербинка, присоединенная к Москве, - столица обманутых дольщиков, самый трудный объект - Овражная-Заводская. Вы решаете вопрос по дострою шести домов в течение 11 лет и таким образом ломаете судьбы и жизнь людям. Когда, наконец, будут найдены компенсации на дострой домов №3, 4, 8 и отрегулирован вопрос по 360 квартирам Минобороны, находящимся в этих домах?

- Да, это самые трудные объекты, на Овражной - 1 тыс. 700 обманутых дольщиков. Решение принято, у нас заходят две компании достраивать три оставшихся дома. Всего там пять домов, два достраивает сегодня «Мортон», еще два будет достраивать также он, и еще один дом - «Су-155». Найдены механизмы компенсации, работы в ближайшее время начнутся на трех домах. Считаем, что до конца 2015г. вопрос с Овраж-

ной будет решен. Хотя до этого девять лет не могли его закончить, тяжелый проект, но решение найдено. В 2015г. поэтапно можно будет планировать новоселье.

- Что касается медицинских кластеров, которые планируется развивать в Новой Москве, какие направления медицины планируется развивать в таких кластерах (хирургия, санаторная реабилитация и т.д.)?

- Пока только подобрали земельный участок на территории административно-делового центра, тоже не менее 50 га, он зарезервирован под создание медицинского кластера. Кроме того, мы ведем сейчас переговоры с «Фармстандартом», они планируют создать свой центр на новой территории, рассматриваем несколько земельных участков. Можно говорить уже о двух точно: это медицинский кластер в составе АДЦ в Коммунарке и «Фармстандарт» по созданию своего комплекса медицинских объектов.

- Расскажите о строительстве модульных быстровозводимых клиник. Как дела в этом направлении?

- Все работы идут по плану, как мы и ставили перед собой задачу - до 1 августа все площадки освободить от инженерных коммуникаций. К сожалению, свободных земельных участков мы не смогли найти, учитывая, что это в центрах населенных пунктов, мы до 1 августа все освободили. Наш департамент совместно с



Департаментом здравоохранения приступили к возведению фундаментов, а также активная стадия сейчас по фундаментам. В ближайшее время начнут поступать на площадки сами модульные конструкции. До конца ноября - начала декабря они должны все быть смонтированы и начать свою работу. Таких будет 4 клиники, от 110 до 150 посещений в смену. Они быстровозводимые, но при этом они стационарные. Речь не идет о том, что их будут перемещать с одного населенного пункта в другой, речь не идет о каких-то временных сооружениях. Их преимущество в скорости возведения. И второе - все модули оснащены необходимым медицинским оборудованием.

- Планируется ли выводить предприятия с территории старой Москвы в Новую? Могут ли появиться промзоны на присоединенных территориях?

- Ведем активную работу с Департаментом науки и промышленности (Комиссаров). У них уже сформированы предложения по 500 га на новой территории для создания технопарков, где могут размещаться как и предприятия, выводимые с территории Москвы, так и вновь создаваемые предприятия. Но это еще не предел. У нас будет еще очередная встреча на будущей не-

деле, от них поступят дополнительные предложения на 300 га под размещение и промышленных объектов, и технопарков.

- Одним из аргументов присоединения новых территорий был вывод правительства, федеральных структур, Думы на территорию Новой Москвы. Почему отказались от этой идеи?

- Пока никто не отказался, работа не завершена по подготовке предложений по выводу учреждений или части федеральных органов власти на новую территорию. У нас в общем проекте АДЦ из 306 га предусмотрено не менее 150 га под создание административно-делового центра, где могут появиться федеральные органы власти, органы власти г. Москвы, какие-то крупные коммерческие офисные комплексы. Наш департамент приступил к проектированию зданий префектуры и зданий, где будут расположены территориальные органы власти Москвы. Это первые объекты, которые появятся на территории административно-делового центра. Что касается федеральных органов власти, пока нет отрицательного решения, мы ждем решений правительства России в этой части.

- Созданные в Сокольниках и парке культуры и отдыха им. Горького мини-аналоги Гайд-парка вмещают совсем небольшое число участников массовых акций. Не рассматривает ли правительство Москвы организовать на присоединенных территориях действительно большую площадку для проведения многотысячных акций, в том числе, концертов?

- Это парк RDI. Общая площадь территории - 106 га, основная зона этого парка для проведения фестивалей, реконструкции исторических событий. Кроме того, территория под спортивные площадки и территория детского парка. Они же планируют построить и аквапарк, будут созданы искусственные водоемы, там есть и водоемы естественные. И этот парк будет работать не только летом, но и зимой. Там будут какие-то горки, лыжные трассы, плюс катание на коньках. Главное, что на этой территории можно проводить крупные фестивали.

- Когда будет подробная программа развития новых территорий? Где ее почитать?

- Работа идет, материал полностью разработан, туда вошли все разделы: раздел развития инженерной инфраструктуры, мы посчитали все нагрузки, которые необходимы для новой территории, подготовлены предложения по транспортной инфраструктуре, туда входит и развитие метро, и развитие железной дороги, и легкого рельсового транспорта. В этом же разделе часть посвящена экологии, паркам, жилищному строительству, строительству объектов социального назначения - школы, детские сады, все наработано уже. Территориальная схема - в стадии завершения, обсуждение и согласование будет в конце текущего года.

В начале этого года много говорили о создании точек роста. По-прежнему мы видим 12 центров градостроительного развития. По каждой из них мы проводим встречи, обсуждения с собственниками земельных участков. Главное, чтобы каждая точка была мини-городом, где бы был весь комплекс для комфортного проживания людей - жилье, рабочие места, спорт, какие-то крупные знаковые объекты.

С использованием материалов
www.rbk.ru

РОССИЯ НА ПОДЪЕМЕ

Так считают многие эксперты. Но есть и другие мнения.
Влияют ли на них стереотипы?

О том, как влияют зарубежные стереотипы о русских на развитие нашей экономики и российского бизнеса, писано много и часто. Недавно американский экспертный центр Economist Intelligence Unit. при поддержке компании «Русал» провел исследование, в котором попытался выяснить, как меняются представления о российском бизнесе за рубежом.

Работать в России и получать прибыль - желание многих крупных корпораций мира. Многие поняли это еще в советское время, когда компания «Pepsi Co.» сумела, сквозь железный занавес, проникнуть на экономический рынок нашей, тогда еще - советской, страны. После покупки в 2010 году компании «Вимм-Билль-Данн» корпорация контролирует большую долю российского рынка газированных напитков и молочных продуктов, а компания Danone, пришедшая немного позже, занимает более 20% российского рынка молочных продуктов.

Всего по расчетам экспертов, в 2012 году в страну притекло около \$50 млрд. иностранных инвестиций. Возможно, часть этих денег - капиталы наши же, российские, вынутые из офшоров, но, тем не менее, они пришли. А вкладываемся ли мы в Запад? Да, крупные российские компании тоже активно вкладывают средства за рубежом. По оценкам Economist Intelligence Unit, в прошлом году наш бизнес вложил в экономику других стран \$41 млрд. По этому показателю мы теперь занимаем 14-е место в мире. Но есть маленький нюанс: если иностранцы в России тратят деньги на строительство различных производств, то наши инвестиции за бугром, в основном, идут на по-

купку недвижимости либо попросту прячутся в офшорах. И тенденция такова, что российские компании будут еще интенсивней покупать активы за рубежом. Причин этому несколько, и одна из них - бытующее мнение о том, что если у компании есть иностранный партнер или активы за границей, то она лучше защищена от излишнего чиновничьего внимания.

Тем не менее, российских бизнесменов на Западе пока не очень не жалуют. Особенно если компания государственная. Вспомнить хотя бы несостоявшуюся сделку Сбербанка по покупке Opel. Делиться с нами передовыми технологиями на Западе не захотели. Похожая ситуация произошла и с «Сургутнефтегазом». Нефтяники хотели купить долю в венгерской энергетической компании MOL. Но власти этой страны заблокировали сделку. Мол, русские получают контроль над стратегическим активом и лишат Венгрию энергонезависимости. Но те, кто рискнул инвестировать в России, или, наоборот, создал совместную компанию с российским инвестором у себя на родине, не жалеют об этом. Большинство респондентов из 30 стран мира довольны сотрудничеством.

«Главная проблема России - полное доминирование государства, - считает **Грег Тейн**, глава крупной

международной девелоперской компании. - Барьеры для бизнеса создаются чиновниками. Но существуют и огромные возможности. Здесь компании делают деньги.

«За последние пять лет репутация российских компаний за рубежом улучшилась, - констатирует **Дитрих Мюллер**, глава Siemens в России.

«Раньше они варились в собственном соку, - говорит **Костас Катсоглоу**, президент Dow Chemical по России и Восточной Европе. - Сегодня российские компании находятся на том этапе, когда они стремятся стать открытыми. Они будут расширять свою деятельность по всему миру. Это отразится на их манере ведения бизнеса. Вступление в ВТО будет способствовать этому процессу».

Слабость российской судебной системы, отсутствие правового поля и единых для всех правил игры участники форума назвали среди ключевых проблем для тех, кто вкладывает деньги в Россию. Говорит со-руководитель Sberbank CIB Рубен Варданян: «Российские компании на сегодняшний день оценены по показателям своей деятельности ниже, по сравнению с компаниями бразильскими и индонезийскими, в том числе - из-за отсутствия правового поля. С этим можно соглашаться или нет, но игнорировать это невозможно».

Но, тем не менее, за последние 10 лет в России произошли разительные изменения: наша страна стремительными темпами модернизируется и в конечном итоге должна превратиться в государство с современной капиталистической экономикой. Британский журналист **Джон Кард** пишет о том, что британские предприниматели должны смотреть сквозь пальцы на пугающие газетные заголовки и преодолеть страх ведения бизнеса в России. «О России бы-

тует множество заблуждений, которые могут стать барьерами на пути торговли и инвестиций», - жалеет журналист. «Для многих она по-прежнему остается темным, холодным краем, где правят коррумпированные элиты, враждебные ко всему иностранному. Тем не менее, хорошо изучившие эту страну предприниматели не соглашаются с такими представлениями или, по крайней мере, не заикливаются на них».

«Существует масса стереотипов, но сегодня Москва - это потрясающий город, полный модной веселящейся молодежи», - делится впечатлениями **Клайв Вуджер**, основатель брендинговой компании SCG London, работающий в России с 1998 года. «Бизнесменам, которые планируют выйти на российский рынок, прежде всего, необходимо провести подробное маркетинговое исследование и заручиться контактами» - советует автор. «Очень важно не опаздывать и приходить подготовленным, однако следует помнить, что самые важные встречи в России зачастую происходят вне офисных стен: совместный досуг партнеров сплошь и рядом считается важнее бумажных контрактов», - говорится в статье.

Рассказывает **Сарош Зайвалла**, основатель юрфирмы Zaiwalla and Co: «Установление доверительных отношений с партнерами и клиентами - ключ к успеху в России. Демонстрируйте свои экспертные знания, а не превосходство, заключает Кард. Во многих областях русские отстали, и им требуется британский опыт. Однако многие бизнесмены в России очень умны и хорошо осведомлены, так что не следует быть излишне самоуверенными».

Илья Прохоров
(с использованием материалов интернет-источников)



В октябре 2013 года ООО УК «Татнефть-Энергосервис» исполняется шесть лет. За это время компания добилась серьезных успехов и вышла на лидирующие позиции в своём сегменте. Доказательством этого служат убедительные производственные показатели, успешная реализация задач социальной направленности и многократные победы на престижных конкурсах республиканского и всероссийского значения. Среди них: Всероссийский конкурс «100 лучших предприятий и организаций России - 2013», звание Лауреата премии ЛИДЕРОВ ЭКОНОМИКИ стран России, Украины, Казахстана и Беларуси, Лауреата VI Республиканского смотра-конкурса на звание «Лучший уполномоченный по охране труда Федерации профсоюзов Республики Татарстан 2012 года», Лауреата национальной премии «Компания №1», а также и ряд других наград.



Более подробно об успехах, сегодняшней работе и планах на будущее компании «Татнефть-Энергосервис» мы попросили рассказать её директора.

На вопросы редакции «ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ» отвечает лауреат Государственной премии РТ в области науки и техники, Заслуженный нефтяник РТ, Почетный нефтяник Минпромэнерго РФ директор ООО УК «Татнефть-Энергосервис» АФЛЕТОНОВ Радик Абузарович.

- Уважаемый Радик Абузарович, расскажите, пожалуйста, историю создания Вашего предприятия!

- Наше предприятие образовалось путем слияния двух ранее существовавших предприятий, занимающихся ремонтом и наладкой энергетического оборудования - РНУ СНЭРС и ЦБПО РЭТО. В октябре 2007 года, с началом реструктуризации энергетического комплекса ОАО «Татнефть», все прокатно-ремонтные электроэнергетические и теплоэнергетические цеха были выведены из состава нефтегазодобывающих управлений в ООО УК «Татнефть-Энергосервис».

На сегодняшний день в состав нашей управляющей компании входят четыре дочерних общества со своими структурными подразделениями: ООО «Электро-Энергосервис», ООО «Тепло-Энергосервис», ООО «Диагностика-Энергосервис» и ООО «Ремстрой-Энергосервис». Общая численность компании на сегодняшний день составляет порядка 2450 специалистов в области эксплуатации, ремонта и диагностики энергетического оборудования.

- На сайте Вашей компании немалое количество благодарностей от Ваших контрагентов. А какие компании являются Вашими ключевыми партнерами, заказчиками?

- Мы стараемся быть надежными партнерами для своих контрагентов, и данные благодарственные письма – естественный результат наших усилий. Не скрою, это приятно.

А на вопрос о заказчиках скажу, что в результате нашей планомерной работы по расширению сферы деятельности сегодня, помимо предприятий группы компаний «Татнефть», сторонних предприятий, независимых нефтяных компаний Республики Татарстан и соседних регионов, нами организовано сервисное обслуживание и оказание услуг ОАО «ФСК ЕЭС» МЭС Волги и МЭС Западной Сибири, Комплексу нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «ТАНЕКО», «ТатРИ-ТЭКнефть», «Башнефть-Добыча», «Транснефть» и другим. Таким образом, географическое наше присутствие успешно расширяется.

- Ваша Компания – это современное, оснащенное согласно всем нормам предприятие. Тем не менее, время не стоит на месте. Зреет ли необходимость в перевооружении производства?

- Переоснащение производства – естественный процесс для любого предприятия, разумеется, наша компания не исключение. Ежегодно в рамках инвестиционной программы закупается и внедряется новое оборудова-

Радик АФЛЕТОНОВ:

Мы гарантируем своим
Заказчикам качественное
оказание услуг

ние, которое позволяет нашему предприятию идти в ногу со временем и занимать лидирующие позиции в отрасли энергетики Татарстана.

В настоящий момент работа по внедрению новой техники и технологий продолжается, уже внедрено шесть проектов, можно отметить наиболее значимые из них: - внедрение ресурсосберегающего оборудования и технологий, в частности, во всех производственных и административных зданиях нашей компании установлены светодиодные светильники собственного изготовления; повторное использование оборудования, в рамках этой программы внедрено повторное использование КТП для обустройства вновь вводимых скважин, высвобожденных в результате оптимизации системы внешнего электроснабжения, а это поряд-

ный ветро-солнечный комплекс для питания системы уличного освещения парка центральной базы производственного обслуживания.

Одновременно с этим мы проводим планомерную работу по внедрению в производство проектного управления, с целью координированного выполнения взаимосвязанных действий, для достижения определенных целей в условиях временных и ресурсных ограничений. Так, в этом направлении нами было реализовано 42 мероприятия и проекта, одна из самых эффективных - это программа по подготовке электрооборудования, обслуживаемого ООО УК «Татнефть-Энергосервис», к грозовому сезону, в рамках которой достигаются цели по обеспечению качественной подготовки электрооборудования и устойчивой работы энергетических объ-



ка 620 КТП Необходимо отметить, что оптимизация оборудования сопровождалась внедрением мало-мощных столбовых КТП на объектах с завышенной мощностью. Выпуск данных столбовых КТП организован нашим предприятием и в рамках проекта выпущено более 200 единиц оборудования. Данное мероприятие направлено на экономию затрат, возникающую у основного Заказчика. За счет внедрения данной схемы за период 2010-2012 гг. общая экономия затрат составила 144,4 млн. руб.

- Как известно, компания «Татнефть-Энергосервис» в своей работе широко внедряет инновационные направления деятельности, расскажите, пожалуйста, о них более подробно.

- Во всем мире все больше средств инвестируется в возобновляемые источники энергии. Наиболее востребованными альтернативами при выработке экологически чистой энергии являются, безусловно, солнечная и ветроэнергетика.

ООО УК «Татнефть-Энергосервис» уже не первый год эксплуатирует альтернативные источники энергии – ветрогенераторные установки для электроснабжения производственных объектов и гибри-

д-эков в период грозового сезона, снижение аварийности по причине грозовых перенапряжений на 5,2%, отсутствие сбоев в работе противоаварийной автоматики в период грозового сезона.

На нашем предприятии, в Азнакаевском цехе по РЭТО на сегодняшний день работает единственная в России установка - ГДС (гидролитическая деструкция [разложение] связующего) «Монолит». Такая система разложения связующего применяется с целью сохранения межливстовой изоляции сердечников электрических машин, т.е. в итоге сохраняются номинальные параметры электрической машины при неограниченном количестве ремонтов. Так же применение разложения связующего в установке ГДС позволяет в некоторых случаях использовать шинную обмотку повторно, заменив витковую изоляцию, что дает снижение стоимости ремонта.

Следует отметить и то, что для более точной резки металлических конструкций в Альметьевский цех подготовки производства установлены плазменные станки. Эти станки достаточно просты в эксплуатации и ремонте, но самое главное его преимущество заключается в неизменно высоком ка-

честве края, что позволяет значительно повысить качество выпускаемых цехом металлоконструкций.

- УК «Татнефть-Энергосервис» в полной мере можно назвать предприятием высокой социальной ответственности, так как Компания ведет огромную работу по развитию социальной жизни Вашего региона, по развитию спорта. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее!

- Защитой трудовых прав персонала предприятия занимается профсоюзная организация, а основой социальных и трудовых гарантий для работников и неработающих пенсионеров является коллективный договор.

На предприятии созданы все условия для профессионального роста работников, а разнообразные социальные льготы и гарантии, предусмотренные коллективным договором, стимулируют производительность труда, позволяют привлекать и удерживать на предприятии необходимых специалистов.

Большое внимание уделяется организации отдыха, оздоровлению и снижению заболеваемости работников и членов их семей. Для этого на предприятии ежегодно осуществляется проф. обследование сотрудников, выделяются путевки в санатории-профилактории для работников и неработающих пенсионеров, а также в оздоровительные летние лагеря для детей работников.

