

# Боссы 2008 года

---

**Редакция**

Главный редактор | **Александр Полянский**  
Первый заместитель главного редактора  
**Анастасия Саломеева**

Литературный редактор | **Маргарита Пасечник**  
Дизайн и верстка | **Сергей Павленко**

Над номером работали  
**Наталья Пустынникова,**  
**Александр Данилюшин,**

**Служба специальных проектов**

Вице-президент издательства  
**Валентина Жукова**

Ведущие специалисты | **Мария Кудряшова,**  
**Екатерина Яковлева, Максим Шишканов**

Референт | **Августа Николаева**

Тел.: (495) 789-3293

**Учредитель**

Издательская группа

«ПРОФИ-ПРЕСС»

Президент | **Ю.А. Кузьмин**

Вице-президент | **А.В. Лаврентьев**



Служба маркетинга | **И.В. Курбатова**

Служба распространения | **О.Ю. Галанина**

Главный бухгалтер | **И.А. Лин**

Референт | **И.М. Суходольская**

IT-служба | **Р.В. Заргаров**

Электронный адрес редакции  
**secretar@profi-press.ru**

Электронная версия журнала размещается  
на сайте | **www.bossmag.ru**

Адрес для переписки | **125212, Москва,**  
**ул. Адмирала Макарова, д. 23, к. 2**

Телефоны редакции | (495) 502-92-62, 502-92-63

Служба маркетинга и рекламы

**olgaug@profi-press.ru**

Служба распространения | **olgaug@profi-press.ru**

факс | (495) 502-92-64

Сайты в Интернете

**www.bossmag.ru**

**www.profi-press.ru**

Издание зарегистрировано в Минпечати РФ.

Рег. свид-во ПИ № 77-12335

Цифровой канал для доступа в Интернет  
предоставлен компанией «Телеком Т3»

Отпечатано в «ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ»

Тел./факс: 745-08-20

**www.fop.ru**

Печать офсетная. Формат 60x90/8. Печ. л. 12.

Уч.-изд. л. 13,6. Изд. № 544. Тираж 5 000 экз.

Цена свободная

© БОСС. Бизнес. Организация. Стратегия. Системы 2008

За сведения, содержащиеся в материалах без значка **Б**, редакция ответственности не несет. Полное или частичное воспроизведение или размножение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения издательской группы «Профи-Пресс». За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет.



## Уважаемые коллеги!

*От имени Российского союза промышленников и предпринимателей рад приветствовать участников второго выпуска альманаха «Боссы десятилетия — Боссы года», приуроченного к 11-летию журнала «БОСС». Очередной выпуск альманаха станет большим событием в деловой жизни страны, поскольку чести публиковаться в альманахе «Боссы года» удостоиваются наиболее известные, яркие, результативные представители делового и управленческого слоя современной России. Это сообщество лучших из лучших.*

*Желаю коллективу журнала «БОСС» успехов в его плодотворной и общественно полезной работе. Участникам альманаха желаю новых свершений в бизнесе и управлении.*

**А.Н. Шохин**  
президент Российского союза  
промышленников и предпринимателей

## Власть

### Лидер муниципального управления

4 | Михаил Хоронен и новый Псков | Принципы и приоритеты мэра Пскова в развитии города

## Бизнес

### Лидер новых технологий

6 | Владимир Афанасьев — босс чистой воды | Директор технического центра «ТЭРОС-МИФИ» — о ноу-хау центра и проблемах очистки воды

### Лидер производства

8 | Андрей Андреев: стране нужна политика, направленная на создание будущего | Председатель совета директоров ОАО «Приборный завод “Тензор”» — о высокотехнологичном секторе производства

### Лидер рынка безопасности

10 | Евгений Жилиев: «Меорида» предлагает целостную программу обеспечения безопасности | Генеральный директор ООО «Меорида» — о передовых технологиях, которые предлагает возглавляемая им группа компаний

### Лидер авиастроения

12 | Михаил Погосян: курс на лидерство | Под руководством своего генерального директора ОАО «Компания “Сухой”» совершило прорыв в области авиастроения

### Лидер перевозок

14 | Эвелина Бородина — мастер неженского дела | Генеральный директор ОАО «Тюменское центральное агентство воздушных сообщений» — авторитетная персона в мире гражданской авиации

### Лидер топливного бизнеса

16 | Александр Цуканов замыкает кольцо вокруг Тулы | Генеральный директор ЗАО «Компания “ПАРКойл”» — об уникальном проекте топливного снабжения «Московское кольцо», в котором его компания играет ключевую роль

### Лидер геологоразведки

18 | Василий Дузин: главная проблема — это восстановление научного потенциала | Генеральный директор ООО «Помор-ГЕРС», лидера в сфере разработки нефти и газа, — об успехах своей компании и проблемах отрасли, в которой она работает

### Лидер проектирования

20 | Сергей Шматченко: все направления — главные | Генеральный директор ООО «Геострой» уверен в настоящем и будущем своей изыскательской компании

## Некоммерческий сектор

### Лидер образования

22 | Иван Захаров: будущее российской высшей школы решается сегодня | Вся профессиональная жизнь ректора НОУ ВПО «Гуманитарно-технический институт» (г. Курск) связана с высшей школой, и к его мнению об образовательной политике нельзя не прислушаться

## Бизнес

### Лидер химического производства

24 | Сергей Волков: трубы успеха | Руководитель ООО НПП «Завод стеклопластиковых труб», дочернего предприятия ОАО «Татнефть», — о продукции и планах компании

### Лидер строительства

26 | Борис Махонин: наша стратегия — надежность! | Генеральный директор ЗАО «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика» — о текущих и стратегических задачах компании

### Лидер торгового бизнеса

28 | Елена Комарова, бизнесмен и меценат | Генеральный директор ООО «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП» — не только успешный руководитель и грамотный менеджер, но и истинный благотворитель

### Лидер железнодорожного строительства

30 | Талгат Каримов: три года пути | По мнению генерального директора ООО «ТЮС-САТЭС», за три года своего существования возглавляемая им компания прошла колоссальный путь, но останавливаться на достигнутом он не собирается

## Некоммерческий сектор

### Лидер благотворительности

32 | Марина Смирнова: дружба народов через дружбу детей | Глава приднестровского и российского фондов «Планета детей», ведущих организаций в области социального развития детей, не мыслит своей жизни без социальной миссии

## Власть

### Лидер молодежных движений

34 | Юрий БОЙКО: у современной молодежи огромный потенциал | Координатор Сибирского федерального округа «Молодой Гвардии Единой России», секретарь Молодежного регионального собрания депутатов Новосибирской области, председатель контрольно-ревизионной комиссии г. Искитима — один из самых ярких современных молодых политиков

## Бизнес

### Лидер оздоровительных технологий

36 | Виктор Дворников и «Малавит», или Ангел с Алтая | Генеральный директор компании «Малавит» — известный изобретатель и врач, которому мы обязаны созданием многих целебных препаратов, а еще Виктор Дворников — известный меценат

### Лидер арбитражного управления

38 | Людмила Сырвачева — первая женщина в высшей категории | Один из самых известных и авторитетных в России арбитражных управляющих, этому профессионалу по силам справиться с любой задачей

## Лидер рынка услуг

**40** | Татьяна Кунченко: русский бизнес по-японски | Руководитель ООО «Мегатекс-Трейдинг», одной из крупнейших в России дилерских сетей автозапчастей, — о главных принципах работы компании

## Лидер АПК

**42** | Виктор Гречин, «Победа» и победитель | Руководитель псковской агрофирмы «Победа» — один из самых молодых и талантливых директоров отечественного аграрного сектора

## Лидер перевозок

**44** | Василий Емашев своих не бросает | Руководитель и создатель транспортной компании «Сирена» — об успехах своей компании и собственных управленческих принципах

## Лидер банковского рынка

**46** | Александр Филиппов, «чистильщик» банков | Председатель правления банка «Центральное ОВК» имеет заслуженную репутацию крупнейшего специалиста по слияниям, поглощениям и реорганизациям банков

## Лидер торгового бизнеса

**48** | Анатолий Головков: у Иркутской области есть широкие возможности для развития | Генеральный директор ЗАО «СибИА» — о сильных сторонах и перспективах своего региона