Дополнительной формой социальной защиты работников в сфере охраны здоровья является добровольное медицинское страхование, что позволяет предоставлять работникам возможность получения желаемой медицинской помощи и обеспечить дополнительные медицинские и иные услуги сверх программ обязательного медицинского страхования.

Большое внимание уделяем мы и улучшению жилищных условий работников. Так, по программе ипотечного строительства жилья за пять лет работы компании 71 семье были выделены квартиры в новых домах. А молодым работникам были предоставлены займы на приобретение мебели и товаров первой необходимости.

Не оставляем без внимания и неработающих пенсионеров компании. Через благотворительный фонд «Милосердие» оказываем им материальную помощь и выделяем путевки в санатории-профилактории ОАО «Татнефть». В отдельных случаях оказываем и адресную финансовую поддержку пенсионерам, находящимся в тяжелом материальном положении. Совет ветеранов, представляющий интересы более 1200 человек, совместно с администрацией компании поздравляет пенсионеров с юбилеями, организывает торжественные мероприятия и вечера отдыха.

Также ООО УК «Татнефть-Энергосервис», являясь головным предприятием ТО СМС-12А г. Альметьевска, активно участвует в развитии инфраструктуры города, поддерживает городские учреждения, организует массовые мероприятия.

Сегодня на нашем предприятии успешно реализуется молодежная политика. Численность молодых работников на предприятии составляет 776 человек, что составляет 32,2% от общей численности работников ООО УК «Татнефть-Энергосервис». Молодые работники принимают активное участие в конкурсах профессионального мастерства, показывая высокие результаты и занимая призовые места, участвуют в научно-практических конференциях, семинарах.

Что касается подготовки молодых кадров, то здесь, то здесь реализуется четкая система профориентационной работы со студентами. Не менее важной задачей

молодежной политики является выявление и поддержка талантливой молодежи, определение ее творческого потенциала. Молодые работники нашей компании активно участвуют во всех мероприятиях проводимых ОАО «Татнефть». В подтверждении этому молодежный комитет нашего предприятия пятый год подряд удостоивается диплома «За значительный вклад в реализацию молодежной программы ОАО «Татнефть».

- Радик Абузарович, зная, что в компании ОАО «Татнефть» активно пропагандируется здоровый образ жизни, не могу не задать следующий вопрос: «как в Вашей организации ведется данная работа?».

Мы многое делаем по организации культурно-массовой, спортивно-оздоровительной работы, по организации отдыха наших работников и членов их семей. Для этого совместным решением администрации и профкома и в соответствии с коллективным договором на организацию данной работы, на каждого члена профсоюза администрация и профком выделяет значительные дополнительные средства.

Со времени образования нашей компании прошло неполных шесть лет, но за это время у нас появились свои традиции. Так, большую популярность и любовь среди работников компании и членов их семей приобрели культурно-спортивные праздники на берегу Карабашского водохранилища. Они проводятся в зимний и летний период, и приурочиваются к «Дню рыбака» и «Дню семьи».

Всё это, безусловно, способствует укреплению командного духа среди работников и членов их семей, и являются дополнительным зарядом энергии для успешной работы и производственной деятельности предприятия.

На предприятии ежегодно проводится спартакиада по 11 видам спорта среди цехов дочерних обществ. Лучшие спортсмены защищают честь компании на спортивных соревнованиях Спартакиады ОАО «Татнефть», где мы ежегодно становимся призерами. Так же можно отметить успешное выступление нашей команды в рабочей хоккейной лиге РХЛ ОАО «Татнефть». В сезоне 2012-2013 гг. мы заняли второе место.

Отрадно то, что эта огромная работа положительно отражается на результатах труда. ООО УК «Татнефть-Энергосервис» ежегодно становится призером конкурса на звание «Лучшее структурное подразделение (предприятие) производственной группы компаний ОАО «Татнефть».

Чтобы хорошо работать, надо и хорошо отдыхать, надо иметь хорошие социальные условия для жизни. Мы это отлично понимаем.

- Радик Абузарович, Ваша колоссальная работа вызывает огромное уважение к Вашей Компании, к Вам лично. Если бы все руководители в нашей стране разделяли Ваше чувство высокой социальной ответственности перед трудовым коллективом и обществом, то за наше общее будущее можно было бы не волноваться. Я от души желаю Вам новых достижений и успешной реализации всех задач предприятия - сегодняшних и завтрашних!

Беседовала Светлана Шишлова

**423454, Республика Татарстан,
Альметьевский район, п.г.т. Агропоселок
тел. +7 (8553) 38-95-05
energoserwise@tatneft.ru
www.tatneft-energoserwise.ru**

12+

ЦВК «Экспоцентр», Москва
www.expo-priority.ru



EXPO-PRIORITY' 2013

**V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ
ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

**27-29
ноября**

- Международный конгресс
- Выставка инновационных проектов и технологий
- Обучающая программа «Инновационный лифт»
- Конкурс инновационных проектов и разработок

Организаторы: Торгово-промышленная палата Российской Федерации, ЗАО «Экспоцентр»

При поддержке: Совета Федерации Федерального Собрания РФ, Федеральной службы по интеллектуальной собственности РФ, Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO), Международной торговой палаты (ICC), Международной федерации ассоциаций изобретателей (IFIA), Международной федерации выставочного и конгрессного сервиса (IFES), Всероссийского общества изобретателей и рационализаторов (ВОИР), Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ)



* Лучшая выставка России 2011–2012 гг. по тематике «Интеллектуальная собственность, патентное право» во всех номинациях. Рейтинг составили ТПП РФ и РСВЯ. Все выставки – участники рейтинга прошли независимый аудит статистических показателей в соответствии с международными правилами

реклама



ЭКСПОЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

123100, Россия, Москва,
Краснопресненская наб., 14,
ЦВК «Экспоцентр»
Тел.: 8 (499) 795-27-66



«БОРИСОГЛЕБСК» ждет гостей



**А. НИКИТИН, Директор МУП
«Борисоглебский гостинично-
рыночный комплекс»**

Борисоглебск – небольшой уютный город с богатой историей, расположенный в Воронежской области. Когда-то Борисоглебск был купеческим городом с текучей, размеренной жизнью, со своими традициями и характером. Когда ходишь по его улицам где современные дома стоят рядом со старинными, так и кажется, что время вдруг повернет свой бег вспять, и по широким тротуарам пойдут чинные купцы и барышни в пышных платьях.

Борисоглебск — не только уютный и самобытный, но и гостеприимный город. Здесь всегда рады приезжим. Тем более, что многие путешественники, отправляясь на теплый юг, задерживаются транзитом именно здесь. А остановиться туристам есть где — в Борисоглебске их ждет уютная двухзвездочная гостиница, носящая то же имя, что и сам город. Глядя на это комфортабельное, красивое, отвечающее всем запросам клиентов заведение на 68 номеров, даже не верится, что когда-то эта гостиница терпела кризис и приносила лишь убытки. Вплоть до тех пор, пока ее руководителем не стал Александр НИКИТИН — нынешний директор Борисоглебского гостинично-рыночного комплекса, который смог превратить старое, давно не ремонтировавшееся здание в прекрасный отель.

О том, насколько в гостинице качественное обслуживание, свидетельствуют не только честно заслуженные две звезды, но и много-

них свои запросы и потребности. Специально для них в нашей гостинице — все услуги, которые могут понадобиться путешественникам. У нас есть автостоянка, бронирование железнодорожных и автобусных билетов, банно-прачечный комплекс, банкомат, Wi-Fi, кабельное телевидение... А вы обратили внимание, как у нас красиво возле самого здания гостиницы? Клумбы, газоны, беседки — мы все организовали специально для того, чтобы наши клиенты получили удовольствие, побывав у нас в гостях.

- А как у вас обстоят дела с питанием? Клиенты питаются сами или в гостинице гостям предоставляются и такие услуги?

- Конечно, предоставляются! Здесь вариантов очень много, можно выбрать на любой вкус. Мы постоянно улучшаем качество обслуживания наших клиентов. Раньше, например, кафе «Хопер», которое расположено

ский сельскохозяйственный техникум и Воронежский государственный агропромышленный университет. С 1982 года работал на руководящих должностях Грибановского РПО по ПТО СХ (районное производственное объединение по производственно-техническому обеспечению сельского хозяйства), которое позже было переименовано в «Грибановскремтехпредснаб», а затем — в агрофирму «Грибань». И с 2001 года я — директор муниципального унитарного предприятия «Борисоглебский гостинично-рыночный комплекс».

- Так что, можно сказать, что гостиница получила такой высокий статус — это, в первую очередь, Ваша заслуга?

- Мы работаем командой. У нас прекрасный персонал, так что наши две звезды — это заслуга всего коллектива. Конечно, не скрою

соким. Но это еще не все. Вы знаете, что Борисоглебск славится своими платками? Можно сказать, что местные пуховые платки — это один из символов города. Мастерицы у нас замечательные, умеют делать и очень тонкие, как кружева, легкие платки, и очень теплые — почти как одеяло — зимой в таких не замерзнешь! Конечно, такой замечательный и нужный промысел не должен умереть, а малым предпринимателям сейчас нелегко. Особенно если учесть, что большая часть наших мастериц — это бабушки-пенсионерки, которым не так-то просто заплатить с пенсии за место на рынке. Поэтому мы предоставляем мастерицам торговые места. Таким образом мы не только поддерживаем малозащищенные слои населения, но и помогаем сохранять самобытность, традиции и имидж нашего города, привлекаем к нам больше гостей, что тоже способствует развитию местной экономики.



численные награды, полученные директором и коллективом: награда в конкурсе «Руководитель года», Почетная грамота Минрегионразвития РФ и Почетная грамота управления ЖКХ и энергетики Воронежской области. Кроме того, Борисоглебский гостинично-рыночный комплекс включен в Национальный реестр «Ведущие организации потребительского рынка России», а это — очень значимый показатель. Но, конечно же, самое важное в имидже любой гостиницы — это мнение самих клиентов.

- Александр Николаевич, «Борисоглебск» — это не просто рядовая гостиница, а двухзвездочный отель, и обслуживание здесь должно быть на высоком уровне. Что ваша гостиница может предложить гостям?

- Мы предлагаем нашим клиентам обслуживание практически на любой вкус. У нас есть номера класса стандарт, комфорт, VIP-номера, так что гостям всегда есть из чего выбрать. Наши особые клиенты в теплое время года — это отпускники, стремящиеся на юг. У

на первом этаже отеля, предоставляло клиентам только завтраки. Сейчас же наши гости могут получить как полупансион — завтрак и ужин, так и полный пансион — завтрак, обед и ужин. Есть также услуга «все включено», куда входит шестизразовое питание. Все это включается в стоимость номеров. Но, конечно, есть и бюджетные варианты — в недорогом номере можно выбрать тариф как с питанием, так и без питания. Для нас комфорт наших клиентов — это главное. Бывает, что клиенты, к примеру, хотят, чтобы их не беспокоили. Все наши номера и даже входы на этажи оснащены новыми электронными замками. Клиент всегда должен знать, что он может на нас положиться, что здесь его всегда обслужат качественно.

- Александр Николаевич, Вы работаете директором гостиничного комплекса «Борисоглебск» около десяти лет. А чем занимались до этого?

- Учился. Работал. Я с отличием окончил два учебных заведения: Борисоглеб-

— мне пришлось приложить немало усилий, чтобы превратить убыточную гостиницу в уютный и популярный отель. Но ведь в одиночку с такой задачей не справиться.

- Борисоглебск — город со своей историей и самобытным характером. Ваша гостиница, можно сказать, лицо города, ведь для гостей Борисоглебск начинается именно здесь. А есть ли у гостиницы свои традиции, о которых интересно было бы узнать туристам?

- Да, о традициях я расскажу с удовольствием. Есть в нашей гостинице номера со своеобразной «изюминкой» — специально для любителей ретро-стиля. Эти номера сохранили старый советский интерьер — потолки побелены, стены выкрашены масляной краской, в номерах мы оставили старую, «винтажную» мебель. Так что желающие могут получить возможность как бы совершить путешествие в прошлое. Честно сказать, такие номера пользуются довольно большой популярностью. Тем более, что при ретро-интерьере качество обслуживания, конечно, остается вы-

- Александр Николаевич, поделитесь — есть ли какие-то планы на будущее?

- Конечно, планы и мечты должны быть всегда. Ведь если есть планы, значит, есть цель, к которой можно и нужно стремиться, как-то развиваться, улучшать то, что уже есть. Не было бы планов — разве смогли бы мы такую красоту? И, думаю, дальше будет только лучше. Главное — не останавливаться, а продолжать работать. Ведь смогли же мы заработать две звезды! А ведь это было не так-то просто. Нам пришлось выдержать экспертизу Всероссийского научно-исследовательского института сертификации. И, кстати, специалисты института даже отметили, что по некоторым параметрам наш гостиничный комплекс соответствует уже даже трехзвездочному отелю. Так что, нам есть, куда стремиться. Главное — у нас есть цель.

Беседовала Ольга Погода

г. Борисоглебск, ул. Третьяковская, 12
Тел.: (47354) 6-43-14



Компания LEDEL – один из ведущих российских производителей и разработчиков энергосберегающих светильников на базе светодиодов для офисов, торговых центров, промышленности и улиц. Площадь производственных помещений компании – 10 000 кв. м, число сотрудников около 230 человек. Объем продаж продукции компании составляет порядка 15% российского рынка. Оборот LEDEL в 2012 году достиг одного миллиарда рублей.



Мы доносим до людей правильный свет



Отраслевые журналисты Москвы и регионов – участники пресс-тура, организованного компанией «LEDEL» воочию оценили уникальность и выпускаемой заводом инновационной продукции. В рамках производственного мастер-класса представители прессы собственноручно собрали первые 20 серийных уличных светодиодных светильников «Super street», входящих в новую продуктовую линейку казанского завода по производству светодиодных светильников LEDEL.

Во время визита на производство компании в Казани журналисты посетили основные производственные цеха компании – радиомонтажное производство, участок термопластов, зону промышленных светильников, цех гальваники, участок металлообработки и цех офисных светильников, в котором после краткого инструктажа и происходила сборка светильников. В каче-

стве объекта сборки выступил новейший уличный светильник Super street, обладающий уникальной системой канального охлаждения, позволившей уменьшить вес и размеры светильника в три раза по сравнению с аналогичными светодиодными осветительными приборами.

Каждому из участников был предоставлен набор необходимых инструментов и запчастей, в сборке помогали высококвалифицированные специалисты компании. Все светодиодные светильники были успешно собраны, проверены и включены в сеть – с заданием справились все участники.

Помимо инновационного светильника Super Street гостям был представлен промышленный светильник L-Industry 200 с функцией изменения угла раскрытия светового потока.

Прессе также впервые были показаны модульный светильник L-lego, позволяющий монтировать световые конструкции любой формы и сложности; торговый светильник L-trade, позволяющий создавать магистральные световые линии длиной до 30 метров; школьный светильник L-school и офисный светильник L-office, обеспечивающие высокий уровень равномерности освещения и бытовой светильник L-one, объединивший в себе ключевые характеристики для пользователя – компактность и экономичность.

После посещения производства генеральный директор LEDEL **Артур Когданин** и технический директор **Артем Когданин** рассказали о ключевых этапах развития компании, основных принципах и сложностях разработки инновационной продукции и познакомили гостей с командой разработчиков.





Приятным завершением пресс-тура стали экскурсии по городу, посещение микрорайона Казани, полностью освещенного светильниками LEDEL - «Энергоэффективного квартала».

Представитель журнала «ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ», Валентин Шишлов принял участие в пресс-туре, где он смог узнать много нового и интересного о продукции передового предприятия и аспектах развития светодиодной отрасли, в целом.

В частности, журналисты узнали, что работа конструкторского подразделения компании ведется в двух направлениях: создание светильников минимальных габаритов с максимальной светотдачей и «правильным» светом, а также - постоянное увеличение модельного ряда светильников под различные задачи наших клиентов. Сотрудники отдела конструкторских разработок компании обладают большим опытом проектирования электронных приборов, и являются выходцами из Факультета Радиоэлектроники Казанского Государственного Технического Университета им А.Н. Туполева (бывший Казанский Авиационный Институт). Основным принципом реализации и продвижения продукции компании является работа через дилерскую сеть во всех регионах России.

Коммерческий директор **Артём Когданин** в ходе мероприятия поделился с представителями прессы некоторыми своими наблюдениями: «Мы вчера показывали вам маленький светильник, который, в принципе, может использоваться для освещения мест общего пользования (напри-

мер, лестничных площадок). Он спокойно заменяет 60-ваттную лампу. Встроенный акустический датчик позволяет светильнику работать в дежурном режиме и дает экономию, соответствующую 10 % своей мощности и, при этом потребляет всего 1 Ватт, то есть практически ничего не потребляет. Отдача там - самонастраиваемая, которую мы сами делаем, то есть он на какие-то постоянные звуки уже не реагирует. Это – идеальная продукция для ЖКХ. Но мы - завод, мы не можем программы ЖКХ создавать, мы можем только это продавать. И на самом деле, это идет достаточно непросто.



Недавно у нас было совещание Министерства экономики Татарстана, где речь зашла об антивандальных качествах наших светильников. Для наглядности, я достал молоток и начал стучать по светильнику. Говорю: «Стекло – поликарбонат, оно ударопрочное и не разбивается практически ничем. Низ - алюминиевый, его тоже разбить невозможно. Если крепления светильника посадить на секретные болты, которые, в принципе, вывернуть обычным инструментом невозможно, получается антивандальность – 100%-ая.

Еще интересный момент по офисному освещению. Одна крупная компания заказала у нас офисные светильники, и указала при этом очень высокую световую температуру, фактически они заказали фиолетовые светильники. Я удивился: обычно все просят потеплее, а они - похолод-

нее. Оказывается, в правилах компании четко прописано, что световая температура там должна быть 6000-7000 Кельвинов. Я начал интересоваться - почему? В ответ мне представили лист исследований головного офиса, в котором указано, что выработка меланина идет именно при такой световой температуре. Соответственно, работоспособность повышается на 30 % (!). Мне стало это интересно. Я у себя в кабинете сделал регулирующую световую температуру и на своем примере убедился в этом. Под теплым белым светом к 2 часам дня уже наступает полусонное состояние, а при холодном белом свете – хорошая работоспособность в течение всего рабочего дня. Получается, что мы заменой светильников еще и увеличим производительность труда людей!

Получается интересный вывод: если мы информацию о мире на 95% получаем благодаря зрению, то и все аспекты освещения для нас чрезвычайно важны!

Наша компания учитывает все возможные нюансы в сегменте освещения для того, чтобы потребители получили у нас не только энергоэффективную, но и полезную для здоровья и своей работоспособности продукцию».

000 «Ледел»
Тел./факс: (843) 544 0 544
420095, г. Казань, ул. Ш.Усманова 31а
a.udikov@ledel.ru
www.ledel.ru

Участники строительного рынка прогнозируют рост

В текущем году, по прогнозам экспертов, строительная отрасль России вырастет на 9%. Это обусловлено как нивелированием последствий экономического кризиса, так и намерением правительства вкладывать значительные средства в инфраструктуру и жилой фонд России в соответствии с принятыми инвестиционными программами.

Согласно данным Госстроя, в 2013 году должно быть построено 70 млн. кв. м жилья. Объем вводимых площадей начал расти с 2011 года и составил в том же году 62,3 млн. кв. м (+6,6% к 2010 году), 65,2 млн. кв. м в 2012 году (+4,7% к 2011 году). Несмотря на то что для выполнения задачи, поставленной руководством страны (140 млн. кв. м жилья ежегодно к 2020 году), существующих темпов недостаточно, участники строительного рынка оценивают ситуацию оптимистично.

«Мы ожидаем рост рынка цемента на 5-7% в этом году. Динамика строительного рынка прогнозируется на том же уровне – 5-7%, мы ориентируемся на эти показатели», – заявил президент ОАО «ХК «Сибцем» **Георг Клегер**. Так же – минимум 5-7% – оценивает перспективы строительного рынка **Юлия Ермакова**, руководитель отдела маркетинга группы «СВЕЗА» – лидера в производстве березовой фанеры.

Значительное увеличение объемов выполненных работ в секторе строительства означает повышение спроса на цемент, металлопрокат, кирпич, нерудные и сопутствующие материалы, инструменты. Уже спустя 1,5 года после спада в 2008 году некоторые сегменты строительного рынка демонстрировали докризисные результаты, а с 2012 года стабилизация произошла в большинстве товарных групп. По итогам 2012 года, наибольший рост был зафиксирован в производстве нерудных материалов, таких как гравий, щебень и песок, – почти на 17%. На втором месте – теплоизоляционные материалы с увеличением на 10,4%. Производство железобетона выросло на 9,6%, примерно такой же прирост произошел и в цементной промышленности – 9,5%.

«Рост продаж материалов для монолитного строительства в нашей компании вырос приблизительно на 10% по сравнению с 2012 годом. Причем скачок спроса в регионах достиг 15%, – отмечает директор по маркетингу группы компаний ООО «Первая опалубочная



компания» **Елена Ефименко**. – Наиболее активно развиваются Казань, Санкт-Петербург, Татарстан, Нижний Новгород. Также строится Новосибирск и Якутия. Если спрос в Москве и области в принципе ожидаемый и стабильный, то регионы активизировались с конца 2012 года и продолжают набирать обороты».

Стоимость стройматериалов растет. Это связано как с повышением спроса, так и с прогрессирующими издержками производителей. В частности, отмечено подорожание транспортных услуг, электроэнергии, горюче-смазочных материалов.

Продавцы строительной продукции отмечают, что потребители стали более внимательно относиться к качеству предлагаемых материалов, которое, наряду с ценой, становится определяющим при выборе поставщика, в первую очередь, в Москве. «Культура строительства и психология потребления в регионах и столице – совершенно разные, как, впрочем, и спрос на качественные строительные материалы, – отмечает Елена Ефименко. – В регионах выбор той или иной марки строительных материалов в большей мере зависит от цены. Московские же клиенты более внимательны к характеристикам товара и бренду».

Пресс-служба «СВЕЗА»
www.sveza.ru



Елена МЕЩЕРЯКОВА:
«Мы делаем мечты наших
Заказчиков реальностью»

Не зря говорится – «Мой дом – моя крепость». Ведь, любое здание оставляет в нашей душе свой отпечаток, свои впечатления. Куда-то нам хочется возвращаться снова и снова, и какой-то интерьер вызывает мысль: «Именно в таком доме я хотел бы жить». В каком-то офисе приятно и хорошо работается, а где-то – наоборот: стены давят, уюта нет, и хочется поскорее уйти. Почему так происходит?

Ответ прост – есть интерьеры, сделанные с душой, с характером, они не просто оставляют ощущение стиля и красоты, но и обладают собственной положительной энергетикой. А есть интерьеры, сделанные без желания и любви к собственному труду. Но давайте поговорим о первых.



Как рождаются интерьеры, в которых поднимается настроение и становится легко на душе? Ответить на этот вопрос может генеральный директор ООО «РИБ-СТРОЙ» Елена Мещерякова.

Когда-то она приехала из Саратова, чтобы покорить столицу. Еще будучи студенткой московского строительного техникума, Елена, придя на практику в крупную строительную фирму, на вопрос директора, чего она хочет добиться в жизни, смело ответила: «Хочу занять Ваше кресло». Директор оценил здоровые амбиции молодого специалиста и доверил Елене важную должность. И не пожалел об этом. Елена прекрасно справлялась с работой, а позже решила создать собственную фирму – «РИБСТРОЙ».

За короткое время Компания реализовала немало значимых работ, осуществив комплексный ремонт «под ключ» ряда офисных помещений класса «А», включающий монтаж инженерных систем и поставку мебели. Также фирмой выполнен ряд заказов по созданию эксклюзивных интерьеров магазинов, ресторанов, элитных квартир и коттеджей.

В этом году, 29 июня компания отметила 4-й день рождения. За эти годы своего существования, фирма заработала репутацию надежного и обязательного партнера, круг клиентов которого с каждым годом только растёт.

- Елена Николаевна, какую красоту делают Ваши сотрудники – мы видели на примере отремонтированных зданий. А можно узнать подробнее об услугах Вашей фирмы?

- Мы выполняем очень много различных видов работ. Это и ремонтно-строительные, и отделочные, и работы по технической укреплённости помещений, выполнение работ по монтажу инженерных систем, поставка офисной мебели, эксплуатация объектов недвижимости... В общем, практически все, что так или иначе связано с недвижимостью. Я думаю, наши клиенты могли бы рассказать о нас очень много, а Клиентов и Партнёров у нас немало. И все довольны нашей работой. Наша задача – воплотить идеи и мечты Заказчика, сделать их реальными. Яркий пример – ресторан «Жан-Жак Руссо». Как вам интерьер?

- Очень стильно, ярко и красиво. Такой интерьер – это ваша идея?

- Нет, идея не наша, мы просто выполняли пожелание заказчика. «Жан-Жак Руссо» выполнен по французскому проекту, но все сделано нашими руками. Там есть такая «изюминка» – отделка зеркалами. Барная стойка ими облицована, потолки и стены в зале, туалете. Интересен дизайн полов, мне нравится. Качество материалов и сама работа – на самом высоком уровне, это то, что мы гарантируем нашим Клиентам, а значит – обязаны выполнить. Мне нравится эта работа. Сами подумайте – было просто пустое помещение, и вдруг – появился красивый, стильный ресторан. И мы приложили к этому свои усилия. Люди приходят сюда отдыхать, общаться и наслаждаться вкусно приготовленной едой. От нашей работы зависит их настроение.

- А офисные здания? Там, наверное, стиль совсем другой – классический?

- Бывает по-разному. Конечно, офисные здания созданы не для отдыха, сюда люди приходят работать.



Но и для того, чтобы работа была в радость, нужно, чтобы вокруг было красиво и уютно, верно?

- А к новым тенденциям как относитесь?

- Как и к старым – хорошо. Как Заказчик пожелает. Главное для нас – качественно выполнить работу. А узнавать, пробовать что-то новое – это всегда интересно. Сейчас, к примеру, появилось много новых материалов. Конечно, клиентам интересно, они заказывают. Мы учимся работать с тем новым, что появляется на рынке. Сейчас мы, например, работаем с итальянским керамогранитом, он качественный и долговечный, а толщиной всего три миллиметра. Использовать можно где угодно – и в здании, и снаружи. Можно сделать плитку на улице, пол, столешницы – он везде красиво смотрится.

- Сейчас у вас уже много клиентов. А когда фирма только появилась – как заказчиков искали?

- Да они сами нас находили. Когда я организовала компанию, у меня уже был большой опыт, меня многие знали, репутация, опять же... Так что, первые Заказчики сами нас нашли, а потом и новые появились. Мы ведь отвечаем за выполнение своих работ, сдаем все в срок, и Клиенты остаются довольными. Они присылают нам рекомендательные письма, благодарности, советуют своим партнерам и друзьям. Вот так и появляются у нас новые Клиенты.

- Елена Николаевна, в июне этого года Вы, как генеральный директор, получили награду...

- Да, это очень приятно. Меня наградили званием «Лучший руководитель года – 2013». Но это – не только

моя заслуга. Это достижение всего нашего коллектива. У нас компания небольшая, чуть более 50 специалистов, и каждый отлично знает свое дело. Так что это – наше общее достижение.

- А Вы работаете только с офисами и ресторанами, или у частных лиц тоже есть возможность заказать интерьер для себя?

- Конечно, для нас каждый клиент важен. Не важно, что именно заказчик хочет в результате получить – кафе или ресторан, где люди будут отдыхать, красивый магазин, куда приятно заходить, офис или банк, где главное – настроиться на плодотворную работу.

Интерьер жилого помещения требует даже особого отношения специалистов, поскольку здесь люди будут жить, здесь все должно быть прекрасно, все должно нравиться. Ведь человек приходит домой с работы – и ему нужен уют, отдых, чувство защищенности. Если нужно сделать кухню – значит, ее интерьер должен быть таким, чтобы хозяйке хотелось приготовить что-то необыкновенное, и чтобы там хотелось собираться всей семьей и друзьями.

Мы просто делаем мечты наших Заказчиков реальностью.

Ольга Погода

115201, г. Москва,
1-й Варшавский проезд, д. 1А, стр. 1
+7(495)783-68-03, +7(985)250-03-82
www.ribstroy.ru



Однако большинство проголосовавших вообще не намерены увольняться по бытовым причинам, по их мнению, главное – суть работы и зарплата (так считают 38,1%). «Обычно чем ниже позиция и компенсация сотрудника – тем более чувствительно кандидат реагирует на удаленность компании. Для топ-менеджера расположение компании чаще всего не является приоритетным фактором, тем более что в данном случае предоставление личного автомобиля (зачастую с водителем) является обычной практикой», – комментирует Кирилл Молоков, руководитель направления «Недвижимость и Строительство» хедхантинговой компании Cornerstone.

По словам кадровиков, самым сложным является среднее звено. Этих специалистов не так просто найти в близлежащих районах, как линейный персонал, а зарплата не столь высокая, как у топ-менеджеров, которые готовы ради новых профессиональных горизонтов и повышения дохода ездить в отдаленные районы. Поэтому компания, решившая переехать за МКАД, должна быть готова предлагать менеджерам среднего звена конкурентоспособную зарплату. В кадровом агентстве Rational Grain говорят, что фонд оплаты труда может быть на 5–20% выше, чем в среднем по рынку. Стоит позаботиться и о бонусах, например, дополнительных днях отпуска, 13-й заработной плате. Кроме того, кадровики рекомендуют обеспечить дополнительные материальные стимулы для переезжающих вместе с компанией работников – например, ввести квартальные и годовые премии для тех, кто проработает в компании после переезда не менее 6 месяцев или года.

Пресс-служба Аналитического центра
«Индикаторы рынка недвижимости»
www.ign.ru

Где, по-вашему, прежде всего надо строить новые офисы?

Только в самом центре – внутри Садового кольца (32 / 4.3%)
Внутри Третьего транспортного кольца (43 / 5.8%)
Ближе к спальным районам – между ТТК и МКАД (141 / 19.2%)
Возле МКАД (77 / 10.5%)
За МКАД – в ближнем и среднем Подмоскowie (203 / 27.6%)
За МКАД – в дальнем Подмоскowie (56 / 7.6%)
В московском регионе не надо строить новые офисы (176 / 23.9%)
Другое (8 / 1.1%)

По каким бытовым причинам вы можете уволиться с любимой работы?

Неудобно/долго добираться (170 / 24.8%)
Негде обедать (невкусно/дорого и т.п.) (34 / 5%)
Слишком жарко/холодно (57 / 8.3%)
Некомфортные/старые/тесные помещения (59 / 8.6%)
Проблемы с освещением/отсутствие окна (63 / 9.2%)
Проблемы со звукоизоляцией (25 / 3.6%)
Ни по каким – главное суть работы и ЗП (261 / 38.1%)
Другое (16 / 2.3%)

Офис за МКАДом не желаете?

Новые бизнес-центры должны строиться за пределами центра города, считает половина читателей www.ign.ru, принявших участие в онлайн-голосовании на портале. Вместе с тем неудобная локация – одна из основных бытовых причин, по которой они готовы уволиться даже с любимой работы.

Как отмечают ведущие консультанты в сфере коммерческой недвижимости, в настоящее время около 20% от всех строящихся бизнес-центров расположены за границами Москвы.

Участники онлайн-голосования приветствуют эту тенденцию. Так, на вопрос «Где, по-вашему, прежде всего надо строить новые офисы?»* самым популярным стал ответ «за МКАД – в ближнем и среднем Подмоскowie» (27,6%). На втором месте оказался вариант «от Третьего транспортного кольца до МКАД» (19,2%), каждый десятый (10,5%) заявил, что офисы надо строить возле МКАД. За то, чтобы офисы появлялись в пределах ТТК, выступают 5,8% участников онлайн-голосования, и всего 4,3% ответивших поддерживают строительство бизнес-центров внутри Садового кольца.

Арендные ставки в офисах за МКАД могут быть существенно ниже, чем в аналогичных по уровню в цен-

тре, поэтому компании могут позволить себе помещение высокого качества за сравнительно небольшие деньги.

Однако переезд из центра – весьма решительный шаг и далеко не все сотрудники в этом случае последуют за работодателем. Ответом на вопрос: «По каким бытовым причинам вы можете уволиться с любимой работы?», самым популярным был: «Неудобное расположение офиса» (24,8%). По оценкам директора по развитию девелоперской компании «ГЕМА Инвест» Елены Семенихиной, при глобальном переезде работодатель может потерять от 20 до 70% персонала. В то же время организации с «тиражируемым» типом персонала всегда смогут найти сотрудников в отдаленном от центра районе, считает эксперт, поэтому нередко фирмы переезжают за МКАД частично, например, топ-менеджмент, департаменты, контактирующие с клиентами напрямую, остаются в центре, а бэк-офис, call-центр переезжает за МКАД.



ПРИЗВАНИЕ - ДАРИТЬ ЛЮДЯМ КРАСОТУ

Как красиво сказать о своей любви, не используя слов? Какой подарок преподнести близкому человеку, чтобы показать, насколько он дорог? Как поздравить со значимым событием или достижением? Что преподнести на юбилей, свадьбу, рождение малыша? Лучшим подарком во все времена всегда были ювелирные изделия. Они способны без слов рассказать о самых искренних и глубоких чувствах.



**З.И. Драчева,
директор
ЗАО «Перидот»**

Ювелирный магазин - это не просто красивый бизнес, чья продукция дарит людям тепло, свет и настроение. Это еще и целая история. Каждое изделие - это отдельная судьба, ведь не зря творчеству ювелиров посвящали свои произведения великие поэты и писатели. Для того, чтобы работать в этой сфере, нужно уметь тонко чувствовать, угадывать желания, характер людей и даже их энергетику.

Зинаида Ивановна Драчева - директор ЗАО «Перидот» города Нижневартовска. Ее бизнес успешен, что является несомненным показателем здоровой социальной атмосферы региона и материального благополучия его жителей. Кроме того, ЗАО «Перидот» - лауреат международного конкурса «Лучший ювелирный магазин» в номинации

«За продвижение изделий российских производителей», что свидетельствует о высоком качестве работы компании.

- Зинаида Ивановна, расскажите, когда родилась Ваша компания?

- Год рождения ЗАО «Перидот» - 1992. А ранее, в 1986 году, открылся ювелирный магазин «Рубин». Конечно, лет прошло уже немало, и с тех пор многое изменилось. И я рада, что изменилось только к лучшему. На момент создания компании здесь работало всего девять сотрудников, общая площадь магазина составляла 126 квадратных метров, а торговая - всего 56. А сейчас количество наших сотрудников - двадцать пять человек. При этом, у нас три работающих магазина, общая площадь которых 367 квадратных метров, а торговая - 281. Разница чувствуется. Сейчас и нам

есть где развернуться, и клиентам нравится. И, думаю, на этом мы не остановимся.

- Хотелось бы побольше узнать о Вашем профессиональном пути. Как именно ювелирный бизнес стал частью Вашей жизни?

- Можно сказать, что торговля - это и есть моя жизнь. Так получилось, что она сама меня выбрала. Я начала помогать маме в работе, когда мне было 17 лет. В то время я еще училась в школе. Поэтому вопрос о жизненном пути был решен уже в те годы, о других профессиях я уже и не думала. Я выучилась в Новосибирске, а потом мы вместе с мужем отправились осваивать север. Сначала я пришла работать в ОРС промтоваров у нефтяников старшим продавцом. Затем проработала во многих магазинах города администратором, директором, директором дирекции. И так случилось, что в результате оказалась директором ювелирного магазина. Так что могу смело сказать, что это судьба. Конечно, не всегда и не все у нас было гладко. Возникали и трудности, которые мы преодолевали всем коллективом - сообща. В 90-е годы тяжело было всем бизнесменам, нагрянули перемены, приватизация. Было трудно, но мы сумели отстоять наше право на магазин. Вот так и работаем. Каждый приносит свой вклад в бизнес.

- Недавно присужденное Вам звание Лауреата международного конкурса «Лучший ювелирный магазин» в номинации «За продвижение изделий российских производителей» - это Ваша первая награда?

- Можно сказать и так. Наград городского уровня у нас было много, а вот такая - да, пока что первая. Конечно, очень приятно получить такую высокую оценку за свою работу. Это значит - мы действительно хорошо работаем, и клиенты нами довольны, а это - главное в любом бизнесе. Приятно то, что к нам приходит уже не первое поколение покупателей, есть постоянные клиенты, нас советуют. Покупатели нам доверяют и знают, что мы всегда рады их принять, сможем что-то посоветовать, помочь с правильным выбором. Ведь у нас выбирают те вещи, которые будут с человеком всю жизнь, а порой и передаются из поколения в поколение. Значит - они должны быть не просто красивыми, а нести какую-то особую информацию, значить больше, чем просто вещь, и, конечно, подходить к характеру и внешности человека. Нам доверяют самое важное - свои чувства. А доверие клиентов - это заслуга продавцов. О правильном подборе ассортимента заботятся наши менеджеры. А учет и отчетность - уже работа бухгалтерии. Это наша общая работа. Вместе мы - коллектив, и можем справиться со многими задачами. Мой коллектив - это моя гордость. Мы умеем работать качественно. А качественная работа - это всегда хорошие результаты. Это и есть залог успешного бизнеса.