## Лидер строительства

**50** | Феликс Хабибуллин: малый и средний бизнес — резерв развития страны | Директор ООО «Строительная фирма БАРС» — один из тех, кто начинал свой бизнес на заре становления рыночной экономики в России, опыт, который он приобрел, бесценен

## Лидер топливного сектора

**52** | Гарислав Агамалов: стабильность и инновации | Генеральный директор ЗАО «Уралнефтегазпром» — дальновидный и деятельный руководитель, сыгравший выдающуюся роль в истории возглавляемой им компании

## Лидер нефтехимического производства

**54** | Сергей Колосов — модельер инновационного бизнеса | Глава российско-германского инновационного предприятия «Эластокам» — об инновационной составляющей деятельности своей компании

## Лидер сервисного бизнеса

**56** | Константин Ставчанский: деньги как инструмент | Генеральный директор ООО «Газэнергостройресурс» вывел свою компанию в лидеры рынка поставок и сервисного обслуживания тяжелой строительной-дорожной и подъемно-транспортной техники

## Лидер многопрофильного бизнеса

**58** | Николай Ситников: не бывает развития без поиска новых возможностей | Генеральный директор компании «Альянс» не привык останавливаться на достигнутом, потому и успешен

## Лидер проектирования

**60** | Валерий Таранюк: сплав творчества и мастерства | Генеральный директор ОАО «Электростальгражданпроект» и известный архитектор — о секретах своей профессии

## Лидер фармации

**62** | Ирина Булыгина: успех необластного масштаба | Генеральный директор ГУП Московской области «Мособлфармация» — об уникальном опыте этого предприятия, ныне одной из лидирующих аптечных сетей России

## Лидер туриндустрии

**64** | Елена Борискина и волжский брэнд | Благодаря своему генеральному директору компания речного туризма Волжского пароходства «Волга-Флот-Тур» стала крупнейшей круизной компанией в Поволжье

## Лидер образования

**66** | Лилия Тилене: центр «ЛИНГВА» и его ноу-хау | Директор и создатель ЛЦ «ЛИНГВА» вывела свое детище в лидеры дополнительного языкового образования Северо-Запада России

## Лидер ЖКХ

**68** | Константин Абрамов: «Братство», устремленное в будущее | Генеральный директор ЗАО «ПО «Братство»» рассказывает о профессиональных достижениях своего предприятия

## Лидер кооперации

**70** | Александр Истомина, кооператор нашего времени | Руководитель Кузбасского потребительского кооператива «Гурьянин» создал уникальное и очень успешное предприятие

## Лидер ИКТ

**72** | Георгий Генс: аксиомы жизни и бизнеса | Основатель и глава компании ЛАНИТ делится своим жизненным и управленческим кредо

**74** | Тагир Яппаров — энтузиаст IT-индустрии | Для создателя и бессменного руководителя компании «АйТи» информационные технологии — не только работа

**75** | Роберт Эйджи и лидерство Cisco | Вице-президент Cisco Systems в России — о достижениях и особенностях компании

## Лидер телекоммуникационного рынка

**76** | Мурад Халлыев: российское — значит передовое | Исполнительный директор и совладелец компании «HBS Global» убежден, что у нашей страны огромный инновационный потенциал, а опыт его компании это подтверждает

## Лидер АПК

**78** | Степан Охлопков и мастера племенного дела | Генеральному директору ГУП «Сахалплемобъединение» и коллективу возглавляемого им предприятия удалось восстановить животноводческий комплекс Республики Саха (Якутия)

## Лидер медиабизнеса

**79** | Юрий Ровенский — экономист, выстроивший издательство | Генеральный директор РБК — один из самых удачливых российских медиаменеджеров



Текст | Николай САВЕЛЬЕВ

## Михаил ХОРОНЕН и новый Псков

**2000 год стал самым настоящим водоразделом между стагнацией и развитием. Многим еще памятни симптомы конца прошлого столетия, когда жизнью в областном центре, похоже, были недовольны все: власть, бизнес, население. Но если бизнес искал пути выхода, население — причины такого положения вещей, то ожидания и первых, и вторых в отношении власти не оправдались. Потребовалась не просто смена личностей, потребовалась смена стратегии, выбор иных приоритетов. Вновь избранный мэр города Михаил Хоронен просто и понятно провозгласил один из них: налоговый потенциал Пскова, а в конечном итоге собственное благополучие мы создаем вместе.**

**П**осле мартовских выборов 2000 года было совершенно очевидно, что коренным образом изменить ситуацию в промышленном производстве областного центра могут только инвестиции в основной капитал. И именно тогда они превысили миллион — 1078 млн руб. Объем промышленного производства за год вырос на 16% — это по тем временам весьма высокий показатель. Во многих отраслях начинать приходилось практически с нуля. Наиболее удачным в этом отношении был юбилейный для Пскова 2003 год, когда инвестиции превысили 3160 млн руб., и их рост по сравнению с предыдущим годом составил 230%. Сегодня уже можно говорить о некоторых итогах этих успешных лет. По статистическим данным, рост инвестиций только в крупные и средние предприятия по отношению к 1999 году составил рекордные 780%. Это не замедлило сказаться на налоговом потенциале города. Если в начале 2000-х робко мечтали о том, чтобы суммарный показатель перевалил за миллиард рублей, то в 2008 году только сумма налогов, собираемых на территории областного центра, превысит 9 млрд.

Второй приоритет, провозглашенный Михаилом Хороненом в марте 2000 года, также был продиктован опытом, в том числе и личным: все в мире развивается только тогда, когда новое строительство удовлетворяет спрос на него. Система нехитрых мер, поощряющих строительные фирмы и местную индустрию строительных материалов, успешный поиск компромиссов по тупиковым, казалось бы, проблемам вроде пресловутых процентных отчислений на развитие инженерной инфраструктуры вдохнули такую свежую струю в практически умиравшую отрасль, что результаты 2000 года удивили всех — и самих строителей, и особенно псковичей. За один неполный год объем строительно-монтажных работ вырос почти на 70%.

Общими усилиями было ликвидировано понятие долгостроев, классическим примером которого был терапевтический корпус городской больницы. В строительный комплекс, особенно связанный с жильем, потянулись инвесторы, оживились дольщики. Вновь возникло такое понятие, как муниципальное жилье. В серьезность намерений городской власти поверили очередники не только из бюджетной сферы или жилищно-коммунального хозяйства. Массовый характер приняло расселение ветхого и аварийного жилья. Причем время подсказывало разные подходы и решения. С помощью федерации и области сдали под расселение пятиэтажку, у инвесторов появился интерес к точечной застройке в исторической части города — в каждом конкретном случае складывались, как правило, взаимоприемлемые договорные отношения. Важен итог: каждый год в среднем 25—30 семей переселяются из ветхого жилья в новое, благоустроенное. В прошлом году при численности населения в Пскове 200 тыс. человек в общей сложности сдано в эксплуатацию 91,4 тыс. кв. м жилья. Такого показателя не было зафиксировано на протяжении последних 12 лет.

За минувшие восемь лет город пережил в буквальном смысле слова информационный, тех-

нологический бум. Наличие двух мощных операторов связи, постоянная здоровая конкуренция между ними позволили телефонизировать даже самые отдаленные окраины, обеспечить пользователей возможностью выхода в Интернет, предложить полный пакет современных услуг связи. В рамках реализации приоритетного национального проекта «Образование» к сети Интернет подключены все школы города, абсолютное большинство муниципальных учебных и иных образовательных учреждений имеют компьютерные классы.

Для того чтобы убедиться в росте реальных доходов населения, в улучшении общего жизненного уровня, совсем не обязательно досконально изучать статистические справочники. Впрочем, одна цифра имеет принципиальное значение: средняя заработная плата в 2008 году вышла на показатель 14,075 тыс. руб. в месяц и увеличилась по сравнению с 1999 годом в 9,6 раза.