- Фирма «Перидот» - это только торговля ювелирными украшениями или Вы осуществляете и другие виды деятельности? Быть может, Вы что-то планируете?



- Нет. И пока не планирую. Я думаю, что самое главное в работе - это высокое качество и довольные покупатели. А качество легче всего обеспечить, если заниматься чем-то одним. Наш бизнес - это красота, которую мы несем людям. И мы стараемся делать это как можно лучше.

- Зинаида Ивановна, давайте немного помечтаем. Есть ли у Вас какие-то бизнес-планы на будущее, которые Вам хотелось бы осуществить? Что бы Вы хотели увидеть, скажем, лет через десять?

- Конечно! Если есть мечта, то появятся и силы для ее осуществления. Думаю, через десять лет у нас все будет хорошо. Ведь мы работаем стабильно и качественно. У меня есть мечта - объединить все магазины под одной крышей, и сделать один красивый большой магазин с большим выбором товаров. И чтобы товары делились на отделы. Ведь это очень удобно и для нас, и для покупателей. Например, пришел человек выбрать в подарок столовое серебро, а у нас не три прилавка, а целый отдел с богатым выбором на любой вкус. Или большой отдел посуды из Гжели. А для молодоженов, которые, как известно, клиенты особые - отдел обручальных колец. Есть идея организовать специальную игровую комнату, где дети смогут заниматься, играть и не будут скучать, пока родители выбирают изделие. Хотелось бы, чтобы у нас в будущем работал ювелир, который смог бы выполнять пожелания клиентов. Думаю, со временем эти мечты обязательно сбудутся, а пока мы делаем все возможное для того, чтобы наши покупатели всегда были довольны и товаром и обслуживанием. Ведь наша задача - дарить людям радость и красоту.

Автор: Ольга Погода

ХМАО, Тюменская обл.,
г. Нижневартовск, пр. Победы, дом 7
тел. (3466) 41-78-24
e-mail: rubin1@wsmail.ru

Лучшим вручили награды

20 июня в ГК «Президент-Отель» Управления делами Президента РФ, в г. Москве состоялись Торжественная церемония награждения и прием в честь лауреатов Всероссийской Премии «Руководитель года» и «Лучшая компания в области качества продукции и услуг».



В 2013 году Организатором Торжественной церемонии награждения выступила Межрегиональная Организация Предпринимателей, при участии депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Цель мероприятия - отметить работу Лучших руководителей и Компаний №1 в области качества продукции и услуг.

Межрегиональная Организация Предпринимателей ставила задачу выявить, наградить и привлечь внимание к достижениям руководителей и трудовых коллективов.

Организация в своей работе опиралась на слова Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина: «Очень важно, чтобы перед глазами были примеры успешного ведения бизнеса, надо понимать, что вокруг нас живут ге-



рои нашего времени – те люди, которые собственным трудом всего добились».

Приветственным словом церемонию открыл Председатель Организационного комитета, президент Союза производителей строительно-дорожной техники, Депутат Государственной Думы Российской Федерации IV и V созывов – Лазарев Георгий Геннадьевич.

В 2013 году Лауреаты Премии получили право носить звание «Лучший руководитель года», и им вручили одну из самых авторитетных наград, подтверждающую высокий рейтинг руководителя.

Награда представляет собой нагрудный знак в виде ордена, выполненный известным российским скульптором Михаилом Красильниковым.

За семь лет, чествование Лучших руководителей стало хорошей традицией и заметным событием в жизни страны.

Партнером Всероссийской Премии «Руководитель года» выступила Фармацевтическая компания «Эвалар», одна из крупнейших по объему выпуска натуральных препаратов.

Лауреатами Премии «Руководитель года» в 2013 году стали:

- Генеральный директор ОАО «АИЖК РА» Сабына Николай Анатольевич, г. Горно-Алтайск
- Генеральный директор ООО «Промышленно-финансовая корпорация «Аламак» Михайлов Евгений Евгеньевич, г. Москва
- Генеральный директор ООО «Анастасия» Козлова Людмила Ивановна, г. Электросталь



- Директор МУП «Борисоглебский гостинично-рыночный комплекс» Никитин Александр Николаевич, г. Борисоглебск
- Председатель Совета Выборгская районная общественная организация-местное отделение ВОА Киви Владимир Эльмарович, г. Санкт-Петербург
- Генеральный директор ООО «Группа компаний МАКС» Миронов Анатолий Петрович, г. Москва
- Учредитель ООО «ЕвроСпецСтрой» Харьков Игорь Николаевич, г. Кропоткин

- Директор ФГУП «Ишимское» Россельхозакадемии Чередников Андрей Иванович, г. Ишим
- Генеральный директор ООО «КСС РУС» Хайден Уве Детлеф Франц, г. Нижний Новгород
- Директор ООО «Людмила» Большат Людмила Ивановна, г. Краснодар



- Генеральный директор ООО «ТП«Магазин № 62» Рязанцева Клавдия Ефимовна, г. Новошахтинск
- Генеральный директор ЗАО «МЕЖДУНАРОДНАЯ САХАРНАЯ КОРПОРАЦИЯ» Пантелеев Петр Михайлович, г. Москва
- Генеральный директор ООО «Меркурий Центр Карта» Рунец Игорь Иванович, г. Москва
- Генеральный директор ООО «Новая ЭРА» Берберян Ричард Багдасарович, г. Москва
- Генеральный директор ООО «Помидоров» Спицын Юрий Алексеевич, г. Владивосток
- Директор ГП «Реабилитационно-технический центр» Сажина Вера Михайловна, г. Нижневартовск
- Генеральный директор ООО «РИБСТРОЙ» Мещерякова Елена Николаевна, г. Москва
- Директор ООО «РЛДЦ ИХМИ» Екимова Марина Викторовна, г. Красноярск
- Генеральный директор ООО «Сервисная



- компания Борец» Андреев Петр Михайлович, г. Москва
- Генеральный директор ЗАО «Научно-

- Производственная Фирма «Системная интеграция и Метрология» Смирнова Людмила Петровна, г. Москва
- Директор ООО Центр технического обслуживания «Стимул» Кипенко Сергей Александрович, г. Минеральные воды
 - Генеральный директор ОАО «Торговый дом № 77» Генцель Ада Александровна, г. Комсомольск на Амуре
 - Генеральный директор ОАО «Тюменское центральное агентство воздушных сообщений» Бородин Эвелина Николаевна, г. Тюмень
 - Генеральный директор ООО «Универсал Клининг Сервис» Маркова Ирина Валерьевна, г. Москва
 - Начальник ГАУ «Управление Госэкспертизы РС(Я) Суханов Валерий Ильич, г. Якутск
 - Директор МУП г. Орла «Управление по эксплуатации нежилых помещений» Афанасьев Игорь Евгеньевич, г. Орел
 - Директор ООО «Урал-Бэст» Огарев Сергей Алексеевич, г. Асбест
 - Генеральный директор ООО «Эйч-Эс-Эй Аттестация» Третьяков Дмитрий Николаевич, г. Москва

Во всем мире качество уже давно стало ключевым фактором достижения конкурентных преимуществ. В современном мире поддерживать качество зарекомендовавших себя продукции и услуг и удерживать работу предприятия на высоком уровне достаточно сложно.

Лауреатам, чья репутация на рынке позволяет им называться лучшими компаниями, вручили Почетную награду, за весомые достижения в области качества продукции и услуг и ответственную политику в отношении клиентов.

Лауреаты получили право использовать знак Премии при производстве товаров и услуг, свидетельство и звание «Компания №1 в области качества продукции и услуг».



Лауреатами Премии «Лучшая компания в области качества продукции и услуг» в 2013 году стали:

- ООО «Бюро ритуальных услуг», г. Кировск
- Государственное унитарное предприятие города Москвы трест «Мосотделстрой № 1», г. Москва
- ООО «ЗОВ», г. Железнодорожный
- ОАО «Линевский домостроительный комбинат», Новосибирская область
- Инвестиционно-строительная компания «Магнум», г. Новосибирск
- ООО фирма «МАЛАВИТ», г. Барнаул
- ЗАО СП «Пашозерское», Ленинградская область
- ООО «Производственно-творческие мастерские «БИОР», г. Москва
- НОУ «Профи-Карьера», г. Москва
- ООО «Трест общественного питания», г. Москва
- ЗАО «Эвалар», г. Бийск
- Optim Consult, г. Гуанчжоу, Китай



Межрегиональная Организация Предпринимателей благодарит за информационную поддержку:

- Издательский Дом «Финансы и Кредит»
- Журнал «Банк и деловой мир»
- Журнал «Босс»,
- Журнал «Генеральный директор»
- Журнал «Волга-бизнес»
- Журнал «Время Инноваций»
- Журнал «Коммунальный комплекс России»
- Журнал «Успех VIP»
- Телеканал «Про-бизнес»
- Фотокорреспондентов РИА-Новости

Дополнительную информацию Вы можете узнать по многоканальному телефону: +7(495) 228-77-98, на сайте: www.mop-su, E-mail: info@mop-su



**ЯРОСЛАВСКИЙ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
ФОРУМ**

г. Ярославль

16-18 ОКТЯБРЯ
2013 года

В ПРОГРАММЕ ФОРУМА

Главные темы Ярославского энергетического форума – 2013:

- «Стратегический вектор развития государственной энергетической политики в регионах Российской Федерации»
- «Региональные программы в области энергосбережения и энергоэффективности»
- «Энергетический сектор России: курс на инновации»

«Круглый стол» Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера на тему «Проблемы законодательного регулирования и правоприменительной практики в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности: Региональный аспект»

Профессиональный семинар «Современные системы энергоменеджмента на предприятиях: эффективность, технологии и стандарты»

Обсуждения в рамках «круглых столов»:

- «Эффективность деятельности региональных энергетических комиссий: тарифы, регулирование и балансы»
- «Альтернативные и возобновляемые энергоресурсы в Российской Федерации: проблемы, перспективы, вызовы»
- «Основные направления развития распределенной генерации в Российской Федерации»
- «Энергетика и кадры: развитие человеческого капитала»

Молодежная конференция «Вклад молодежи в решение практических задач в области модернизации энергетики и развития энергетической инфраструктуры» и подведение итогов всероссийского конкурса молодежных идей и проектов, направленных на повышение энергорезультативности.

Участников форума ждет экскурсия по историческим местам Ярославля, а также деловая поездка на передовые промышленные объекты.

По решению Оргкомитета Форума принимаются предложения в Программу Ярославского энергетического Форума 2013 года.

Более подробную информацию о мероприятии вы можете получить:

Ярэнергофорум.РФ

Москва, 101000 а/я 544, тел. +7 (495) 778-87-54, тел. +7 (495) 726-76-31

e-mail: info@ef2013.ru

РЫНКИ

Концерн Bayer расширяет свое присутствие на российском рынке

Об этом было заявлено на пресс-конференции, состоявшейся в московском офисе фирмы. К 2017 году компания Bayer планирует увеличить объем продаж на 80% до 1,3 млрд. евро по отношению к 2012 году.

Ожидается, что число сотрудников вырастет с 1 570 человек (по состоянию на 2012 год) примерно до 2 400 человек к 2017 году, что приведет к созданию более 800 новых рабочих мест. «Bayer вносит существенный вклад в развитие российской экономики и способствует решению социальных проблем, тем самым выражая свою приверженность интересам России. Мы будем придерживаться этой стратегии и в будущем», - сообщил председатель правления концерна Bayer д-р Марейн Деккерс.

Объем продаж Bayer в России составил 726 млн. евро в 2012, из них 67% пришлось на продажи в субконцерне HealthCare. В первом полугодии 2013 года Bayer снова добился успешных результатов, увеличив объем продаж на 12,5%.

«Уверенный рост среднего класса служит основным фактором роста потребительской активности. Ожидается, что данная тенденция продолжится, и положительно скажется на тех направлениях бизнеса, где Bayer ведет свою деятельность», - пояснил д-р Деккерс, рассказывая о перспективах развития компании в России. Он отметил, что во всех субконцернах прогнозируется стабильный рост продаж. К 2022 году может быть превышен порог продаж в 2 млрд евро, тогда Россия войдет в 10-ку крупнейших рынков для Bayer.

Д-р Деккерс отметил, что уверенно развивающийся российский рынок препаратов рецептурного и безрецептурного отпуска будет основным фактором роста фармацевтического направления концерна Bayer – Bayer HealthCare.

Низкий уровень расходов на здравоохранение от уровня ВВП по сравнению с другими странами - еще один фактор прогнозируемого роста. «Для того, чтобы достичь среднего показателя затрат на здравоохранение, расходы должны быть увеличены на 30%», - отметил д-р Деккерс. Продолжительность жизни постепенно

увеличивается, в то время как уровень смертности начинает падать.

Эта тенденция должна сохраниться благодаря реализации таких государственных программ как «Стратегия развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2020 года» и «Концепция развития здравоохранения до 2020 года».

Однако показатели свидетельствуют о том, что существует более высокая потребность в качественных лекарственных средствах.

Bayer MaterialScience, производящий высокотехнологичные полимерные материалы, демонстрирует уверенный рост в таких направлениях бизнеса как строительство, автомобилестроение, электроника, электротехника и мебельная промышленность. На MaterialScience приходится 20% от всего объема продаж Bayer в России. «Уровень потребления пластика на душу населения в центральной Европе и СНГ сейчас в четыре раза ниже, чем в западной Европе», - сказал д-р Деккерс, подчеркнув, таким образом, потенциал развития российского рынка полимеров.

Как отметил д-р Деккерс, Bayer CropScience, сельскохозяйственное направление бизнеса компании, также обладает большим потенциалом роста. Объем продаж CropScience в России в прошлом году составил 93 млн. евро - это 13% от всего объема продаж компании.

Площадь сельскохозяйственных угодий в России в 4 раза больше, чем во Франции и в 6 раз больше, чем в Германии. «Очевидно, что при более эффективном подходе к использованию таких огромных площадей, можно было бы добиться значительного увеличения общего объема производства в российском сельском хозяйстве», - сказал д-р Деккерс. В ближайшие годы Bayer планирует вывести на рынок 23 новых средства защиты растений.

По материалам пресс-службы www.bayer.ru



Завод «Декёнинк» важен для наукограда Протвино

Приятно рассказывать о предприятиях, не существовавших ещё несколько лет назад, но сумевших добиться признания в отрасли уже и за пределами своего региона. Завод компании «Ди Кённинк» в Протвино начинался в 2005 г. с минимальной производственной базы – почти с пустого места. Если конкретно, с трёх экструдеров и помещения, в котором их можно было разместить.

Протвино – это наукоград с численностью населения свыше 35 тысяч человек. И как в любом наукограде здесь есть квалифицированные профессионалы, способные адаптироваться к новой профессии. Определённым преимуществом являлось и наличие заброшенной промплощадки. В 80-ые годы и у руководства АН СССР, и у руководства Госкомитета по науке и технике были замечательные планы по развитию созданного в Протвино Института физики высоких энергий (ИВФЭ). Фактически эти планы предполагали создание академического института с самой мощной материально-технической базой, использующего самые передовые технологии, не в стра-

не, а в мире. Такому институту требовался целый «куст» опытных и вспомогательных производств. Но с вступлением страны в период рыночных реформ планы по развитию ИВФЭ стали существенно скромнее. Появились неиспользуемые промплощадки.

Далее. Если рассматривать расположение завода с позиции ориентации исключительно на **локальный рынок** (а многие предприятия промышленности строительных материалов ориентируются только на такие рынки), его сложно признать выгодным. Действительно, в самом Протвино сейчас строят мало. И районный центр Серпухов, по объёмам нового строительства и реконструкции

действующих объектов, занимает далеко не первое место среди городов – «стотысячников» Московской области.

Если же рассматривать расположение предприятия с позиции ориентации **на региональный рынок**, то оценки станут совсем иными. Московская область в течение нескольких лет уверенно занимала первое место в РФ по объёмам вводимого жилья (объёмы промышленного строительства оценивать не буду – не располагаю достаточно объективной информацией). В нескольких километрах от Протвино начинается территория Калужской области – динамично развивающегося инновационного региона, в котором очень неплохо обстоят дела со строительством промышленных объектов.

Понятно же: при строительстве любых серьёзных объектов, кроме реакторов атомных станций, подземных бункеров, шахт и незначительного числа других промышленных объектов требуются окна. Человек не очень любит жить и работать без света. Не станем обсуждать сейчас «плюсы» и «минусы» традиционного остекления и использования стеклопакетов. Реально, в настоящее время, при строительстве или реконструкции большинства объектов (кроме, разумеется, архитектурных памятников) используются стеклопакеты.

Изделия, и ранее выпускавшиеся в Протвино, не просто были конкурентоспособны на российском рынке, но и обладали значимыми потребительскими качествами. Немалую роль в достижении подобного результата играет лаборатория качества, в которой проходят испытания на прочность, термоустойчивость (+ 50) и морозоустойчивость (- 10) образцы профилей из каждой выпускаемой партии. (В этом лишний раз убедились журналисты, побывавшие на заводе 6 июня).

Необходимо отметить, что компания – лауреат премии в области энергосбережения «Энергосбережение в строительстве». Стоит подчеркнуть: на производстве в Протвино не используются свинцовые присадки, вызывающие заслуженное опасение и раздражение немалой части потребителей.

Летом этого года компания презентовала свой новый продукт, названный, откровенно говоря, несколько претенциозно – «Favorite Space». Но для потребителя не столь важно название. Принципиально важно другое: при улучшении основных потребительских качеств (теплозащита и шумозащита помещений) на 10 – 15%, рост отпускных цен предприятия, по сравнению с профилями стеклопакетов предшествующих выпусков, находится в пределах 2 – 3%.

Одна из причин достигнутого результата: высокая производительность труда (в Протвино она сейчас составляет 96% от производительности труда заводов компании в Бельгии и Франции). Высокая производительность труда позволяет, в свою очередь, платить достойную зарплату. Ради интереса я пересчитал число автомобилей на стоянке перед входом и вокруг предприятия. Число припаркованных автомобилей не сильно отличалось от числа людей, работавших на заводе в эту смену. Могу отметить и ещё одну деталь: большинство припаркованных автомобилей не относились к числу самых дешёвых из представленных на российском авторынке.



Как у каждого успешного предприятия, у российского предприятия «Декёнинк» есть свои эксклюзивные проекты. Один из них – участие в реконструкции Аптекарской галереи в старом Ботаническом саду МГУ, что возле метро «Проспект Мира».

Идём далее. По уплате налогов в бюджет наукограда завод занимает второе место среди предприятий города, если же пересчитать уплату налогов из расчёта на одного работающего, то завод занимает несомненное первое место в Протвино. (Какой контраст с наукоградом Черноголовка, которая в конце 90-х – начале 2000-х была, фактически, «водочной» столицей Подмоскovie, но имела деградирующую социальную сферу).

Пример завода «Декёнинк» в Протвино показывает: в малых наукоградах следует давать «зелёную улицу» непрофильным, для города, производственным предприятиям. Если эти предприятия социально ответственны и способны реально улучшить экономическую и социальную ситуацию в таких городах. Если руководители малых наукоградов не хотят постепенной деградации и самих городов, и расположенных в них научных учреждений.

Андрей ЛАРИН



Город с умным лицом или умный город?

Эффективная городская инфраструктура в настоящее время зависит не только от коммунального хозяйства («физический актив»), но и, от наличия и качества взаимодействия с социальной инфраструктурой («интеллектуальный капитал и социальный капитал»). Интеллектуальный капитал имеет решающее значение для городской конкурентоспособности. Именно на этом фоне, концепция умного города была введена в качестве стратегической основы, чтобы охватить все современные городские факторы производства в общие рамки и подчеркнуть растущее значение информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), социального и экологического капитала.

Масдар-часто называемый также Масдар-Сити, проект будущего города, расположенного в эмирате Абу-Даби Объединённых Арабских Эмиратов.

Возведение города инициировано правительством столицы страны Абу-Даби, генеральным подрядчиком выступает компания «AbuDhabiFutureEnergyCompany», являющаяся дочерним подразделением государственной корпорации «MubadalaDevelopmentCompany». Созданный британской компанией «Фостер и партнёры» проект города носит название Инициатива Масдар и предполагает возведение первого в мире города, обеспечиваемого солнечной энергией, другими возобновляемыми источниками энергии и имеющего устойчивую экологическую среду с минимальными выбросами углекислого газа в атмосферу, а также системой полной переработки отходов городской деятельности. Общий бюджет Инициативы Масдар определён в 22 млрд. долларов США, из них 15 млрд. финансируется властями эмирата Абу-Даби. Проект был запущен в 2006 году, реализуется государственной компанией «AbuDhabiFutureEnergyCompany», рассчитан на восемь лет и состоит из нескольких этапов. Первая фаза строительства завершилась в конце 2009 года сдачей в эксплуатацию жилых и офисных помещений. Предполагается, что население города составит от 45 до 50 ты-

сяч человек и ещё около 60 тысяч человек будут ежедневно приезжать в Масдар-Сити для работы в более, чем полутора тысячах предприятиях и учреждениях города, главным образом специализирующихся на разработках в области экологически чистых технологий, производства и реализации связанной с ними продукции и товаров широкого профиля. В городе будет функционировать новый Масдарский институт науки и технологий (англ. MasdarInstituteofScienceandTechnology, MIST), работа которого будет тесно связана с Массачусетским технологическим институтом. В городе будет запрещён автомобильный транспорт, все пассажирские перевозки планируется организовать посредством систем общего и персонального автоматического транспорта (около трёх тысяч подобных управляемых компьютером такси голландского производителя 2getthere, т. н. «яйцеобразное транспортное средство» (PRT - PersonalRapidTransit)). При этом узловые пункты сопряжения с транспортными сетями автодорог и железнодорожных магистралей будут вынесены за пределы города. Проект Инициатива Масдар предполагает строительство высокой стены вокруг всей городской зоны в целях его защиты от горячего пустынного ветра. Отсутствие же автотранспорта позволит разбить городскую зону на множество тенистых улочек, по которым постоянно будет гулять лёгкий прохладный бриз.

Масдар-Сити строится в 17 километрах к юго-востоку от столицы страны вблизи Международного аэропорта Абу-Даби. Так из чего складывается понятие инновации в городской среде? Использование новых экономически эффективных технологий и материалов? Безусловно, это одна из важнейших составляющих, к сожалению, в нашей стране зачастую считающаяся единственной. Хотя



отрицать российский опыт было бы неправильным: в частности, на сочинских объектах нашлось место и передовым мировым технологиям. Это и энергосберегающее низкоэмиссионное стекло, пропускающее инфракрасное излучение солнца внутрь помещения и отражающее изнутри излучение обогревательных приборов, не выпуская его наружу; экономия тепла составляет около 30%. Это и экологически чистые нанопокртия, позволяющие увеличить срок службы металлоконструкций

в несколько раз, вплоть до 50 лет. Это и солнечные модули, которые будут размещены на крыше ледового дворца, что позволит сократить энергопотребление здания от городской электрической сети и многое другое. Предполагается, что непосредственно в городской среде москвичи смогут увидеть большинство из этих технологий уже в 2014 году, когда начнет выполняться Федеральный инновационный пилотный проект «Инновационная дорога». Целью проекта является апробация инновационных технологических решений, внесение соответствующих изменений в системы нормативного регулирования, направленных на создание условий для массового применения инноваций в дорожном строительстве. Как видим, некоторый опыт у России есть, но все же мы стоим в начале пути, что подтверждает, например, практика экологического строительства.

Несмотря на то, что в мире уже давно сложилось четкое понимание термина экологическое строительство, в России многие до сих пор заблуждаются в толковании этого понятия, сводя его лишь к использованию натуральных материалов. На самом деле, это огромный комплекс различных технологий и стандартов, которые применяются при сооружении зданий. Еще одним заблуждением является общепринятое убеждение, что экостроительство – это очень дорогое удовольствие. Эти слухи возникают скорее от незнания или неправильного опыта использования технологий. Строительство «зеленого» здания окупается, в среднем, за 7-8 лет, а затем оно начинает приносить владельцу прибыль. Сейчас профессионалы в этой области с удовольствием делятся советами по экоустойчивому, энерго-эффективному строительству.

Следующей важной составляющей городских инноваций является тщательное долгосрочное планирование и управление землями и инфраструктурой.

Сегодня уже мало построить энергоэффективное здание из высокотехнологичных и экологически устойчивых материалов с автономными источниками энергии. Необходимо также предусмотреть его интеграцию в ИТ-структуру большого города, в том числе и взаимодействие систем мониторинга и управления коммуникациями с соответствующими городскими системами.

Понятие больших данных (BigData) еще не слишком известно в России, но в ближайшие годы его предстоит выучить всем крепким хозяйственникам, как пришлось это сделать не так давно Департаменту садов и парков Нью-Йорка (City of New York Parks & Recreation). Своевременная обрез-

ка деревьев в таком мегаполисе не просто вопрос эстетики, речь идет о человеческих жизнях – ежегодно в городе под упавшими сучьями гибнут несколько человек. Департамент заказал исследование, призванное ответить на вопрос: как может предотвратить несчастные случаи в следующем году обрезка деревьев в текущем? Для ответа на этот вопрос понадобилось воссоздать в компьютере практически каждое из 2,5 миллионов деревьев города, но ответ стоил того, поскольку позволил сократить черную статистику более чем на 20%.

Кроме того, необходимо мыслить категориями цикла жизни объекта: с момента проектирования необходимо учитывать, как здание будет жить через 30-40 лет и сколько ресурсов может понадобиться для его утилизации.

И, наконец, наиболее редкая в наших широтах вещь – ответственность как часть инноваций в городской среде. Ответственность не только деловая, социальная и пр., но и глобальная.

Около 40% потребления энергии в мире приходится на здания. Потребление энергии как новыми, так и старыми строениями можно сократить в разы путем их модернизации. Соответственно, строительный сектор, как ни один другой, имеет большой потенциал для быстрого и эффективного сокращения влияния на эмиссию парниковых газов. Для реализации идеи на практике в 1999 году член Климатической программы ООН компания Buro Happold создала программу «Эко-коммерческое строительство» (EcoCommercialBuildingprogram).

Идея программы проста: избегать потерь энергии, снижать ее потребление и самостоятельно генерировать как можно больше энергии – за счет возобновляемых источников. Программа сопровождает проекты от стадии разработки архитектурного проекта через этапы построения энергетической модели и строительства и, далее, вплоть до стадии наполнения проекта оборудованием и инженерными решениями. Максим Гришин, руководитель программы «Эко-коммерческое строительство» компании Buro Happold в России, уверен, что та черта, которая позволяет создавать новые технологии, строить энергоэффективные дома – это, в первую очередь, ответственность.

Разумеется, проблему городских инноваций невозможно всесторонне рассмотреть в небольшой статье, и никакое чтение не заменит живого общения с экспертом. Поэтому тем, кому небезразлична тема умного города, стоит обратить внимание на проходящий в этом году в Москве Второй международный форум инновационного развития «Открытые инновации», целая секция которого будет посвящена инновационным подходам и решениям в строительстве современных мегаполисов, новым принципам управления, а также совершенствованию нормативно-технической базы градостроительной деятельности. Форум пройдет с 31 октября по 2 ноября 2013 года в МВЦ «Крокус Экспо». Секция «Умный город» будет работать 1-го ноября.

Автор Михаил Шуленин



СОСТОЯЛАСЬ ПЕРВАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ «Менеджер по продажам – 2013»

В Москве 18 сентября состоялось уникальное событие – первая Национальная премия в области продаж «Менеджер по продажам-2013». Её учредители – первый официальный интернет-работодатель в России Workle, кадровый холдинг АНКОР и рекрутинговый портал SuperJob.

Основными площадками Премии стали sales-premia.ru и workle.ru. Более семи тысяч участников из разных уголков страны в течение пяти месяцев и 13 дней боролись за награды общей стоимостью несколько миллионов рублей. Главный приз – миллион – до момента вручения находился под охраной акулы-няньки в Воронежском океанариуме.

Награды были вручены в следующих номинациях: «Золотой язык», «Приз зрительских симпатий», «Сделка года», «Лучшая карьера», «Лучший старт», «Высшая лига», «Лучший менеджер по продажам-2013». Победителем в последней стал Сергей Романов. Ему, гражданину РФ, заработавшему в ходе конкурса более полутора миллиона рублей (после налоговых отчислений), живущему при этом в

Доминиканской Республике, довелось стать воплощением идеи Workle о легальной дистанционной занятости.

Лучших среди целой армии менеджеров по продажам определили с помощью автоматизированного учёта доходов от их сделок на площадке workle.ru, а также по итогам голосования в социальных сетях и на основе экспертизы руководителей крупнейших компаний страны. Участники соревнований отметили, что для конкурсантов создали уникальные условия: любой менеджер по продажам мог принять участие в открытой борьбе за звание лучшего. За победу сражались и консультанты по продажам из крупнейших городов страны, привыкшие работать с самой искушённой клиентурой, и те, кто, живя в глубинке, в ходе конкурса только осваивает азы продаж.

Церемония прошла в дружеской атмосфере в уютном зале Soho Rooms, юмор и веселье гостям подарили звёзды «Убойной лиги» телеканала ТНТ Денис Косыхов и Эд, музыкальный сюрприз прозвучал от группы Gipsy Band.

Владимир Горбунов, создатель и генеральный директор Workle: «Workle – социально ориентированная компания, наши задачи схожи с государственными. Полагаю, президент любой страны был бы счастлив, если бы у них был такой проект. Сейчас сфера социального предпринимательства у нас не слишком развита, но на неё возложены очень большие надежды. Заниматься бизнесом в социальной сфере – давать возможность зарабатывать деньги и делать людям добро может не каждый. Меня поразили тёплые и искренние отклики относительно идеи учреждения этой премии от наших друзей и партнёров. И, главное, удивительна личность победителя – Сергея Романова: когда мы создавали Workle, нам виделась возможность работать из любого города, но мы не представляли, что люди смогут зарабатывать очень большие деньги, находясь на другом полушарии».

Вячеслав Потанин, генеральный директор ЗАО «ПАУЗА», председатель совета директоров ООО «МОБЭЛ» («Мобильное электричество»), председатель совета директоров Workle: «Планы у нас поистине наполеоновские: мы хотим расширяться по всему миру, найти партнёров и заполнить подобные ниши на Западе. Проект Workle – это новый Facebook, который позволяет не просто общаться, а зарабатывать деньги, и не только инвесторам. Без преувеличения можно сказать, что workle.ru – это интернет-коммуникация будущего, «версия 3.0». Проект стопроцентно социальный, позволяющий всем желающим бесплатно обучаться, проходить профессиональные тренинги и сертификацию, трудиться. И мы рады, что государство оказывает поддержку нашим инициативам, в том числе в вопросах законотворчества трудовой деятельности».

Андрей Тюрин, генеральный директор агентства по туристическому страхованию ERV: «Мы начали сотрудничество с компанией, потому что мы всегда за инновации. Судя по стремительному развитию рынка онлайн-технологий, считаем, что перспективы великолепные. Недавно заключив договор, надеемся, что к следующему году мы можем ожидать около 10% продаж наших продуктов через Workle».

Мария Турбина, директор по продажам TEZ TOUR Moscow: «Рынок всегда в ожидании чего-то нового, стандарты надоели развитым людям. Поэтому мы с Workle. Около 50 человек уже работают с нами, реализуя наши продукты; и мы уверены, что наши компании ждёт весьма перспективное сотрудничество».

Елена Ищеева, исполнительный директор информационного портала Banki.ru: «Приятно, что кредо победителя в номинации «Приз зрительских симпатий», которую мне выпала честь вручить, – честность в работе с клиентом. Умение честно продавать и нести ответственность за свои действия – это тот навык, который необходим представителям всего современного менеджмента».

В качестве почётных гостей на церемонии награждения победителей присутствовали около 300 человек – среди них были инвесторы, владельцы и топ-менеджеры крупнейших компаний страны, таких как Альфа-Банк, «Тинькофф Кредитные Системы», НПФ «Благосостояние», КИТ Финанс Инвестиционный банк, Банк «УРАЛСИБ», «Хоум Кредит», Группа РРФ, страховые компании ERV, «ЖАСО», «Русский Стандарт Страхование», СГ «УРАЛСИБ», «Библио Глобус», «Анекс Тур», Biletix, UTS, Ozon и других.

**Пресс-центр Всероссийской Премии
«Менеджер по продажам-2013»
www.sales-premia.ru**





НАЦИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРЕМИЯ

11 июля 2013 года в ГК Управления делами Президента РФ «Президент-отель» состоялась 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 благополучие России».



«НАЦИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПРЕМИЯ» учреждена по инициативе депутатов Государственной Думы 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.

В своем приветственном слове к участникам мероприятия депутат Государственной Думы II, III и V созывов, член комитета ГД по промышленности Василий Журко, в частности, заявил: «Ваши налоговые платежи служат надежной гарантией успешного решения сложных и масштабных задач, стоящих перед нашим обществом. Ваша безупречная деятельность формирует зарплатный фонд врачей и учителей, пенсии и детские пособия, бюджет армии и флота, гигантскую инфраструктурную базу - одним словом, фундамент нашего государства». Он выразил искреннюю признательность всем лауреатам Премии за профессионализм, ответственность и высокий патриотизм. Церемония

чествования лучших налогоплательщиков Российской Федерации прошла в очень теплой атмосфере с участием руководителей федеральных министерств и ведомств, депутатов Государственной Думы, авторитетных представителей общественных объединений и средств массовой информации. В концертной программе в честь лауреатов и гостей Премии приняли участие: Заслуженная артистка России Наташа Королева, Заслуженный артист России Аркадий Укупник, Народная артистка России Екатерина Шаврина, Заслуженный артист России Симон Осияшвили, солист группы «Белый орел» Леонид Лютвинский, участница российского Евровидения Евгения Рассказова, шоумен Алексей Зардинов и певица Алина Рай (группы «Red and white»). Вели праздничное мероприятие легендарные телеведущие, народные артисты СССР Игорь Кириллов и Анна Шатилова.



www.fppi.ru

СПИСОК ЛАУРЕАТОВ-УЧАСТНИКОВ ТОРЖЕСТВЕННОЙ ЦЕРЕМОНИИ НАГРАЖДЕНИЯ:

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ФИО	АДРЕС
ООО «Газпром добыча Ямбург»	Андреев Олег Петрович	г. Новый Уренгой
ООО «Газпром добыча Уренгой»	Мазанов Сергей Владимирович	г.Новый Уренгой
ОАО «Сахазэнерго»	Губский Сергей Иннокентьевич	г. Якутск, республика Саха
ООО «Северные Автомобильные Дороги»	Алексеева Светлана Дмитриевна	г.Надым
ООО «Технологии Дорожного Строительства»	Бахтин Кирилл Анатольевич	г.Воронеж
ООО «Росгаз»	Краева Марина Витальевна	г.Нижний Новгород
ОАО «Республиканская инвестиционная компания»	Ефимов Виктор Петрович	г.Якутск
ОАО «Металлургический завод «Электросталь»	Шильников Евгений Владимирович	г.Электросталь
ОАО «Тольяттиазот»	Королев Евгений Анатольевич	г.Тольятти
ОАО «Верхнебаканский цементный завод»	Кожедубова Елена Владимировна	г.Новороссийск
ОАО «Минерально-химическая компания ЕвроХим»	Стрежнев Дмитрий Степанович	г.Москва
ОАО «Энергокомплекс»	Селезнёв Леонид Вадимович	г.Москва
ЗАО «Саратовское предприятие городских электрических сетей»	Козин Сергей Валентинович	г.Саратов
ОАО «НИИ систем связи и управления»	Казанский Алексей Георгиевич	г.Москва
ОАО «Кубанская энергосбытовая компания»	Рожков Виталий Александрович	г.Краснодар
ООО «Нефтеюганский научно-исследовательский и проектный институт»	Шмыговский Иван Петрович	г.Нефтеюганск
ООО «Энергетические технологии»	Ефремов Алексей Алексеевич	г.Москва
ООО «Югра - ПГС»	Присакарь Степан Дионисевич	г.Сургут
ООО «Гидро-Сервис»	Концова Татьяна Викторовна	г.Санкт-Петербург