Тогда же, в 2000 году, Михаилом Хороненом была определена третья задача: базис в виде развивающейся промышленности и современной стройиндустрии нужен для того, чтобы реализовывать политику социальных приоритетов. Спустя восемь лет можно говорить, что общими усилиями эта задача решена. Не было года, чтобы городской бюджет не вкладывал значительные средства в развитие муниципального здравоохранения. Напомним, что первый в области кабинет врача общей практики открылся именно в Пскове, в Любятново. Теперь таких кабинетов уже три, и строятся еще два. Только в сотрудничестве с немецкими партнерами реализованы десятки совместных социальных проектов, позволивших выстроить уникальную систему оздоровления и обучения детей с множественными нарушениями в развитии. Сейчас, уже в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье», на современный уровень переводятся поликлиническая служба и служба «скорой помощи». Хорошо зарекомендовавшая себя в Пскове практика разработки муниципальных целевых программ позволила вывести систему муниципального образования в Пскове на самый современный уровень и поддерживать это качественное состояние. Причем забота о детях простирается шире, чем это трактует закон в качестве обязательной нормы. Например, бесплатные уже много лет школьные завтраки, детские лагеря, работающие каждые каникулы, а не только летом, увеличение числа групп в детских дошкольных учреждениях, льготы родителям и выплаты педагогам. При этом муниципальные гранты распространяются не только на школы, но и на дошкольные образовательные учреждения, а также на учреждения дополнительного образования, культуры и спорта.

Власти сдержали данное псковичам слово, что рост платы населения за услуги ЖКХ будет идти за ростом доходов населения, а не опережать их, но при этом доступность всех коммунальных услуг, гарантированное энергообеспечение города в течение всего года будут нормой. Органы местного самоуправления по-своему откликнулись на монетизацию льгот и ввели компенсацию разницы

оплаты проезда в общественном транспорте для пенсионеров, оставшихся без федеральных или региональных льгот, которые предоставлялись в течение трех с лишним лет более чем десяти тысячам псковичей. И так во всем — поскольку это основополагающий принцип работы. Делить на всех можно только заработанное всеми. И только тогда результат виден, даже если повседневно он и незаметен. Простой, но яркий и очень своевременный пример: за эти годы произошел коренной перелом в демографических показателях. Пусть рождаемость еще пока отстает от смертности, но соотношение цифр за девять лет изменилось: на 7% уменьшилась смертность, и на 31% возросла рождаемость.

Объективности ради следует признать, что за эти годы не найдено окончательного решения двух заявленных как приоритетные проблем. Первая касается строительства подземного водозабора, необходимого для коренного улучшения качества водопроводной воды. Хотя на объектах горводоканала сделано многое, но это лишь отдельные элементы целевой программы. Центральным ее звеном должно стать строительство подземного водозабора. Второй проблемой является строительство нового полигона твердых бытовых отходов (ТБО), поскольку срок эксплуатации старой свалки истек. Псков, который одним из первых среди областных центров ввел у себя европейскую систему сбора мусора, сегодня предлагает разные варианты сотрудничества по строительству межрайонного полигона ТБО на территории Псковского района при посредничестве области.

Можно и нужно отдать должное людям, которые способствовали развитию города. В их числе прежде всего Михаил Хоронен, получивший на вторых в своей жизни прямых выборах в 2004 году рекордный для России результат — 81,42% голосов в первом туре. На сегодня он остается единственным крупным региональным политиком, являющимся коренным псковичом, отдавшим 32 года трудовой жизни работе в органах муниципального управления.

Очередной опрос псковичей, проводящийся регулярно на протяжении уже 15 лет, принес, так сказать, горячую информацию. Даже на фоне финансового кризиса в мире большинство горожан считает, что жизнь за последний год улучшилась. Более того, 57% опрошенных полагают, что и в ближайший год качество их жизни также не претерпит изменений в худшую сторону. Тот факт, что 74% псковичей дали высокую оценку службам ЖКХ в условиях реформирования самой системы и перехода к управляющим компаниям, говорит о том, что система жизнеобеспечения устойчива и стабильна.

В социологических исследованиях традиционным уже стал вопрос о доверии населения руководству страны, области, города. У псковичей, конечно же, бесспорно лидерство Владимира Путина и высокий, поистине президентский рейтинг Дмитрия Медведева. Но и на псковском политическом небосклоне вот уже девять лет лидером общественного мнения остается Михаил Хоронен. Доверие людей не купишь — его можно только заслужить. **Б**

**Михаил Яковлевич Хоронен** — коренной пскович. Родился в 1949 году в рабочей семье. В 1965 году после окончания неполной средней школы, которое совпало с тяжелой утратой — смертью отца, переходит в вечернюю школу и начинает работать учеником фрезеровщика на заводе аппаратуры дальней связи. Окончив школу, поступает на вечернее отделение Псковского филиала Северо-Западного политехнического института.

С 1969 по 1971 год Михаил Хоронен служит в рядах Советской Армии и получает первую в своей жизни награду — медаль «За воинскую доблесть».

После увольнения в запас возвращается на завод бригадиром слесарей-сборщиков, заканчивает учебу в институте и получает специальность инженера. Новой вехой в трудовой биографии была должность инженера на заводе тяжелого электросварочного оборудования.

В 1977 году исполком городского Совета приглашает Хоронена на работу в систему городского хозяйства. Пройдя практически все ступеньки управления городским хозяйством — главный инженер домоуправления, главный инженер городского жилищного управления, управляющий жилищным производственно-эксплуатационным трестом города, заведующий отделом комплексного социально-экономического развития Псковского горисполкома, председатель комитета по управлению муниципальным имуществом, он сформировался как грамотный руководитель и организатор.

В 1992 году Хоронен становится первым заместителем главы администрации города, председателем комиссии по чрезвычайным ситуациям.

В 1996 году он заочно окончил с отличием Академию государственной службы при президенте Российской Федерации по специальности «Государственное и муниципальное управление».

В 1999 году ему было присвоено звание «Заслуженный работник жилищно-коммунального хозяйства».

В 2003 году М.Я. Хоронен награжден орденом «Почет».



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Владимир АФАНАСЬЕВ — БОСС ЧИСТОЙ ВОДЫ

**Ученые прогнозируют, что главной проблемой XXI века будет дефицит воды. И доходы, сравнимые с нефтяными, получит тот, кто найдет способ получить чистую воду — дешевую, высокого качества и в больших объемах. Если исходить из этого прогноза, то Россия имеет все шансы на успех — благодаря изобретениям научно-технического центра ТЭРОС-МИФИ и ее директора Владимира Степановича Афанасьева.**

**И**ндустрия очистки воды даже в развитых странах сталкивается с немалыми проблемами. В России на это еще накладываются трудности пресловутого переходного периода. Практически все известные сегодня способы очистки используют различные фильтры, химические реагенты, сорбенты, ионообменные смолы и прочие дорогие ингредиенты. Традиционные системы очистки воды строятся под выявление конкретных элементов загрязнения. Известно, что есть такие-то элементы загрязнения, и чтобы их убрать, подбираются разнообразные очищающие приспособления и реактивы.

Но Владимир Афанасьев и его коллеги из ООО НТЦ «ТЭРОС-МИФИ», действующего в рамках проекта Международного технопарка при Московском инженерно-физическом институте, использовали принципиально иной способ очистки — физический. Технология Афанасьева уничтожает весь спектр загрязнений — выявленных и не выявленных — с помощью физических методов воздействия. Она универсальна, не использует никаких реагентов и обладает колоссальной производительностью. Главным ее элементом является специальный термодинамический цикл.

Разработанное специалистами НТЦ «ТЭРОС-МИФИ» ноу-хау — термодинамический цикл, который протекает при температуре всего 30—50 °С.

В нем удалось соединить известные процессы, но в такой комбинации, что очистка воды стала очень эффективной — КПД более 95%, что во много раз выше, чем у всех известных систем. Отсюда и минимальные затраты энергии — до 3 кВт·ч на кубический метр очищенной воды. Кстати, накипь на процесс очистки не влияет. Это изобретение защищено семью патентами, в частности французским.

Надо особо подчеркнуть, что данная технология универсальна. Она может очищать воду от любых отходов, в том числе радиоактивных, уничтожать отравляющие вещества, так как при высокочастотном воздействии их молекулы разваливаются. Кроме того, она может применяться для опреснения морской воды, причем себестоимость тонны более чем вдвое ниже, чем у самых лучших в мире установок.

Гидродинамический теплогенератор создает высокочастотное воздействие на воду, результатом которого являются три ключевых процесса, необходимых для очистки: нагрев воды, стерилизация, деструкция молекул загрязнения. Владимир Степанович считает, что благодаря этой разработке у России есть уникальные возможности для быстрого завоевания мирового лидерства в обеспечении планеты ресурсами пресной воды, а также в водоемких отраслях экономики. И эти установки уже действуют на ряде предприятий в России и за рубежом.

На выставке научных разработок МИФИ 24 июля 2008 года технология Афанасьева была представлена изобретателем лично президенту РФ Дмитрию Медведеву и заслужила самую высокую оценку главы государства.

Начало истории ООО НТЦ «ТЭРОС-МИФИ» следует искать, видимо, в конце 80-х, когда в рамках программы конверсии Владимир Афанасьев, занимавшийся атомными реакторами для космических объектов, начал работать по теме, связанной с медицинской промышленностью. НПО «Красная Звезда», где он занимал руководящую должность, заказало установку для получения особой апиrogenной воды — необходимого ингредиента для приготовления жидких лекарственных форм. Установки для получения подобной воды в нашей стране тогда не выпускались (да и по сей день в массовом порядке, увы, не выпускаются).

Сначала изобретатель занялся тем, что попытался воспроизвести технологию, уже применявшиеся для получения апиrogenной воды за рубежом, но постепенно разработал собственную универсальную технологию очистки. Спрос на медицинскую продукцию просто огромен. Благодаря такой работе для медицинской промышленности в начале 90-х удавалось содержать значительный по тем временам коллектив НПО «Красная Звезда», оставшийся без привычных заказов. Следующим этапом было изготовление опреснительной установки для Саудовской Аравии по новой технологии — она вызвала там большой интерес.

Но главным делом для НТЦ «ТЭРОС-МИФИ» стала очистка промышленных и бытовых стоков. По словам Владимира Афанасьева, его техноло-

гия может отлично справиться с последствиями химических и радиационных катастроф, например таких, как катастрофа на комбинате «Маяк» в Челябинской области.

ООО НТЦ «ТЭРОС-МИФИ» занимается программами обезвреживания отравляющих веществ, в том числе уничтожения химического оружия. Как шутит сам Афанасьев, управление, которое отвечает за уничтожение химического оружия, привлекшее ТЭРОС-МИФИ к некоторым аспектам этой работы, уже и само не радо, ибо своими установками ученые могут в обозримом будущем лишиться его предмета деятельности.

А между тем это очень серьезная проблема: согласно международным договорам, в России и в США должно быть уничтожено по 40 тыс. т отравляющих веществ. Установки для уничтожения реакционных масс отравляющих веществ гидроволновым методом прошли успешные испытания, продемонстрировав почти полное разрушение отравляющего вещества. Еще одно возможное применение разработанной методики — в энергетике, на тепловых станциях, что особенно важно сегодня, в условиях энергодефицита. Поскольку в качестве теплоносителя используется вода, ее качество напрямую связано с эффективностью энергоустановок. Если перед использованием воды очищать ее с помощью гидроволновой технологии, котлы ТЭС не надо постоянно очищать от накипи, отпадает необходимость часто ремонтировать станцию, в результате количество оборудования ТЭС сокращается на 70%. И энергии она будет вырабатывать значительно больше. Похожая технология позволит минимум в три раза повысить эффективность АЭС и ТЭС.

Другой масштабный проект — плавучие атомные электростанции, которые предполагается использовать для опреснения морской воды и выработки электроэнергии. Традиционное опреснение очень несовершенно и неэкономично. Ученые говорят, что в опресненной с помощью используемых сейчас технологий воде содержатся значительные концентрации дейтерия и трития, вызывающие раковые заболевания. А при

использовании установки Афанасьева такой риск исключен. Она позволяет полностью снять названные проблемы опреснения. Более того, проект плавучей атомной установки был представлен ООО НТЦ «ТЭРОС-МИФИ» в «Росатом», где получил положительные оценки экспертов и даже выиграл тендер (увы, заказ до сих пор не поступил).

Остается лишь выразить сожаление, что подобные прорывные технологии не находят пока должной господдержки, хотя нельзя сказать, что изобретения НТЦ «ТЭРОС-МИФИ» совсем не привлекают внимания со стороны различных ведомств и частного бизнеса. ООО «ТЭРОС-МИФИ» участвует в международных проектах, а его директор Владимир Афанасьев является советником Федерального агентства водных ресурсов. Но этого недостаточно, ибо в сфере очистки и опреснения воды работают корпорации, которые занимаются данной темой с XIX века, с многомиллиардными оборотами. Так что тут есть о чем задуматься крупным российским ФПГ, которые вполне могут выйти на этот рынок, используя технологии, разработанные НТЦ «ТЭРОС-МИФИ». Точно так же они могут захватить рынки в сфере уничтожения ядерных и химических отходов.

Технологии Владимира Афанасьева могут стать основой для создания целой индустрии чистой воды как для производства оборудования, так и для собственно очистки. Ведь чтобы создавать оборудование, нужны производственные мощности, станки, люди... А значит, есть все основания для того, чтобы Россия получила преимущество в этой сфере на мировом рынке.

Для решения данных проблем, по мнению Владимира Афанасьева, может быть использована формула частно-государственного партнерства — с привлечением бизнеса, с льготами и режимом наибольшего благоприятствования, но вместе с тем под эгидой государства, под контролем парламента, общественности, правительства, президента.

В завершение хочется сказать, что все эти великолепные результаты мирового масштаба достигнуты научно-производственной фирмой с числом штатных сотрудников... 35 человек. ■

**Владимир Степанович Афанасьев** родился 15 августа 1938 года.

В 1964 году окончил Московский авиационный институт им. С. Орджоникидзе по специальности «Двигатели летательных аппаратов».

С 1964 по 1970 год — инженер-расчетчик газовых турбин авиационных двигателей в ММЗ «Союз». Наиболее значимое изобретение касается конструкции спускаемого аппарата на поверхность Венеры (1969 год).

С 1970 по 1978 год — инженер-конструктор, начальник группы отдела испытаний космических аппаратов в НПО им. С.А. Лавочкина. С 1978 по 2000 год — ведущий конструктор государственного предприятия «Красная Звезда» Минатома по разработке атомных реакторов для космической и прочей энергетики. В 1999 году был назначен директором ГП «Красная Звезда».

С 2000 года — генеральный директор и главный конструктор НТЦ «ТЭРОС-МИФИ».

По мнению отечественных и зарубежных экспертов, Владимир Афанасьев — один из ведущих не только российских, но и мировых разработчиков систем очистки. Автор уникальной технологии очистки воды с помощью гидроволнового метода — технологии очистки с использованием только физических процессов.

Заслуженный конструктор РФ, Заслуженный изобретатель СССР. Академик Международной академии общественных наук. Имеет 76 авторских свидетельств и патентов на изобретение.

Награжден премией «Национальное достояние — 2007», орденом «За обустройство Земли Российской» от Международной Академии Общественных Наук и орденом «Звезда Отечества».

Кандидат в мастера спорта по шахматам.





Текст | Надежда ПРОНОВА

## Андрей АНДРЕЕВ:

### стране нужна политика, направленная на создание будущего

**Одно из крупнейших предприятий приборостроения, действующих в сфере атомной энергетики РФ — ОАО «Приборный завод «Тензор»», пережив финансовые и производственные трудности последних лет, вновь вышло на передовые позиции на российском и зарубежном рынках высоких технологий. Во многом это стало возможно благодаря командной работе правления и совета директоров, председателем которого является Андрей Алексеевич Андреев, уже десять лет стоящий во главе компании.**

**А**ндрей Андреев в 1979 году с отличием окончил МИФИ по специальности «Физика твердого тела» и до 1980 года работал инженером в Физическом институте им. П.И. Лебедева Академии наук СССР. Потом была аспирантура физического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, в 1984 году он защитил кандидатскую диссертацию по специальности «Физическая электроника» с присуждением ученой степени кандидата физико-математических наук. Следующие десять лет он посвятил исследовательской работе в НИИ ядерной физики МГУ. В 1991—1992 годах Андреев стажировался и работал научным сотрудником в Физической лаборатории II Института Эрстеда Копенгагенского университета, а в 1994—1996 годы был вице-президентом совместного российско-германского предприятия «Стиплер». В апреле 1995 года его избрали членом совета директоров ОАО «Приборный завод «Тензор»». С апреля 1998 года он является председателем совета директоров этого предприятия.