Открытое акционерное общество «Челябэнергоремонт»	Чуваев Александр Анатольевич	г.Челябинск
ООО «Магистраль»	Нехорошев Максим Вячеславович	г.Новосибирск
ЗАО «Нижевартовскстройдеталь»	Литус Александр Федорович	г.Нижевартовск
ООО «Вышкомонтажное управление»	Бортникова Нина Аркадьевна	г.Нефтеюганск
ООО «СП-Центр»	Азаряев Юсуф Сионович	г.Москва
ЗАО «Белый Ручей»	Лысанов Валентин Матвеевич	Вологодская область
ООО «БРУСБОКС»	Мелконян Артак Саребекович	г.Брянск
ООО «Свежий ветер СВ»	Шилов Юрий Петрович	Екатеринбург
ООО «Тройка»	Халиков Андрей Валерьевич	г.Иваново
ООО «Вебер-Стефен Восток»	Семин Дмитрий Владимирович	г.Москва
ОАО «Щербинский лифтостроительный завод»	Ваксман Макс Айзикович	г.Москва
ООО «Шик»	Кулева Ирина Вячеславовна	г.Череповец
ЗАО «Воин-Сервис XXI»	Шарапов Александр Глебович	г.Москва
ЗАО «НП НЧ КБК им.С.П.Титова»	Бестолков Владимир Иванович	г.Набережные Челны
Казенное предприятие «Монумент»	Краснолуцкий Иван Николаевич	М.о., пос.Львовский
ОАО «Управление служебными зданиями»	Алексеев Илья Владимирович	г.Москва
ООО ЭТЗ «ГЭКСАР»	Ганеев Эдуард Анварович	г.Саратов
ООО «РАНК 2»	Анисимов Федор Александрович	г.Кемерово
Авиакомпания ORENAIR	Зюкин Виктор Петрович	г.Оренбург
ООО «МОЛ.БУЛАК.РУ»	Тольбаев Бабыржан	г.Москва
ФОНД «ИНСТИТУТ ЭНЕРГЕТИКИ И ФИНАНСОВ»	Фейгин Владимир Исаакович	г.Москва
ООО «Мега Кровля»	Талалай Оксана Александровна	г.Самара
ООО «Комбинат питания»	Постаногов Георгий Александрович	г.Пермь
ООО «Рокфол»	Фоломеев Евгений Вячеславович	г.Москва
Школа высшего спортивного мастерства	Игнатьев Александр Афанасьевич	г.Якутск
ООО ЧОО «Мега-Щит»	Закиряев Джамиль Турабович	г.Мегион
ПК Артель старателей «Даурия»	Корешков Владимир Михайлович	г.Чита
ООО «Артворкс»	Кириллов Антон Всеволодович	г.Москва
ООО «ПРОФФЛЕКС»	Ступин Дмитрий Михайлович	г. Новомосковск

ООО «Колос»	Снхчян Нодарий Сарибекевич	г.Ижевск
ООО «РемЭнергоМонтаж»	Маликов Сергей Викторович	г. Салават
ООО «ЛАМБЕР»	Невзорова Яна Алексндровна	г.Пермь
ЗАО «МУП Спецбюро Гурьевского района»	Шашков Виктор Петрович	Калининградская обл.
ООО «Селт»	Поротиков Виктор Евгеньевич	г.Рязань
ОАО «Первомайское коммунальное предприятие»	Жерновникова Мирослава Ивановна	Ленинградская обл, п.Первомайское
ООО «МЕБА»	Кургановас Павилас	г.Калинград
ЗАО «ТАРКЕТТ»	Нуждин Анатолий Константинович	г.Отрадный, Самарская обл.
ООО «Управляющая компания Новэк»	Ющенко Андрей Владимирович	г. Новочебоксарск
ЗАО «НИЖНЕВАРТОВСКЛИФТ»	Баев Борис Анатольевич	г. Нижевартовск
ООО «Острогожский Торговый дом «Финист»	Острецова Елена Николаевна	г. Острогожск
ООО «СОФТ-КС»	Макляков Андрей Генадьевич	г.Москва
ОАО Институт по изысканиям и проектированию инженерных сооружений «Мосинжпроект»	Матвеев Константин Николаевич	г.Москва
ОАО «Механизация»	Сорокин Юрий Дмитриевич	г. Новый Уренгой
ООО «Галактика-ЭРГ»	Шукаев Алик Аминович	г.Нальчик
ООО «Наш городок»	Жуков Павел Иванович	г.Оренбург
ФГУП «Исследовательский центр имени М.В.Келдыша»	Коротеев Анатолий Сазонович	г.Москва
Строительно-инвестиционная компания «СтройИнвест»	Бородин Виталий Николаевич	г.Москва
ИП Оганнисян Ларета Пайлаковна	Оганнисян Ларета Пайлаковна	г.Амурск
ООО «ТИММАГ-М»	Липатников Владимир Валентинович	г. Магнитогорск
ООО «Мармелад»	Гусакова Юлия Александровна	г.Вологда
ГУП «Будёновское межрайонное дорожное ремонтно-строительное управление»	Васюков Андрей Дмитриевич	г. Буденновск
Овертэк Консалтинг Групп»	Тамкович Михаил Николаевич	г.Москва
ООО «ИМЕДИ»	Айдын Хасан	г.Москва
ГУ «Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Оренбургской области»	Головин Иван Иванович	г.Оренбург.
ООО «Транс-Берекет»	Усманова Людмила Константиновна	г. Ростов-на-Дону

МЕДИЦИНА:

ТРЕБУЮТСЯ СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Медицина – сфера, для которой характерно весьма неоднозначное отношение к инновациям. С одной стороны, со времён Гиппократ, главной заповедью достойного врача является: «Не навреди», с другой стороны разработчики жалуются на проблематичность быстрого введения новых, высокоэффективных методов диагностики и лечения.



Необходимость продолжительных клинических испытаний для любого лечебного метода или препарата никто не отменял. И вполне объяснимо, что передовые методы и технологии в медицине существенно опережают клиническую практику.

2011 год стал, в определённой мере, переломным для отечественной медицины. Впервые был перешагнут порог средней продолжительности жизни, достигнутый в советский период (1987 – 1988 г.г.). В 2011 году он составил 70,3 года. Но достигнутая цифра всё же не позволяет сказать, что российская медицина сумела вернуться к уровню конца 80-х годов. Почему? В тот период значительно большую часть населения составляли люди, родившиеся в годы гражданской и Великой Отечественной войн, в годы коллективизации; вынесшие на своих плечах все тяготы и лишения, на которые столь щедрым оказался XX век. Поэтому объективных причин для проблем со здоровьем у поколений, рождённых в тяжёлые годы нашей истории, было несравненно больше. Затем, с конца 80-х годов, ситуация стала существенно ухудшаться. Особенно быстрый рост смертности в России наблюдался с 1990 по 1994 годы (мужчины: от 836,8 до 1156,0, женщины: от 548,0 до 671,9 на 100 ты-

сяч населения). Нельзя перекладывать всю вину на плечи здравоохранения. Действовал комплекс причин – в первую очередь, существенное снижение качества жизни. После 1994 г. началось снижение смертности от ССЗ¹. А с конца 90-х годов началось постепенное снижение смертности и от других, широко распространённых причин.

Теперь результат (заметное повышение продолжительности жизни) достигнут. Оценим его составляющие. На Всероссийском съезде врачей, министр здравоохранения В.И. Скворцова отметила: «С 2005 года, продолжительность жизни россиян увеличилась на 4 года, общая смертность снизилась на 16,1%, смертность от болезней системы кровообращения – на 17,1%, от инсультов – на 28,4%, от туберкулеза – на 36,9%, от внешних причин – на 36,8%, в т. ч. от острых отравлений алкоголем – на 60,1%, транспортных травм – на 26,3%». Позитивные результаты были достигнуты, во-многом, благодаря существенному увеличению финансового обеспечения здравоохранения (за 5 лет в 2,6 раза), позволившего частично обновить инфраструктуру отрасли, переоснастить лечебно-профилактические учреждения. Только, оценивая позитивную статистику, следует отметить: уровень смертности от инсультов среди муж-

чин моложе 65 лет у нас почти в 20 раз выше, чем в Швейцарии, а для женщин – в 15 раз.

В.И. Скворцова привела общие цифры. Вместе с тем, она отметила «**существенную диспропорцию в финансовом, кадровом, материально-техническом обеспечении организации медицинской помощи на уровне субъектов Российской Федерации и на муниципальном уровне**».

Так обеспеченность врачами всех специальностей в Чукотском АО и в Санкт – Петербурге (76 и 74 на 10 тысяч жителей) почти в 3 раза превышает этот показатель в Курганской области (26 на 10 тысяч). В Тамбовской области и в Чечне даже «Скорая помощь» укомплектована врачами менее чем на 50%. В Ненецком АО за несколько лет не зарегистрировано ни единого случая заболевания туберкулёзом, а в Туве – более 230 случаев (на 100 тысяч жителей)². Результаты диспропорций очевидны.

В выступлении на съезде глава Правительства РФ Д. А. Медведев обратил внимание, что «**ожидаемая продолжительность жизни в Санкт-Петербурге и в Белгородской области на семь лет выше, чем в Новгородской и Псковской областях, хотя они расположены абсолютно рядом, если говорить о Петербурге, Пскове и Новгороде**».

¹ ССЗ – сердечно-сосудистые заболевания.

² Данные взяты: «Российская газета» № 235 за 2012 г.





Для преодоления глубоких различий между системами здравоохранения регионов Российской Федерации в 2011 году была начата качественная модернизация всей системы здравоохранения. По сути, стартовали разные по содержанию 83 региональные программы модернизации, ориентированные на потребности конкретного региона. Любая, самая совершенная программа забуксует, если не будут учтены интересы ключевой фигуры, в данном случае – врача. Замечательно, что программа модернизации предусматривает выплату подъемных в размере 1 млн. рублей молодым специалистам, готовым работать на селе в течение, как минимум, 5 лет. Несколько лет назад была отменена отсрочка службы в армии для молодых сельских врачей. Было бы разумно восстановить и эту льготу.

Впрочем, дефицит специалистов – не всегда проблема глубинки. Весной этого года на заседании правительства В. И. Сковорода отметила, отрасли «не хватает 40 тысяч врачей и 270 тысяч медсестёр. В самом большом дефиците – анестезиологи, реаниматологи, наркологи, педиатры»³. Несмотря на стабильно высокий конкурс в большинство медвузов, и на тот факт, что большинство выпуск-

ников медвузов (до 75%) изначально не остаются в профессии. Причина: многие студенты медвузов выбирают косметологию, стоматологию и некоторые другие врачебные специализации, где и условия работы полегче, и ответственность поменьше, и доход повыше. Если же завышенные ожидания не сбываются, то они через несколько лет уходят из профессии. «Ежегодно из отрасли уходят 90 тысяч медработников, причём из них только 15 тысяч на пенсию»⁴.

Кроме того, бумажная работа, занимает слишком большую часть рабочего времени участковых врачей. А сохраняющийся недостаток среднего и младшего медперсонала заставляет врача выполнять несвойственные функции. Сам процесс обучения врачебным специальностям нередко отстаёт от требований времени. Хотя, в процессе обучения не стоит чересчур увлекаться информационными технологиями и компьютерным моделированием. В реальной практике врач имеет дело с человеческим телом и его недугами. Вопрос обеспечения медвузов кадрами (телами, используемыми в анатомических медвузов) – очень плохо решается в современном медицинском образовании.

В резолюции съезда врачей есть положение о необходимости

«сближения высшего медицинского образования и современных научных школ путем создания научно-образовательных кластеров на базе ведущих медицинских университетов и активного привлечения студентов к исследовательской работе». Участие в исследовательской работе повысит интерес не только к наиболее перспективным, но и к наиболее ответственным врачебным специальностям.

Что гражданам ожидать от государства?

Важнейшей задачей, стоящей перед российской системой здравоохранения, является повышение доступности и качества медицинской помощи. «Следует подчеркнуть, что внедрение стандартов не означает обезличивание медицинской помощи. Развитие амбулаторного звена должно сопровождаться продуманной реорганизацией и частичным перепрофилированием коечного фонда в каждом субъекте Российской Федерации на основе тщательного анализа маршрутов движения больных, создания необходимого количества реабилитационных коек, коек по уходу и паллиативной помощи, то есть обеспечение полного цикла лечения больных – от интенсивной терапии до наиболее полного выздоровления»⁵.

Помимо программы модернизации здравоохранения на уровне регионов, важными социальными инновациями в медицине являются:

- Возвращение практики всеобщей ежегодной диспансеризации населения и повышение внимания к профилактической медицине. Профилактическая деятельность врачей первичного звена, в том числе терапевтов, педиатров, стоматологов, должна занимать не менее 30% их рабочего времени.
- Электронная запись к врачу, которая стала внедряться в регионах в тестовом режиме с октября 2012 года. К весне этого года к системе подключено более 3 тысяч поликлиник. (Проблему дефицита специалистов электронная очередь не решает. Она уменьшает потери времени пациентов в живой очереди). Нельзя не отметить, что граждане не очень добросовестно отнеслись к нововведению, стали записываться на приём к специалисту по нескольку раз и в разные дни. В результате, с мая в Москве по электронной очереди можно записаться только один раз.
- Внесение в правительство Стратегии лекарственного обеспечения населения, предусматривающей частичную компенсацию затрат на лекарства для детей и пенсионеров. (Это – наиболее проблемная инновация. Сейчас право на льготное обеспечение лекарствами имеют около 10% населения. И эта система даёт немало сбоев. А по новой программе число людей, имеющих право на бесплатные лекарства, возрастёт в 2,5 раза).

Названные меры не снимают с повестки дня необходимость дальнейшего повышения доли расходов на медицину в общей доле государственных расходов, и на федеральном, и на региональном уровнях. Несколько лет назад академик Евгений Иванович Чазов с горечью отмечал, что «самый высокий процент ВВП на здравоохранение был в 1964 году»⁶. Можно сказать, что до 2020 года этот показатель перекрыт не будет.

Что зависит от самих граждан?

Нельзя не отметить, какие бы средства не вкладывало в медицинскую государственную, как бы успешно не работала Вероника Сковорода и её команда, без реальных усилий самих граждан по поддержанию собственного здоровья, результаты в здравоохранении будут весьма скромными. В повестке дня – ведение здорового образа жизни, регулярное прохождение профилактических осмотров гражданами старших возрастов. К возвращению в нашу повседневную жизнь практики ежегодной диспансеризации следует относиться максимально серьёзно. Совокупное влияние только поведенческих факторов риска на развитие неинфекционных заболеваний огромно – от 61% при сосудистой патологии до 35% при новообразованиях. Уровень физической активности оказывает большое влияние на сердечно-сосудистую заболеваемость.

По данным проекта MONICA, наблюдаемое в развитых странах Европы снижение смертности от ИБС примерно на 2/3 объясняется уменьшением уровня заболеваемости ИБС благодаря успешной борьбе с факторами риска (прежде всего – с курением) и только на 1/3 – улучшением выживаемости больных ИБС в связи с усовершенствованием подходов к лечению. По итогам ситуация аналогичная.

Можно привести и конкретный российский пример, когда уровень

заболеваемости зависит от поведения и конкретного выбора самих граждан. Одним из лидеров по онкозаболеваемости является Краснодарский край (2669 случаев на 100 тысяч жителей). В данном случае столь высокое число онкозаболеваний слабо связано как с состоянием медицины в регионе, так и с неблагоприятной экологической ситуацией. В советский период сотрудники силовых структур и люди, работавшие в районах Крайнего Севера, при выходе на пенсию имели достаточно широкий выбор места жительства: Прибалтика, Крым и другие южные районы Украины, весь Северный Кавказ, и т. д. Теперь же наиболее привлекательный регион для военных пенсионеров и северян – Краснодарский край. Резкая смена климата в преклонном возрасте неизбежно отражается на иммунной системе организма. Результат: повышение уровня онкозаболеваний.

В заключение необходимо подчеркнуть, что система здравоохранения в каждой стране – это продукт её уникальных условий, истории, политической жизни и национального характера. И современная Россия имеет достаточно ресурсов и возможностей, чтобы выстроить такую систему здравоохранения, которой реально могли бы гордиться и специалисты, и граждане. Ведь смогли же это сделать такие государства, как Куба или Израиль.

Андрей ЛАРИН.



³ «КП» от 12. 04. 2013 г.

⁴ «Голодный врач опасен, уставший – вдвойне» - «Новая газета» // 24. 04. 2013 г.

⁵ Из резолюции съезда врачей

⁶ «Вернуть СССР в здравоохранение» - «Новая газета» № 56 // 2008 г.

Накапливать духовные ценности и участвовать в жизни общества и страны



Павел КАРАСИХИН,
президентом Фонда
развития социальных
инноваций

Время социальных инноваций вынесло на поверхность многие аспекты нашей жизни, до недавнего времени, как минимум, замалчиваемые, как максимум – игнорируемые. Например, не очень принято было широко обсуждать темы инвалидов и сирот. Сегодня обе эти темы – на гребне интереса и в сфере пристального внимания правительства страны. Это радует. Но решить проблемы, связанные с данными категориями наших граждан можно только, как говорится, «навалившись всем миром» – с помощью государственных ресурсов и при содействии российских некоммерческих организаций.

Сегодня мы беседуем с руководителем одной из таких организаций – президентом Фонда развития социальных инноваций Павлом КАРАСИХИНЫМ.

- Павел Анатольевич, как давно существует Фонд?

- Наш Фонд создан недавно, в ноябре нам исполняется год. Но мы полностью определились со своими программами, и уже на пути их реализации, поэтому ощущение такое, что Фонд действует достаточно давно.

Векторы нашей работы – участие в реализации программы «Россия без сирот», с этой целью мы учредили социализированный журнал «Я+СЕМЬЯ» и в настоящее время готовим выпуск его первого номера. В решение задач программы «Доступная среда» мы

тоже вкладываем свои силы, и в ближайшее время планируем организацию ряда мероприятий

данной тематики. Сопутствующая этому тема развития социального предпринимательства –



тоже наш вектор развития. Тема интересная и, волей-неволей, с проблемами инвалидов перекликающаяся.

- Остановитесь на этом подробнее!

- Теме социального предпринимательства была посвящена недавно прошедшая конференция «Социальное предпринимательство: от идеи до прибыли», организуемая Департаментом науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы. Я был приглашен для участия в одной из панельных дискуссий, где имел возможность озвучить наш новый проект и ознакомиться с интересными проектами коллег по дискуссионной площадке.

- О каком новом проекте идет речь?

- О проекте «ДОБРОМОБИЛЬ». Это эксклюзивный проект Фонда, для многих он пока кажется фантастичным, мне же – вполне осуществимым. Цель проекта – создание специальной службы оказания транспортных услуг (бесплатное такси) для инвалидов и семей с детьми-инвалидами.

У каждого, несмотря на его социальное положение, возникает необходимость поездки для решения вопросов, которые нельзя решить удаленно. Москва – большой город, и часто, чтобы добраться до нужного места, приходится сменить несколько видов транспорта, который бывает еще и не доступен для свободного передвижения многих людей из-за проблем со здоровьем. А передвижение на такси – им недоступно по финансовым возможностям.

- ДОБРОМОБИЛЬ – звучит очень красиво. Но за счет каких средств возможно осуществление такого проекта? Это благотворительность или предпринимательство?

- Это предпринимательство. Проект на своей начальной стадии, согласно бизнес-плану, бу-

дет планово убыточен, но затем – окупаем. Но говорить об ожиданиях маржи я бы не стал. Цель «ДОБРОМОБИЛЯ» – решение социальной задачи, привлечение прибыли – на втором месте.

Конечно, задачи экстренного передвижения инвалидов сегодня решают государствен-

сторону. И в том числе, – по отношению к инвалидам.

Я помню 1987-89 годы, когда я со своими костылями мог гулять только ночью, днем невозможно было спрятаться от любопытных взглядов. Сейчас в любой аудитории можно рассчитывать на понимающее отношение. И это – очень боль-



ные структуры, в частности – учреждения социальной защиты населения. Но мы говорим о совершенно другой услуге – о бесплатном такси. Возможно, кто-то сочтет меня утопистом, но я уже вижу эти яркие, украшенные логотипами спонсоров автомобили с надписью «ДОБРОМОБИЛЬ».

- Будем надеяться, что так и будет. Почему Вы решили заниматься инвалидами? Ведь есть и много других тем для деятельности НКО?

- Я считаю, что заниматься решением проблем инвалидов – моя миссия. Ограничение физических возможностей – не преграда на пути человека к личному благополучию и профессиональной реализации. Я это совершенно точно знаю, поскольку сам являюсь инвалидом. И в этой связи должен заметить, что общество наше, конечно, изменилось в лучшую

шой плюс и большая надежда на дальнейший прогресс в обществе.

- Если продолжить о прогрессе общества... Что бы Вы себе и нам всем пожелали?

- На самом деле, я знаю, что спасет нашу страну. Нужно следовать европейским путем развития, накапливать духовные ценности, стремиться к образованию, воспитывать детей в обстановке добра и уважения и участвовать в жизни общества и страны.



www.socialinnovations.ru



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВАЛИДОВ: ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ

Отношение общества к людям с ограниченными возможностями – один из основных реальных (а не декларированных) показателей его цивилизованности и социальной ответственности. Самое важное – расширить реальные возможности таких граждан, дать им возможность вести полноценную жизнь. Параолимпийские игры – замечательные всемирные форумы, на которых наши соотечественники показывают себя достойно и уверенно. Но весомый шанс, и со стороны государства, и со стороны общества должны иметь и те, кому не суждено стать параолимпийцами. Те, кому ближе наука, искусство или рутинная, повседневная работа.



Социальными проблемами инвалидов общество столкнулось на рубеже XVII – XVIII веков, с началом промышленной революции. Пока основная часть населения работала в сельском хозяйстве и ремесленном производстве, уровень инвалидизации был значительно ниже. Инвалидами, преимущественно, становились во время военных конфликтов. Забота об уходе за ними ложилась или на членов их семей, или на церкви и монастыри. В первые десятилетия промышленной революции, условия труда были кошмарными, а уровень производственного травматизма – ужасающим. С ростом числа промышленных рабочих, владельцы крупнейших мануфактур и правительства передовых промышленных стран были вынуждены создавать дома инвалидов. Впервые государственная система поддержки инвалидов, как и государственная система пенсионного обеспечения, были сформированы в Германии в конце XIX века. В России первые дома инвалидов были открыты Демидовыми. Разумеется, на Урале. Были открыты и богадельни для вдов и для инвалидов, как Отечественной войны 1812 года, так и Крымской войны.

XX век, особенно две мировые войны, принёс взрывной рост числа инвалидов, во всех реально воевавших странах. В странах Запада (за исключением Германии) максимальная доля инвалидов в общей доле населения была в первые годы после Первой мировой. Причина: активное применение отравляющих газов на Западном фронте. Трудно забыть многотысячный марш слепых ветеранов по улицам одного из городов Германии («Го-





рода и годы» К. Федин). В Германии наибольшая доля инвалидов – сразу после окончания Второй мировой, в.т.ч. из-за массированных бомбардировок союзников. В СССР и в Восточной Европе максимальная доля инвалидов была в конце 40-х годов. Причина: массовые подрывы населения, на землях, заминированных оккупантами. Проблема была исключительно серьёзной. В одной из передач 9 мая с.г. приводился факт: к 1948 г., по крайней мере, в Новгородской области Октябрьская ж/д. была разминирована на 50 метров в каждую сторону. Нужно помнить, к разминированию привлекались, в основном, молодёжь, не имевшая должного опыта.

В советский период нашими героями были те, кто героически преодолевал свои недуги и мог оставаться в строю, несмотря ни на что. Полагаю, все мы помним Героя Советского Союза Алексея Петровича МАРЕСЬЕВА, он смог управлять самолётом, после ампутации обеих ног, и совершил 86 боевых вылетов. Не менее значим подвиг дважды Героя Советского Союза Василия Степановича ПЕТРОВА. После ампутации двух рук, его по личной просьбе, направили в действующую армию. К концу войны он командиром 248 гвардейского истребительно-противотанкового артиллерийского полка. Одним из самых востребованных поэтов был Эдуард АСАДОВ, утративший зрение после тяжёлого ранения.

В целом же, ситуация с инвалидами, складывалась не очень хорошо. Это объяснялось финансовыми возможностями и материальными ресурсами страны. Система протезирования была соз-

дана уже к концу войны. Но, и ножные и ручные протезы, выпускавшиеся в СССР, вплоть до конца 80-х годов были не функциональны. Выпуск товаров и приспособлений для инвалидов был налажен, но по «остаточному принципу». Ножной протез – «деревяшка», приспособленная под культю. Колясок для инвалидов – спинальников выпускалось мало, в очереди на них приходилось стоять несколько месяцев. В начале 60-х, для инвалидов, лишённых ног, был налажен выпуск 2-х местных мотоколясок с ручным управлением, впоследствии инвалидам войны стали выдавать «Запорожцы».

Пенсии инвалидам войны и Отечественной, и гражданской, вплоть до 1975 г. оставались очень скромными. Пенсия инвалида войны 3 группы составляла 45 или 46 рублей (при минимальной зарплате в 60). Одно из ярких воспоминаний детства: инвалид войны, просящий милостыню по дороге на рынок (г. Ногинск). Остаётся добавить: 2-я рабочая группа инвалидности – это наше, отечественное изобретение. Человеку, по состоянию здоровья, работать вроде бы не стоит. Но, если очень хочется – можно. Страна в первые послевоенные годы действительно нуждалась в трудоспособных гражданах.

Для большинства ветеранов унижительной процедурой были ежегодные обязательные осмотры во ВТЭК. «Каждую осень его вызывали из лесного посёлка в город, на врачебную комиссию, и с каждым годом разрасталась в его душе обида. Дело дошло до того, что молча терпевший с сорок четвёртого года все эти никому не нужные осмо-

тры, Сергей Митрофанович спросил у врача, холодными пальцами тискавшего тупую, внахлёст зашитую култышку: «Не отросла ещё?». Честно говоря, определённый смысл в ежегодном прохождении ВТЭК был. Инвалиды войны, особенно прошедшие много месяцев в госпиталях, не очень-то жаловали врачей. Идея всеобщей диспансеризации была предложена академиком Евгением ЧАЗОВЫМ только в середине 70-х годов.

Именно, для максимального вовлечения инвалидов 2 – рабочей и 3 групп в послевоенные годы была сформирована разветвленная сеть предприятий Всероссийского общества инвалидов (ВОИ) и Всероссийского общества слепых (ВОС). На этих предприятиях люди выполняли достаточно простую, но востребованную работу (клеили коробочки, шили рукавицы и халаты, и т.п.) Работали инвалиды сокращённый рабочий день, получали не высокую зарплату. Но, главное – люди были в коллективе, чувствовали свою востребованность. В 90-ые годы значительная часть таких предприятий прекратили своё существование. Но общественные организации инвалидов сохранились. В структуру ВОИ сейчас входит 81 региональная организация, 2100 городских и районных организаций, около 24 300 первичек. В ВОИ состоят более 1 миллиона 600 тысяч человек. Хотя, по оценкам экспертов, общая численность российских граждан с ограниченными возможностями составляет около 11 миллионов человек. Просто многие из них достигли пенсионного возраста, часть – инвалиды детства. Разумеется, есть и граждане, кто не верит в действенную помощь со стороны общественных организаций.

ВОИ, как ВОС, частично сохранили свои предприятия, созданные в советский период. Они позволяют части инвалидов получать определённый приработок к пенсии. Только степень вовлечённости людей с ограниченными возможностями в производительный труд ещё существенно ниже, чем в советский период.

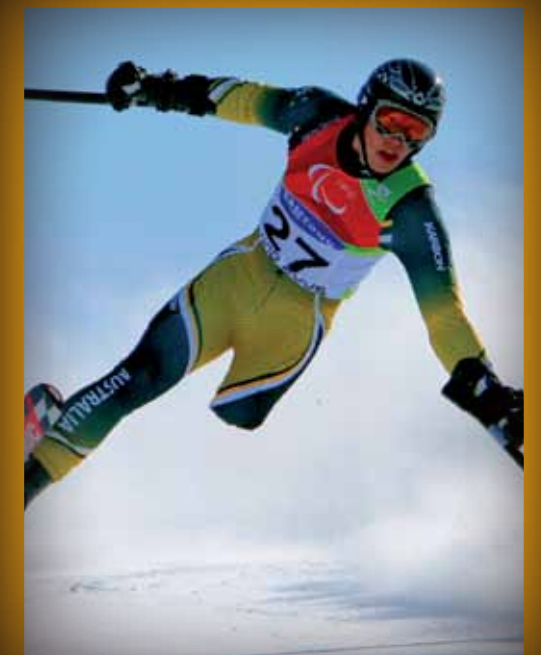
Да, в 90-ые годы не только в России, на всём пространстве СНГ, слово «инвалид» стало всё чаще заменяться определением «человек с ограниченными возможностями». Но реальное положение большинства этих людей не улучшалась. Помню, в мае 1998 г. на одной из конференций, крупный федеральный чиновник критиковал практику Правительства Москвы, предоставлявшего налоговые льготы предприятиям, на которых часть сотрудников являлась инвалидами. Это позиция: любой ценой минимизировать социальную ответственность государства.

Тогда в РФ была распространена практика минимизации предоставления групп инвалидности людям, имевшим весьма веские основания. Бывали случаи пересмотра группы у инвалидов детства. Проблема социальной поддержки инвалидов детства заслуживает отдельного разговора. Слишком часто матери таких детишек остаются наедине с больным ребёнком и весьма скромной пенсией.

С развитием технологий лечения, позволяющих побеждать наиболее серьёзные недуги, крайне актуальной проблемой становится последующая реабилитация излеченных. Пока делаются только серьёзные шаги по реабилитации детей, перенесших серьёзные, в.т.ч. онкологические заболевания. Так, во Владимирской области, в Киржачском районе осуществляется строительство первого в России центра реабилитации детей, победивших рак. По оценкам

медиков, ежегодно от 10 до 20 тысяч детей нуждаются в медико-психологической помощи. «Пока идёт стройка, маленький реабилитационный лагерь уже провёл 5 смен на территории близлежащего дома отдыха». Инициатор проекта – учредитель благотворительного фонда «Шередарь» Михаил Бондарев.

В ряде регионов действуют свои программы. В рамках программы «Социальная поддержка жителей Москвы на 2012 – 2016» «юные москвичи с ограниченными возможностями могут отдохнуть и пройти реабилитацию. В 2013 г. 1053 человека – дети и молодёжь до 29 лет – уже отправились и ещё поедут в Словению, 730 – на Украину. 130 человек ждут в Израиле. 513 отдохнут в Карелии, Крыму и Московской об-



ласти». Не только в столице, но и в ряде других крупных городов, реализуются программы, общий смысл которых: создание «безбарьерной среды» для колясочников. Новые станции метро строятся не только с эскалаторами, но и с лифтами. Строятся пандусы для въезда в общественные здания и торговые центры.

Это – обнадеживающее явление. Значит, в недалёком будущем дойдут руки для формирования системы реабилитации граждан, получивших инвалидность в трудоспособном возрасте. По сравнению с большинством европейских стран, у нас низок процент реабилитации мужчин, перенесших инсульт. Важно отметить, уровень образования и квалификации многих граждан, получивших инвалидность в последние годы, достаточно высок. Кому-то удаётся подработать в отдалённом доступе, например, в компьютерных фирмах. Но это не решает проблемы в целом.

Требуется постепенное формирование новой философии отношения бизнеса к нашим согражданам с ограниченными возможностями. Следующая статья – о деятельности одной из компаний, такую философию формирующих.

Андрей ЛАРИН



МИР ЛЮДЕЙ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ

THE WORLD OF PEOPLE WITH LIMITED ABILITIES

10-й Юбилейный российский
научно-образовательный форум

г. Москва, 14-15 ноября 2013 г.
ВВЦ, пав. № 57



www.remedium.ru

www.uroweb.ru

www.deafworld.ru

ВК "РИМИЭКСПО": тел.: 8-496-563-3292, 8-926-218-0608
e-mail: info@rimiexpo.ru, www.rimiexpo.ru

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН - ДОСТУПНОЙ СРЕДЕ

О доступности объектов инфраструктуры
для инвалидов



Компания «СЕМИВЕР» разрабатывает и успешно реализует проекты по оснащению объектов городской инфраструктуры элементами, необходимыми для людей с ограниченными физическими возможностями. Комплексные программы по оснащению объектов в стиле «универсального дизайна», разрабатываемые специалистами компании «СЕМИВЕР», позволяют людям с физическими ограничениями получить свободу передвижения, увеличить активность, почувствовать себя полноправными членами общества.

Так сложилось, что слово «инвалид» нас всегда пугало, вызывало желание дистанцироваться. Задачам преодоления этой ущербной вчерашней тенденции посвящена государственная программа «Доступная Среда» на 2011 – 2015 гг., утвержденная Правительством Российской Федерации.

Появление такой программы – требование времени. И передовые страны мира, где индустрия

продуктов для инвалидов весьма развита и базируется на высочайших достижениях науки, – отличный для нас пример. Отраднее, что Правительство России тоже взяло курс на создание доступной среды и, следовательно, – на интеграцию в нашу страну лучших, уже признанных мировых практик её формирования.

На сегодняшний день компания «СЕМИВЕР» – лидер российского рынка в создании безба-



ьерной среды для инвалидов в рамках концепции «универсального дизайна». Этот новый термин и принцип заявлен в Конвенции ООН о правах инвалидов как обязательный. Он обозначает дизайн предметов, обстановок и услуг, пригодных к использованию для всех, без исключения, людей и предполагающий при этом применение специализированных устройств для конкретных групп инвалидов¹.

Сегодня в России более 13 млн. человек с инвалидностью (около 8,8% от общего числа населения), а число маломобильных граждан составляет одну треть населения страны (!). В 2008 г. Россия подписала Конвенцию о правах инвалидов, принятую ООН еще в 2006 г.. Согласно ей наше государство должно принимать надлежащие меры для обеспечения инвалидам доступа ко всему физическому окружению наравне с другими гражданами. Законодательством Российской Федерации определены также и требования к органам власти и организациям по созданию условий для инвалидов. Обозначена и ответственность за уклонение от исполнения этих требований.

Однако, несмотря на существующую правовую основу, формирование доступной для инвалидов среды идёт очень медленно. Согласно данным социологических опросов, 60% граждан с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата при-

¹ В российскую нормативную практику термин «универсальный дизайн» был впервые инкорпорирован в 2011 г., когда в формате свода Правил был разработан проект актуализации свода Норм и Правил 35-01-2001 «Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения».

ходится преодолевать барьеры при пользовании общественным транспортом, 48% - при совершении покупок. А две трети респондентов (инвалидов по зрению) отмечают невозможность посещения спортивных сооружений и мест отдыха.



Но почему? Ведь, уже так много придумано различных приспособлений для незрячих! Это и напольные тактильные обозначения, и специализированные двери, и тактильные знаки, и беспроводная система вызова помощи, и многое другое из того, что предлагает сегодня «СЕМИВЕР» - проводник в Россию всего лучшего, что есть в данном сегменте на мировом рынке. Но настоящим «апофеозом» разработок для людей, лишенных способности видеть, является уникальная система звуковой навигации для слепых. Авторство данной технологии принадлежит израильской компании «Step-Hear . Ltd», а права на её внедрение и использование на территории России – компании «СЕМИВЕР». Рассказ об этой истинно инновационной системе заслуживает отдельного внимания и отдельной статьи, что и будет сделано в следующем номере.

В последние годы в нашей стране было принято немало различных правительственных решений и программ. Программа «Доступная среда» - это не оторванные от жизни постулаты. Это – назревшая необходимость общества, претендующего называться цивилизованным. И поэтому не стоит уповать только на контроль со стороны государства, а и нам самим, каждому из нас, следует вносить свой вклад в создание «доступной среды». Сделать это можно хотя бы простым вопросом в адрес своего домоуправления: «А почему наш подъезд до сих пор не оборудован пандусом?».



Надеюсь, со мной согласятся многие, что большая ответственность за создание инфраструктуры для людей с ограниченными возможностями лежит на бизнес-сообществе. И реальным проявлением социальной ответственности бизнеса

должно стать оборудование принадлежащих ему офисов, банков, аптек и кафе лучшими мировыми образцами высокотехнологичных продуктов для инвалидов, которые уже есть и на российском рынке.

Многих руководителей развлекательных и спортивных заведений удивит тот факт, что адаптировать свою инфраструктуру под нужды инвалидов, устанавливая для них специальные приспособления, – дело не только благородное, но и выгодное. Есть опыт европейских организаций, доказывающий это. Например, в музее кино в Париже после полной адаптации для слепых продажа сувенирной продукции возросла на 30% (!). И этому есть логичное объяснение: инвалиды, как и любые другие люди, предпочитают ходить отдыхать с семьёй или с друзьями. Есть и убедительные примеры горнолыжных курортов, которые после инфраструктурной адаптации для колясочников, выровняли заполняемость и убрали внесезонные «провалы». Ведь инвалиды-колясочники предпочитают отдыхать вместе с родственниками и друзьями, и при этом – не в разгар сезона!

В целом, мировая курортная индустрия довольно быстро трансформируется под требования «универсального дизайна». Доказательством этого является и создание в нашей стране уже нескольких специализированных туристических фирм для инвалидов-колясочников, где разрабатываются и предлагаются на выбор туры по всему миру. Не пора ли и российским курортам дружно взяться за оснащение своих объектов всем необходимым для людей с ограниченными физическими возможностями?

Бесспорно, что такие преобразования позволят людям с особыми потребностями чувствовать себя комфортно в любом общественном месте. Как бесспорно и то, что любая организация, внедрившая такие приспособления для инвалидов,

укрепляет тем самым свою репутацию, как компании социально-ответственной и уважительно относящейся к своим клиентам.

Эффективная и успешная деятельность по созданию доступной среды – задача непростая, но благородная и благодарная. И очень ответственная. Доступная среда необходима не только инвалидам, она создаётся и для всех маломобиль-



ных групп населения – это беременные женщины, дети, взрослые с маленькими детьми, люди с избыточным весом и люди с временным ограничением здоровья, а также и те люди старшего возраста, что путешествуют с тяжёлыми чемоданами. Практически все мы, в разные периоды жизни, либо бывали, либо можем оказаться в категории людей, которым нужны удобные приспособления для передвижения маломобильных граждан. Поэтому повсеместное их внедрение (и в общественных местах, и в домашнем интерьере) – это не просто дань времени, а элементарная забота о своих родных и близких. И заботиться мы должны – как

ни парадоксально это звучит – профессионально, с учётом того лучшего мирового опыта.