Сегодня «Тензор» относится к числу передовых приборостроительных заводов. Его коллектив составляют специалисты высокого уровня. Производственные мощности «Тензора» размещены в подмосковной Дубне. Созданный в 70-х годах, завод в середине 90-х был приватизирован. Это было трудное для завода время, когда из-за отсутствия государственного заказа он практически

простаивал. Предстояло превратить «Тензор» в рентабельное, приносящее прибыль предприятие. Были выбраны три основных направления деятельности: системы охранной сигнализации, используемой для контроля за доступом и охраной периметров на спецобъектах; системы контроля и управления пожарной защиты; системы контроля и управления технологическими процессами, в частности внутриреакторного контроля на АЭС. Выпуском этих систем завод занимается с самого первого дня его создания. Ими оборудованы 14 энергоблоков атомных станций в России и за рубежом. Комплексный подход в сочетании с современной рыночной организационной структурой предприятия обеспечивает сегодня эффективную работу ОАО «Приборный завод «Тензор» на рынке комплексных систем безопасности и автоматизации технологических процессов.

В последнее время государство уделяет все больше и больше внимания высокотехнологичному сектору. И это не может не радовать. По мнению Андрея Алексеевича, всю свою жизнь занимающегося этим направлением, в стране должно быть государственное регулирование отраслей, которые считаются приоритетными. «Речь должна идти о сосредоточении усилий на избранных направлениях, — говорит он, — как это было, когда в нашей стране осуществляли индустриализацию, развивали черную, цветную металлургию, создавали авиационную промышленность, реализовывали ядерный, космический проекты. Подобные проекты требуют высочайшей концентрации всех ресурсов — организационных, финансовых, материальных. Особое внимание следует уделять подготовке специалистов. Необходимо сохранение и развитие отраслевой системы подготовки профессионалов, научных школ. Не последнюю роль играет активная пропаганда, формирование позитивного общественного мнения, включая и агитацию, по-современному говоря пиар, в отношении тех сфер, которые считаются приоритетными. Когда в стране создавали авиацию, летчики были национальными героями. Когда занимались космическим проектом, такими героями стали космонавты. Считаю, что сегодня незаслуженно забыта Российская академия наук. Это по-прежнему средоточие выдающихся умов, творческих, дееспособных коллективов, носителей научных традиций и школ.

Председатель совета директоров «Тензора» считает, что стране нужна политика, направленная на создание будущего. Национальные проекты должны приводить к позитивным изменениям как внутри государства, так и к повышению конкурентоспособности России, ее привлекательности в глобальном масштабе. Сегодняшние же национальные проекты — это чрезвычайно актуальные федеральные целевые программы, но в них нет великих целей, которые должны стоять перед нацией, того, что сможет изменить к лучшему жизнь всех людей на планете. «Перед нами стоит задача, — говорит Андреев, — создать всесторонне развитую, сильную страну. Для этого нам нужно развивать не только отрасли, где мы сильны сейчас, но и те, где были сильны раньше, необходимо обучать новые поколения специа-

листов. Если сегодня мы не будем заниматься наукоемкими технологиями, мы проиграем. Вот почему сегодня очень важно понять, какая задача ставится перед Российским государством, нацией, страной в целом. Важно еще и потому, что все мы родом из страны, где были общие ценности, которые все разделяли и которые всех объединяли. Нам нужно богатое государство, в котором живут богатые граждане. Богатые не только материально, но и духовно — с развитой системой ценностей: когда человек осознает свою роль и вклад в общее дело. Необходимы стратегия и сформулированные в соответствии с ней приоритетные национальные проекты. Ведь какой смысл изолированно решать задачу доступного жилья не очень рациональной, а подчас и беспорядочной застройкой?

По мнению Андрея Алексеевича Андреева, Дубна — удачный пример того, как надо создавать города. Традиции организации гармоничной среды обитания стараниями мэра Валерия Проха здесь сохранены. Дубна развивается как красивый, комфортный для жизни и работы город. «Мне кажется, что основная задача в области жилищного строительства, — говорит Андреев, — это разработка градостроительной стратегии, направленной на создание гармоничной, комфортной среды обитания, обеспечение достойных условий и здорового образа жизни, гармоничного воспитания людей».

Бизнес сегодня играет немаловажную роль в развитии страны. Через свои объединения РСПП, «ОПОРА», «Деловая Россия» предприниматели активно участвуют в формировании правовой среды, разрабатывают и пропагандируют принципы ведения бизнеса. «Необходимо стремиться к созданию благоприятных условий развития среднего класса в России, — считает Андреев. — Это чрезвычайно важно. Все большее число отечественных предприятий внедряет систему менеджмента качества в соответствии с международными стандартами. Однако как оценить качество работы учителей, врачей, инженеров, управленцев? Пришла пора разработки и внедрения системы менеджмента качества интеллектуального труда. В том числе и в сфере государственного управления, включая правительство. Необходимо научиться повышать производительность работников интеллектуального труда, при этом ответственность за производительность целиком возложить на самого работника. Надо научить интеллектуалов управлять собой. Не бояться предоставлять им независимость. Очень важно поставить перед ними задачу достижения качества, причем не минимального, а максимального. И в ее решении не последнюю роль должен играть бизнес. Желаемого результата пока нет. Необходимы общие усилия для того, чтобы этого добиться».

Андрей Алексеевич считает, что нормальному развитию страны мешает нынешняя фискальная система. «Для бизнеса должен существовать единственный двухпроцентный налог с продаж, — думает он. — Исчисление налога с продаж проще, в нем по сравнению с НДС меньше возможности для уклонения от уплаты налога. Для эффектив-



ного сбора НДС необходима высокая налоговая дисциплина. Крупнейшая в мире экономика США динамично развивается, применяя налог с продаж. У нас же бизнес считает, что объем налогообложения несправедлив и потому начинает оптимизировать налогообложение. Государство говорит: не надо оптимизировать, это не соответствует интересам государства. Налицо конфликт интересов. Налог с продаж не дает никаких шансов на оптимизацию. Продажи не спрячешь, а вот прибыль могут и будут прятать, если на нее окажется слишком высокий налог. Налоговую культуру еще прививать и прививать».

Основное богатство страны — это ее граждане, для которых такие слова, как честь и достоинство, этика и мораль, — это не пустые слова или глупые лозунги, а основа их мировоззрения, часть их существа. И воспитание таких граждан — это и есть основная задача государства. Нынешний финансовый кризис с очевидностью показал, что богатство страны определяется не объемами золотовалютных резервов, а тем, какими механизмами создания этих резервов страна владеет.

За свою многолетнюю деятельность на благо государства Российского председатель совета директоров ОАО «Приборный завод «Тензор», член президиума Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» Андрей Алексеевич Андреев неоднократно становился обладателем различных наград и званий. В 2001 году он был награжден юбилейной медалью «30 лет движению МЖК», в 2003-м — знаком отличия «За заслуги перед Московской областью» и медалью «За полезные обществу труды», в 2004-м — золотой медалью «За полезные обществу труды» Института европейской интеграции, орденом «Почетный знак Петра Великого». Он становился лауреатом Национальной премии имени Петра Великого в 2003 году, премии «Европейский стандарт» Института европейской интеграции и международной премии «Европейский стандарт: социальное партнерство» — в 2004 году. В 2007 году указом президента РФ был награжден медалью ордена «За заслуги перед отечеством» II степени. <sup>5</sup>

**По мнению Андрея Алексеевича Андреева, Дубна — удачный пример того, как надо создавать города. Традиции организации гармоничной среды обитания стараниями мэра Валерия Проха здесь сохранены. Дубна развивается как красивый, комфортный для жизни и работы город**

**Основное богатство страны — это ее граждане, для которых такие слова, как честь и достоинство, этика и мораль, — это не пустые слова или глупые лозунги, а основа их мировоззрения, часть их существа. И воспитание таких граждан — это и есть основная задача государства**



Текст | Надежда ПРОНОВА

## Евгений ЖИЛЯЕВ:

### «Меорида» предлагает целостную программу обеспечения безопасности

**Группа компаний «Меорида», 12 лет успешно работающая на рынке, — один из крупнейших поставщиков и интеграторов решений в области технических средств автомобильной и объектовой безопасности. Использование передовых технологий, многолетний опыт работы и высокая квалификация сотрудников позволяют компании, которую возглавляет генеральный директор Евгений Владимирович Жиляев, решать вопросы, имеющие прямое отношение к национальной безопасности страны.**

Сегодня в России как никогда остро стоит проблема безопасности объектов и материальных ценностей. Концепция обеспечения национальной безопасности России, принятая в 2000 году, документы, изданные на ее основе, рассматривают эту проблему комплексно, охватывают вопросы безопасности бизнеса, и частных лиц. Концепция воплощается в жизнь МВД, ФСБ, МЧС, региональными и муниципальными властями, коммерческими структурами. В соответствии с ней работает и группа компаний «Меорида». Она предлагает целостную программу обеспечения безопасности, состоящую из трех направлений: безопасность автомобилей, безопасность объектов — зданий, сооружений, офисных комплексов, безопасность городов и, потенциально, регионов. Это, можно сказать, три уровня защиты собственности, здоровья и жизни граждан. На каждом из них «Меорида» осуществляет защиту комплексную, эшелонированную — это главное, что характеризует подход компании к своей работе.

Деятельность компании началась с объектовой защиты, потом появилось автомобильное направление, и квинтэссенцией развития «Меориды» стали системы городской безопасности. В настоящее время у группы довольно разветвлен-

ная структура, есть научно-исследовательская и опытно-конструкторская лаборатория, сеть филиалов в России, партнерские производственные предприятия в России и Белоруссии.

«Меорида» известна многим как поставщик автомобильных систем безопасности — это наиболее «розничный» сектор ее бизнеса. «В отличие от многих других компаний, работающих на рынке средств безопасности автомобилей, — говорит Евгений Жиляев, — мы воплотили в жизнь действительно комплексную систему безопасности, гарантирующую контроль собственника над системой защиты и поиск угнанной машины. Наши системы защиты и блокировки получали призы на многих авторитетных международных выставках. Однако главная на сегодня проблема состоит в том, что системы защиты устанавливаются в автосалонах, в систему автотехобслуживания многих из которых проникли криминальные структуры. Машина уже при установке сигнализации готовится к угону и угоняется, как правило, в течение двух-трех дней после того, как она вышла из рук автомастеров. Поэтому у нашей системы есть специфические опции — она, единственная в России, может отследить, была ли корректно поставлена автосигнализация, установлена ли блокировка. Мы можем при выезде машины из салона при помощи спутниковых средств перепрограммировать все устройства защиты. А наша поисковая система (ПС) Аркан обеспечивает информирование о местонахождении автомобиля. Благодаря ей владелец всегда знает, что происходит с его средством передвижения, где оно находится. В случае угона он, а также оперативно-розыскная группа милиции или частное детективное агентство могут запросить у операторов сведения о местонахождении украденного автомобиля. В ПС предусмотрены дублирующие радиоканалы, если пропадает сигнал по основному каналу, автоматически включается дублирующий, и можно отследить машину, несмотря на противодействие злоумышленника. Это наша совместная разработка с российской компанией «Аркан». Сейчас крупные города страны уже в большинстве своем оснащены нашими базовыми радиостанциями, и мы продолжаем расширять их сеть. Кроме того, в систему защиты входит и предварительная маркировка автомобиля. С ее помощью мы, если автомобиль угнан и разобран, можем легко отследить, где всплывают его запчасти».

Группа компаний плотно взаимодействует с ГИБДД, «автомобильными» подразделениями уголовного розыска. Это сотрудничество взаимовыгодное — ГИБДД знакомится с современными технологиями борьбы с угонем, а «Меорида» имеет возможность работать с криминологической аналитикой, чтобы совершенствовать свою систему безопасности.

Еще одним направлением деятельности группы компаний является защита безопасности имущества: квартир, дач, офисов, а также социальных объектов — образовательных и медицинских учреждений. Для этого используется весь ассортимент средств защиты на

самом объекте, средства документирования противоправного поведения, информирование о событии, угрожающем безопасности, в реальном времени, обеспечение объекта группой быстрого силового реагирования на это событие. Компания занимается и инженерными средствами защиты, и охранно-пожарной сигнализацией, и системами контроля доступа, и CCTV — внутренним охранным телевидением. С одной стороны, это коммерческая деятельность, с другой — «Меорида» участвует в ряде государственных программ, касающихся объектов охраны, таких как «Безопасный город» в Москве и Санкт-Петербурге, аналогичных программах других городов, в общероссийской программе реформирования жилого фонда. Так, развитие программы «Безопасный город» в Питере стало возможным благодаря саммиту G8. Перед его проведением был создан единый центр безопасности, в котором были собраны, помимо городских структур, представители всех силовых органов, работающих в городе — ГУВД, УФСБ, ГУ ГО и ЧС, частных охранных предприятий. Реагирование на информацию с видеокamer и от постовых, управление кордонами и нарядами происходило из единого центра. При этом скорость принятия решений оказывалась очень высокой, так как все люди, причастные к этому, были собраны в одном месте или находились в тесном взаимодействии за счет развитых телекоммуникационных средств. По мнению Жилиева, концепция «Безопасный город» должна быть распространена на всю страну. Это революционный подход к обеспечению безопасности. «Говорят об этом много, но реальных дел, к сожалению, пока не хватает, — комментирует Евгений Владимирович. — Наше оборудование способно принимать сигнал с расстояния до 150 км. То есть в перспективе система городской безопасности может быть расширена — превращена в систему безопасности целого региона».

Кроме того, группа компаний «Меорида» разрабатывает концепцию кризисных, ситуационных центров и активно пытается убедить в необходимости их создания городские, региональные власти. «Нам говорят: «Конечно, это нужно», и дальше дело не идет, — рассказывает гендиректор «Меориды» Евгений Жилиев. — В Санкт-Петербурге построен кризисный центр, но он коммерческий, интегрированный нашим партнером, компанией «Аркан». В Москве подобный центр тоже создается: он формируется под эгидой города. Но еще возникают нестыковки с силовыми структурами, имеющими федеральный статус. И хотя в стране действуют антитеррористические комиссии в каждом субъекте Федерации, во многих регионах и городах — советы безопасности, а эти структуры к сожалению, пока не позволяют достичь взаимопонимания между федеральными структурами на территориях и местными властями». По мнению Жилиева, необходимо развивать именно российские разработки систем безопасности, а не склоняться к западным, ведь у России своя специфика в сфере обе-

спечения безопасности, столь разнообразны угрозы, такой «творческий» криминалитет, что спокойному Западу и не снилось. Его технологии безопасности не годятся для нас. Кстати, при вступлении страны в ВТО российские технологии могли бы стать одним из наших коньков в международном разделении труда.

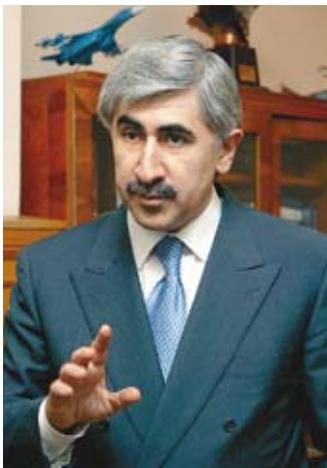
Сейчас идет серьезное развитие страхового бизнеса, и, возможно, это будет способствовать продвижению систем безопасности. Ведь страховщики заинтересованы в том, чтобы ставить качественные системы защиты. Союз страховщиков, Союз автостраховщиков в настоящее время предпринимают попытки создания отраслевого стандарта по защите автомобилей и объектов. Но готовых решений этого вопроса пока нет.

Группа компаний «Меорида» является сегодня одним из ведущих игроков на рынке комплексных систем безопасности. «Реальной интеграцией систем безопасности, — анализирует ситуацию Жилиев, — мало кто занимается. Ряд фирм пытаются сделать и внедрить аналогичные системы, но они идут уже вслед за нами. Мы изначально взяли на вооружение не «технарский», а системный подход, сочетание в бизнесе коммерческих и стратегических направлений. В создании систем безопасности стараемся использовать только собственные и совместные технологии». Смело можно сказать, что обновление отрасли по производству систем безопасности идет в основном за счет инновационного бизнеса таких компаний, как «Меорида».