В целях совершенствования своей профессиональной деятельности и для повышения квалификации своих специалистов, компания «СЕМИ-ВЕР» регулярно организует поездки и встречи с ведущими специалистами по созданию доступной среды из Израиля, Великобритании, Франции и других европейских стран, имеющих более чем 50-летний опыт работы в области обеспечения доступности объектов инфраструктуры для инвалидов.

Говоря о продуктах для доступной среды, предлагаемых компанией «СЕМИВЕР», речь идет еще и о таких предметах, как защитные детали интерьера, специализированные двери, безопасные санитарные комнаты и многое другое. Каждому из направлений деятельности компании «СЕМИВЕР» будет посвящена отдельная статья. В следующем же выпуске мы обстоятельно расскажем об уникальных инновационных продуктах для незрячих и слабовидящих людей.

Лидия Полухина

**115172, Москва,
Гончарная наб., дом 9/16,
Строение 1, офис 2
E-mail: semiver.llc@gmail.com
www.semiver.com**



www.rospromeco.com

РОССИЙСКИЙ
ПРОМЫШЛЕННО-
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ

РОСПРОМЭКО

14 - 15 НОЯБРЯ 2013
МОСКВА, ДОМ СОЮЗОВ

«ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ
В АСПЕКТЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»

«РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ - ОСНОВНОЙ
ЭЛЕМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

«ОБРАЩЕНИЕ С ОТХОДАМИ
ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ»

«СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА»

«ЗАГРЯЗНЕНИЕ АТМОСФЕРЫ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ»

«ЗАГРЯЗНЕНИЕ ПОЧВ И ВОДНЫХ
ОБЪЕКТОВ В РЕЗУЛЬТАТЕ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ»

«ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ -
ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»

«РЕАБИЛИТАЦИЯ ЗАГРЯЗНЕННЫХ
ТЕРРИТОРИЙ АРКТИКИ»

2013 ГОД ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В РОССИИ

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ:

Институт проблем
регионального развития

КОНТАКТЫ:

119019, Москва, а/я 76
Тел./факс: +7 (495) 664-24-18
iprr@iprr.ru

www.iprr.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ

Совет Федерации Федерального Собрания
Российской Федерации

Государственная Дума Федерального Собрания
Российской Федерации

Счетная палата Российской Федерации

Министерство природных ресурсов и экологии
Российской Федерации

Федеральная служба по надзору в сфере природопользования

Российская академия наук

Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Дом с характером

Каждый дом отражает натуру своего хозяина. И это делают не только архитектура здания и декор интерьера. Характер владельца подчеркивают и различные гаджеты: ручки сами распахивают двери, розетки берегут энергию, а замки сохраняют имущество.



ВЛАДЫКА СВЕТА

Уже давно продвинутые домовладельцы отказались от штор и жалюзи в пользу смарт-пленки Sonte Film. С ней окно само решает, сколько ему пропускать света.

Гаджет легко установить самостоятельно. Требуется лишь вырезать из листа пленки кусок подходящего размера и прижать его к стеклу. На окне закрепляется токопроводящая клипса, размером с небольшую монету, которая специальным кабелем подсоединяется к источнику питания.

Прозрачность пленки меняется в пределах от 70% до 5%. Причём в режиме минимального све-





топропускания она становится киноэкраном! Контролируется прозрачность окна с помощью смартфона или планшетного компьютера – бесплатная программа-приложение доступна для владельцев техники с операционными системами iOS и Android. В последние несколько лет смартфоны стали востребованы в качестве пультов управления домом. При помощи одного устройства можно включать-выключать технику, слушать музыку, смотреть фильмы и многое другое – это очень удобно.

ПОВЕЛИТЕЛЬ ПОГОДЫ

Проветривание – что может быть проще? Однако если человек следует всем правилам, то ему приходится повторять процедуру не менее 4 раз в день. А спальни, кухни и ванные комнаты требуют даже более частого проветривания – 5-7 раз в сутки. Возникает мысль: «Вот бы форточки открывались и закрывались сами, по щелчку пальцев». И такое желание сегодня осуществимо – не так давно на рынке появилась система автоматического проветривания MACO Window-Matic



Управление системой – ручное (для этого на створке крепится специальный выключатель) или автоматическое (с помощью пульта). Кнопка позволяет включить систему, откинуть и закрыть створку. А дистанционный пульт, кроме вышеперечисленного, дает возможность

программировать систему на день, неделю или месяц. Створка будет откидываться на нужное расстояние (малое, среднее или полное) в точно запланированное время.

«Стремясь обеспечить максимальный уровень комфорта для потребителя, производители системы автоматического проветривания

оснастили ее сенсорным датчиком. Он крепится на внешнюю сторону окна и реагирует на дождь, снег, сильный ветер, резкие перепады температур, – рассказывает Антон Богданов, директор по маркетингу компании PROPLEX, первого российского разработчика и крупнейшего производителя оконных ПВХ-систем по австрийским технологиям. – Если створки находятся в режиме проветривания и при этом погода ухудшится, датчик даст механизму команду закрыть окно. Как только погода нормализуется, створка снова откинется».

Избавляя людей от беспокойств по пустякам, Window-Matic практически не требует заботы о себе. **Даже подзарядка системы происходит автоматически от солнечного света!**

ДОМАШНИЙ ФЕРМЕР

Растениеводство было и остается популярным хобби. Кто-то устраивает на подоконнике цветочную оранжерею, некоторые выращивают укроп и петрушку, а закоренелые огородники занимаются разведением сельскохозяйственных культур!



В помощь «домашним фермерам» придумана уникальная система WindowFarms. Она представляет собой специальные вертикальные стойки, в которых друг над другом располагаются несколько горшочков с посадками. На нижнем уровне находится насос. Он по сигналу от таймера начинает подачу раствора с минералами и удобрениями к верхнему ярусу конструкции. Излишки жидкости с питательными веществами отправляются к «соседям снизу». Вместо земли в системе используется искусственный грунт в гранулах.

WindowFarms избавляет человека от необходимости орудовать тяпкой или лопатой. От хозяина данного гаджета требуется лишь еженедельно пополнять запас раствора.

ПОСТОРОННИМ ВХОД ВОСПРЕЩЕН!

Безопасность в жилье начинается с порога, то есть с домофона. Чего только не умеет это устройство сегодня! Так, многофункциональная система ABB-Welcome обладает интеллектуальной видеокамерой. Угол ее обзора – 860 по горизонтали и 670 по вертикали. Это дает возможность увидеть всех посетителей, в том числе и пожелавших скрыться от объектива.



Во внешнюю панель встроен датчик освещенности. Он фиксирует момент, когда на улице начинает темнеть. Автоматически включается инфракрасная подсветка вызывной панели, а камера переходит в режим чёрно-белой съёмки. Такой комплекс функций обеспечивает оптимальное распознавание лиц посетителей.

«Управлять многофункциональной системой можно дистанционно с помощью специального сенсорного дисплея или смартфона. Последний позволяет контролировать вход в жилье с расстояния в сотни километров! – рассказывает Андрей Шальнов, менеджер по группе изделий компании АББ, лидера в производстве силового оборудования и технологий для электроэнергетики и автоматизации. – Нужно лишь скачать бесплатное приложение на сайте производителя, в AppStore или Google Play Market, установить его на мобильное устройство, а саму домофонную систему подключить к локальной сети. Поступивший вызов по каналу Интернет будет автоматически переведен на смартфон или планшет хозяина дома».

ЗА СЕМЬЮ ЗАМКАМИ

Часто люди ставят двойные двери, комплектуя каждую несколькими замками. Способ, может



быть, неплохой, но довольно затратный по финансам. Да и не стоит забывать – любой механический замок домошник открывает за несколько секунд.

Для тех, кто хочет быть уверенным в неприкосновенности своего имущества, существует ин-

теллектуальный замок Lockitron. Конструкция представляет собой обычный врезной запор с накладной коробкой с внутренней стороны двери. Последняя может устанавливаться отдельно.

Замок снабжен Wi-Fi, Bluetooth, NFC и собственной страничкой в Интернете, благодаря чему в качестве ключа используется мобильный телефон. Причём запрограммировать замок можно таким образом, чтобы он открывался автоматически, как только телефон хозяина появится в зоне видимости сети. Кроме того, на смартфон будут приходить уведомления о том, что кто-то постучал в дверь или попытался открыть ее.

Lockitron работает от двух батареек типа А4, заряда которых хватает на 1 год. Устройство само сообщит о необходимости замены аккумуляторов.

Если вдруг случится непредвиденное, например, отключат электричество или вы забудете дома телефон – замок можно открыть при помощи обычного ключа.

ПРОТИВ ВЗЛОМА ЕСТЬ ПРИЕМЫ

Согласно статистике, каждое пятое несанкционированное проникновение в дом происходит через окно. И решетки – грабителям не помеха. А вот специальная фурнитура, монтируемая на ПВХ-профили, остановит нежданных гостей.



Сохранить имущество в целости и сохранности помогут противовзломные цапфы, т.е. элементы, отвечающие за закрывание створок, MACO I.S. «Благодаря запатентованной форме противовзломная фурнитура устойчива к воздействию строительных инструментов (отвертки, фомки, клинья и др.), – утверждает Антон Богданов (PROPLEX). – Фурнитура MACO I.S. чрезвычайно популярна в Европе – без нее невозможно застраховать жилье!».

Данный гаджет устанавливается на окна любых форм и размеров.

У данных технических новинок практически нет недостатков. Поэтому попробовать использовать гаджеты в своем жилье стоит. И кто знает: может, оценив преимущества одного «умного» прибора, вы пополните ряды любителей инноваций. Ведь к хорошему, как известно, быстро привыкаешь.

Пресс-служба производителя оконных систем PROPLEX



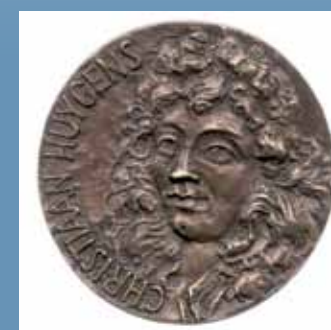
Измерители времени

Часы - очень полезный прибор. Первые часы были солнечные, их изобрели 3,5 тысячи лет тому назад вавилоняне. В центре каменного циферблата устанавливали стержень, тень от которого и показывала время. Механизм замечательный, достаточно точный и прост в изготовлении! Однако часы работали только в солнечную погоду, и единственная стрелка показывала часы, а не минуты. Греки изобрели водяные часы. В сосуд наливали воду, она капала, уровень воды понижался, и по нему можно было определить время. В Китае и Европе были распространены огненные часы. На свече наносили деления. Свеча таяла от горения, таким образом, узнавали время. Первые песочные часы появились около тысячи лет тому назад, такие часы мог сделать мастер-стеклодув. Песочными часами измеряли небольшие промежутки времени до получаса. Кстати в школах до сих пор используют песочные часы, чтобы проверить технику чтения.

Не следует думать, что их изготовление не имело своих профессиональных тайн («ноу-хау», как сегодня говорят). Мастера научились обрабатывать песок для песочных часов так, чтобы он не слипался и тек в часах равномерно. Или чтобы в огненных часах палочка горела равномерно.

Минуты смогли измерить только механические часы, в принципе действия которых была заложена сила тяжести. Первыми часами, о которых упомянули в истории в 1288 г., были настенные часы на башне, Вестминстерские куранты. Проверяли механические часы по Солнцу. Впервые делить день на два 12 часовых периода предложили французы.

Нидерландский механик, физик, математик, астроном и изобретатель Христиан Гюйгенс в 1657 г. изготовил первые часы с маятником. В 1670 г. появились первые часы с секундной стрелкой. Гюйгенс в 1675 г. создал и настольные часы.



В поисках, как сейчас сказали бы, политического убежища от религиозных фанатиков Христиан Гюйгенс переехал в Швейцарию, в Женеву. Здесь он пишет свой знаменитый трактат «Часы». Сегодня эта работа считается библией всей часовой индустрии. Почти сорок лет жизни (1656–1693) Гюйгенс посвятил часам с маятником, их созданию и усовершенствованию. По сей день это считается одним из главных изобретений человечества.

Шел век за веком и часы сделались жизненно необходимым прибором. В 1714 г. английское правительство предприняло попытку создать для своего огромного флота часы наивысшей точности и объявило конкурс на их создание с гигантской по тем временам премией 20 тыс. фунтов стерлингов. Рассмотрев множество заявок, поданных на конкурс, правительство спустя 50 лет присудило эту

премию механику Джону Гаррисону из Йоркшира, часы которого появились в 1735 г. За 90 дней они уходили вперед всего на 54 секунды.

В 1840 г. появились электрические часы, патент на изобретение принадлежит Александру Бэйну. Самые точные механические часы создал Уильям Шотт. Точность этих часов соответствовала отклонению 1 секунда в год. Превзошли механические часы в точности кварцевые. Появились они в 1918 г. На смену им пришли электронные часы. В 1949 г. созданы первые атомные часы. В 1967 г. было решено перейти на атомный эталон времени.

С момента патентования часов Гюйгенсом прошло 350 лет, но есть еще проблемы с работой часового механизма. Ежедневное воздействие магнитных полей вокруг нас, начиная от мобильных телефонов и планшетов и заканчивая магнитным замком на женской сумке, приводит к неточным показаниям часов, вплоть до возможной их остановки.



Швейцарская компания OMEGA 11 июля 2013 г. продемонстрировала Коаксиальный калибр 8508 – антимагнитный механизм часов на пресс-конференции в Президентском зале РАН. В отличие от других механизмов защиты от действия магнитных полей калибр OMEGA полностью выполнен из материалов, не содержащих железа. Технология уникальна и защищена патентами. В 2008 г. компания выпустила свою фирменную балансирующую пружину из кремния Si14. Кремний является антимагнитным элементом, обладающим стабильностью и устойчивостью к любым возмущениям экологического фона, в том числе к воздействию магнитных полей. Это явилось первым важным шагом на пути развития антимагнитных часов.

Часы Командирские – Легенда России

Легендарные часы Командирские, по праву считаются символом России. Их история началась в 1965 г., когда Министерством Обороны СССР, был сделан заказ Чистопольскому часовому заводу, изготовить крупную партию противоударных и пыленепроницаемых часов для своего командирского состава. Да, часы должны были быть самыми точными, потому что на войне нужна пунктуальность, и самыми прочными. В новинку был циферблат со светящимися цифрами. Но главная изюминка — стопорный механизм, или, другими

параюты, пушки, самолеты и многое другое. При этом, цифры выполнены крупным шрифтом и вместе со стрелками они светятся в темноте. А окошечко с текущей датой является характерной особенностью, всех без исключения Командирских часов.

Слава о знаменитых Командирских часах, сделанных на оборонном заводе по производству часового механизма для мин, пошла по всему миру. Американцы были настолько поражены надежностью и точностью «Командирских», что всех солдат, участвовавших в операции «Буря в пустыне», оснастили этими часами. Чистопольский часовой



словами, секундомер. Заводские дизайнеры работали над оформлением корпуса, и предложили более полусотни вариантов.

Больше всего министру Малиновскому понравился вариант со звездой на циферблате в круглом корпусе. Точность и надежность, красота и функциональность этих часов прошли испытание временем и являются секретом их популярности. Если раньше противоударный, пыле- и водонепроницаемый корпус часов изготавливался, в основном, из нержавеющей стали или латуни, то сейчас — это только латунь. На его обратной стороне имеется заводская гравировка, которая может отличаться в зависимости от их года выпуска.

Очень долго командирские часы производились с классическим дизайном, но завод Восток, следуя за потребительским спросом, решил расширить модельный ряд данной серии. Первоначально они выпускались с подводной лодкой или танком на циферблате, то теперь на нем можно рассмотреть **символику** любого из видов Вооруженных Сил Российской Федерации: авианосцы,

завод изготовил для них специальную партию в 40 тысяч штук. Для американцев сделали новый рисунок: скрещенные сабли на фоне пальмы и американского флага.

В наше время Google зарегистрировал патент №8279716 на «умные часы с откидным дисплеем» (Smart-Watch Including Flip Up Display). Идея заключается в разработке электронного устройства, которое пользователь сможет носить на запястье в виде наручных часов. По задумке Google, гаджет получит откидной сенсорный экран, обладающий прозрачностью. «Умные» часы позволят просматривать уведомления с подключенного по беспроводной связи смартфона или из онлайн-сервисов — к примеру, из почтового ящика. Благодаря прозрачности дисплея пользователи смогут смотреть сквозь него на здания и окружающие объекты, получая сопутствующую информацию — скажем, навигационные инструкции.

Технологические изыски в области создания часовых механизмов и сегодня не дают покоя пылкому уму изобретателей.

А. Ренкель, патентовед

ДЖОН ШОУЛ

президент Service Quality Institute (США), спикер и автор книг по сервисным стратегиям, обладатель титула «гуру культуры обслуживания» по версии журнала Time



КАК ПРЕДОСТАВИТЬ КЛИЕНТАМ WOW-СЕРВИС

ПРОГРАММА ONLINE-СЕМИНАРА

ЗАВОЕВАНИЕ ДОЛИ РЫНКА С ПОМОЩЬЮ СЕРВИСНОЙ СТРАТЕГИИ
Быть лучшими в обслуживании
Получить рейтинг не ниже 8 из 10

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ
Увеличение доли рынка
Повышение капитализации
Рост акций, как минимум, на 25%
Увеличение прибыли на 25%

СОКРАЩЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК
Секретная стратегия лидеров сервиса
Сокращение расходов
Почему цена важна при создании ценности

ЦЕННОСТЬ БРЕНДА, ПОСТРОЕННОГО НА СЕРВИСЕ
Сарафанное радио;
Повторные продажи;
Рост акций на 25%;

ЛИДЕРЫ СЕРВИСА
Настоящее и прошлое
Причины падений и неудач
Как стать лидером

УВЕЛИЧИВАЕМ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
Разработка правил, политик и процедур, удобных для клиента
Повышение скорости работы — быть как Amazon
Сокращение издержек за счет отказа от глупых правил и увольнения неэффективных сотрудников
Каждые 3-4 месяца обучение сотрудников работе с клиентами по Новой программе
Создание управленческой команды, ориентированной на сервис

5 ШАГОВ К WOW-СЕРВИСУ
Выбираем правильную сервисную стратегию
Работа в сфере обслуживания: меняем парадигму мышления
Пересматриваем правила и процедуры
Тщательно подбираем персонал на всех уровнях — только лучшие
Обучаем персонал работе с клиентами: отношение, поведение и навыки

Организаторы



Запись на семинар

ServiceSeminar.ru 8-800-333-49-05

В ЦЕННЬ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ



www.socialinnovations.ru

E-mail: info@socialinnovations.ru

Тел. 8(499)704-25-30