У группы компаний большие планы на будущее, она будет развиваться и дальше, претворять в жизнь Концепцию обеспечения национальной безопасности. В 2008 году Межрегиональная организация предпринимателей вручила «Меориде» сертификат участника Экономического форума «Механизмы успешного бизнеса» и удостоила звания «Социально-ответственная компания 2008». А ее генеральный директор Евгений Владимирович Жилиев, стал лауреатом премии «Руководитель года 2008» за личный вклад в развитие, социальную стабильность и экономические достижения компании, а также удостоен Международной награды «Лавры Славы». <sup>Б</sup>

**Жилиев Евгений Владимирович** родился 9 мая 1967 года в городе Миассе Челябинской области. В 1990 году окончил МФТИ по специальности «Прикладная физика и математика». В 1990—1992 годах обучался в Военно-воздушной инженерной академии им. Н.Е. Жуковского. В 1990—1996 годах — инженер, руководитель рекламно-коммерческого отдела НПО «Альтона». С 1996 года — учредитель и генеральный директор ООО «Меорида» (Группа компаний «Меорида»). Одновременно является совладельцем испанской туристической компании *Viajes Nika*. Академик Международной академии общественных наук, Международной академии меценатства, Международной академии культуры и искусства; член-корреспондент и вице-президент Академии наук социальных технологий и местного самоуправления, главный эксперт Центра общественной безопасности, эксперт Общественного совета ОП ОБДД ДОБДД МВД РФ, Комитета обеспечения безопасности дорожного движения. Имеет государственные и многочисленные общественные награды. Автор более 200 статей в специализированных журналах «Мотор», «Автопроводник», «Потребитель Автодела», «Клаксон», *What Car?* и других.





Текст | Иван КИРИЛЛОВ

## Михаил ПОГОСЯН:

### курс на лидерство

**ОАО «Компания «Сухой»» — крупнейший российский производитель авиационной техники. Сегодня в нем работает около 31 тыс. человек. В состав компании входят ведущие российские конструкторские бюро и серийные самолетостроительные заводы.**

**К**омпания обеспечивает выполнение полного цикла работ в авиастроении — от проектирования до эффективного послепродажного обслуживания. Боевые самолеты марки «Су» являются передовыми образцами мирового рынка вооружений и составляют основу фронтовой авиации России и тактической авиации многих стран мира. «Сухой» — крупнейший российский поставщик авиационной техники на экспорт.

Настоящий прорыв «Сухой» совершил за последние годы в области гражданского авиастроения. Имея ранее почти исключительно военную специализацию, компания за короткий срок освоила новое направление и выдвинулась в нем на лидерские позиции. Сегодня «Сухой» рассматривает проекты в области строительства пассажирских самолетов как одно из приори-

тетных направлений своего развития, которое, по мнению генерального директора компании Михаила Погосьяна, призвано помочь завоевать новые рынки сбыта, полноценно реализовать производственный и творческий потенциал предприятия, а также увеличить и сделать более стабильной выручку от реализации продукции.

В составе холдинга работает дочерняя структура — ЗАО «Гражданские самолеты Сухого», занимающаяся разработкой и производством регионального пассажирского самолета «Sukhoi Superjet 100». Это — беспрецедентный для России пример широкой международной кооперации. В нем задействовано более 30 крупнейших мировых авиакосмических компаний, поставщиков систем и комплектующих, среди которых такие лидеры рынка, как Boeing, Alenia, Thales, Snecma, Honeywell Goodrich и другие. Семейство авиалайнеров состоит из четырех ближнемагистральных самолетов пассажироместимостью 78 и 98 кресел в конфигурации с базовой и увеличенной дальностью. «Сухой Суперджет 100» — это принципиально новая платформа, оптимизированная именно для 100-местного сегмента, что с учетом передовых технических решений позволяет максимально эффективно сочетать высочайший уровень комфорта, операционную гибкость, топливную и эксплуатационную эффективность, которая уже сегодня подтверждается результатами заводских доводочных испытаний. 24 октября после завершения заводских доводочных испытаний (совершено более 40 полетов, общий налет превысил 100 часов), самолет был передан на сертификационные испытания. Первый полет «Сухой Суперджет 100» совершил в мае 2008 года. На сегодняшний день портфель твердых заказов составляет 98 единиц.

«Сухой» ставит перед собой задачу стать одним из центров мирового гражданского самолето-

строения в классе региональных самолетов, доведя к 2015 году свою долю в их производстве до 20%. В 2016—2025 годах компания намерена стать одним из лидеров на глобальном рынке гражданского самолетостроения.

В военной области компания давно является лидером отечественного и мирового авиастроения. В 2008 году приступили к летным испытаниям разработанного ОКБ Сухого многофункционального истребителя Су-35. Этот проект входит в число приоритетных программ Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК). Первый вылет самолета состоялся 19 февраля на аэродроме Летно-исследовательского института им. М.М. Громова в подмосковном Жуковском. В октябре в воздух был поднят второй летный образец. Подключение к испытаниям второго самолета позволит компании ускорить выполнение программы и обеспечить начало серийных поставок Су-35 российским и зарубежным заказчикам в 2011 году. Поступление истребителя на вооружение российских ВВС будет способствовать укреплению обороноспособности страны, а также позволит компании «Сухой» сохранить конкурентоспособность до выхода на рынок истребителя пятого поколения. Поставки Су-35 на экспорт планируются в страны Юго-Восточной Азии, Африки, Ближнего Востока и Южной Америки.

«Сухой» является крупнейшим российским экспортером авиационной техники. В 2007 году зарубежным заказчикам поставлялись истребители Су-30МК2, Су-30МКМ и Су-30МКИ, а также запасные части, узлы и агрегаты к ранее проданным самолетам. На глобальном рынке боевой авиации компания намерена до 2015 года сохранять позиции за счет увеличения экспортных поставок истребителей Су-27СК и Су-30МК и запуска в серийное производство авиационных комплексов Су-34 и Су-35. В 2016—2025 годах «Сухой» намерен упрочить свое положение, предложив заказчикам истребитель пятого поколения. Доля в мировом производстве боевых самолетов планируется на уровне 10—12%.

Стратегические планы «Сухого» связаны с разработкой боевого авиационного комплекса пятого поколения. В настоящее время на входящем в его состав Комсомольском-на-Амуре авиационном производственном объединении им. Ю.А. Гагарина ведется сборка первых опытных образцов. Задачи по созданию истребителя пятого поколения определены действующей Государственной программой вооружения и также входят в число приоритетных программ ОАК.

В рамках государственного оборонного заказа «Сухой» производит модернизацию и ремонт истребителей Су-27 различных модификаций. Эта программа направлена на повышение боевой эффективности самолета за счет улучшения аэродинамических характеристик, совершенствования бортового радиоэлектронного оборудования, расширения номенклатуры средств поражения. Совершенствование Су-30 связано как с развитием общей концепции комплекса, так и с потребностями конкретных зарубежных заказчиков. **Б**



**ПОЛЯКОВ**  
**Иван Викторович**

Генеральный директор Омского  
производственного объединения  
«Радиозавод имени А.С. Попова»

член Генерального совета  
Общероссийской общественной  
организации «Деловая Россия»

член Экспертного совета  
по проблемам законодательного  
обеспечения оборонно-  
промышленного комплекса  
при Председателе Совета Федерации  
инициатор Гуманитарного проекта

Дата рождения:  
22 июня 1978 года

Образование:  
Военная академия Генерального  
штаба Вооружённых сил РФ,  
факультет переподготовки  
руководящих работников федеральных  
органов исполнительной власти  
в области обороны и обеспечения  
национальной безопасности РФ

Дипломатическая академия МИД РФ

Омский государственный  
университет, юридический факультет

ОСНОВНЫЕ АКЦИИ ГУМАНИТАРНОГО ПРОЕКТА

МОЙ ЗАВОД, МОЙ  
ГОРОД, МОЯ СТРАНА

ХАРТИЯ МОЛОДЁЖНОГО  
ДВИЖЕНИЯ

ЛИЦОМ  
К ПРОИЗВОДИТЕЛЮ

СОЕДИНЯЯ  
ПОКОЛЕНИЯ

СТОЯНКА ОМСКАЯ

АЛЕКСАНДР РОДЧЕНКО.  
ФОТОГРАФИЯ – ИСКУССТВО

КРАСНОАРМЕЙСКАЯ  
СТУДИЯ



Текст | Игорь НЕДОЗОР

## Эвелина БОРОДИНА — мастер неженского дела

**Когда руководителя ОАО «Тюменское центральное агентство воздушных сообщений» (ТЦАВС) Эвелину Николаевну Бородину спрашивают, почему она занялась таким неженским делом, как руководство гражданской авиацией, она всякий раз с улыбкой соглашается: «Да, дело неженское...». Действительно, когда она поступила в Киевский институт инженеров гражданской авиации, в числе почти 10 тыс. студентов было всего 100 девушек. Но тем не менее во всех профессиональных начинаниях Бородиной всегда сопутствовал успех.**

**В** середине 70-х Эвелина Николаевна молодым специалистом пришла в Березовский объединенный авиаотряд — одно из крупнейших вертолетных предприятий Тюменского управления ГА, да и всей страны. Под управлением юной девушки, ставшей начальником службы организации перевозок, оказалось более 20 аэропортов, а также авиация спецприменения, доставлявшая грузы для нужд нефтяников, геологов и специалистов других отраслей.

Эвелина Бородина не думала о том, что занимается трудным и неженским делом — напротив, ей было интересно осваивать свою профессию, участвовать в большой работе по развитию нефтяного края, приобретать практические навыки и набираться опыта. Десять лет пролетели незаметно, и Эвелина Николаевна перешла на работу в Тюмень — начальником производственной службы 1-го Тюменского объединенного авиаотряда. А с 1985 года возглавила тогда еще государственное Тюменское центральное агентство воздушных сообщений. Там Бородина быстро сумела поставить дело на должный уровень, в результате к концу 80-х предприятие продавало 1,8 млн авиабилетов ежегодно.

Затем наступила эпоха экономических реформ, развала старых предприятий и связей, реорганизаций и акционирования. Но и в столь нелегкое время Эвелина Бородина сумела с минимальными потерями провести свое предприятие через все неурядицы и потрясения. И главная причина успеха состоит в том, что она и ее подчиненные не опускали руки и рассчитывали лишь на себя. Эвелине Николаевне удалось создать дружный сплоченный коллектив сотрудников, способный функционировать и двигаться к поставленной цели в любых условиях. После акционирования компания стала налаживать свою работу по-новому. Тем более что состав агентства вместе с филиалами по области — это около 600 человек, и всех нужно обеспечить и продуктивной работой, и достойной заработной платой.

Когда «Аэрофлот» рассыпался на множество компаний, пришлось заново заключать со всеми прямые договора, выполнять все их условия, согласовывать порядок сотрудничества — и эта работа была проделана под руководством Бородиной в кратчайшие сроки. Но главный успех принесло довольно смелое по тем временам решение: Эвелина Николаевна отказалась от концепции узкопрофильного предприятия по реализации авиабилетов в пользу совершенно иной концепции — сети сервисных многопрофильных центров. Поскольку представительства и филиалы фирмы были разбросаны по всей области, для того чтобы оперативно сводить информацию воедино, был создан высокоскоростной вычислительный центр, который укомплектовали хорошими специалистами и современной техникой.

ОАО «ТЦАВС» занимается продажей билетов на поезд (причем их реализуется почти в два раза больше, чем на самолеты). А поскольку РЖД, будучи чрезмерно закрытой организацией, за эту услугу ничего не платит, фирма сумела найти

способ получить прибыль за счет сборов, тарифицируемых в установленном порядке. Кроме того, ТЦАВС продает билеты на автобусы по области и по всему региону. Больших денег это не дает, но привлекает потенциальных клиентов. Спрос рождает предложение, и агентство под руководством Эвелины Николаевны занялось туризмом: бронирует места на рейсы, гостиничные номера, автобусы, организует трансферты. Кроме того, оно ведет оптово-розничную торговлю товарами «в дорогу», которая осталась еще со времен бартера и взаимозачетов.

У ОАО «ТЦАВС» есть парк легковых машин и микроавтобусов, которые перевозят туристов, приезжающих в Западную Сибирь и на Урал до места назначения.

На сегодняшний день генеральная идея агентства состоит в том, чтобы клиент мог получить весь спектр услуг, необходимых ему в путешествии. И именно под таким девизом работают 22 филиала в Тюменской области и еще пять офисов в других регионах России.

Сейчас ОАО «ТЦАВС» сосредоточило усилия на деле совсем новом — сервисном обслуживании пассажиров: например, распространяет билеты на зрелищные мероприятия среди людей, оказавшихся в незнакомом городе. И пассажирам теперь не нужно, прилетев в Москву из Сибири или в Тюмень из небольших городков региона, переплачивать перекупщикам за билеты в хорошие театры, на концерты, в цирк. К примеру, летит житель Тюмени в столицу, в московском аэропорту его встречает заказанная службой машина и везет в заказанную ею же гостиницу. Вечером он отдыхает в Доме музыки по заказанному фирмой билету, а на выходные летит в Чехию попить пива или в Анталию погреться на пляже — тоже по купленным ОАО «ТЦАВС» билетам. «Таким образом, мы дарим клиенту самое дорогое — время», — поясняет Эвелина Николаевна.

С недавних пор у агентства появился еще один вид бизнеса: доставка подарков. Имея хорошие деловые контакты с транспортными фирмами, оно может доставить в любую точку области, региона, всей страны подарок любой стоимости и любого экзотического назначения. Сегодня уже налажены контакты с компанией, перевозящей подарки по всему миру, и в скором времени не будут препятствием и государственные границы. Фирма готовит все по желанию клиента, заказывает чартерные рейсы, дает сопровождающих, отслеживает доставку.

В планах Эвелины Бородиной — создание большой серьезной сервисной компании с перспективой на 10—20 лет. Казалось бы, учитывая такие планы, стоит задуматься и о новом названии фирмы, но работники и клиенты уже привыкли к старому — все-таки ему 40 лет, и данный брэнд в регионе хорошо знают, а главное — доверяют ему.

Кроме текущих дел, решаемых на уровне бизнеса, в отрасли есть масса проблем, которые требуют внимания и заботы на государственном уровне. В последние годы государственные органы управления транспортом вообще

и гражданской авиацией в частности находятся в постоянной реорганизации. Но ведь есть великолепный опыт: когда было Министерство гражданской авиации, оно отвечало за массу практических функций, связанных в первую очередь с безопасностью полетов, совершенствованием авиационно-технических баз, контролем за производством авиатехники и запасных частей к ней. Мало того что отечественные самолеты уступают свои трассы импортным машинам, что явилось итогом мощнейшей лоббистской работы и привлечения немалых капиталов. Но что творится в так называемых малых авиакомпаниях, состоящих из одного самолета, а также на аэродромах, в авиационно-технических базах, на самолетных стоянках?!

Доходит ведь до того, рассказывает Эвелина Николаевна, что немалое число линейных руководителей авиационных служб предпочитают не пользоваться самолетами. Ибо они весьма и весьма хорошо знают, что из себя представляет сейчас материальная часть российского гражданского воздушного флота. По мнению Эвелины Бородиной, прежде всего необходимо ликвидировать авиакомпании-однодневки, созданные исключительно для получения быстрых денег и не имеющие никакого материального обеспечения. Нужно оставить только крупные, авторитетные и профессионально состоятельные авиационные компании, способные и покупать надежную технику, и обеспечивать ее правильное регламентное обслуживание. Также нужно взять под жесткий государственный контроль авиационно-технические базы и маршруты поставки запасных частей к самолетам. Процент поддельных и некачественных комплектующих здесь превышает все возможные, даже самые пессимистичные представления.

Нужно воссоздать структуру, подобную прежнему «Авиаснабу», разрушенному до основания. Эвелина Бородина не устает повторять: «Это важнейший вопрос, тут речь идет не о поддельных парфюмерных наборах, а о безопасности людей в воздухе и на земле. Обязательно требуется уделить первостепенное внимание проблеме подготовки кадров. В отрасли работает еще немало специалистов старой школы, первоклассных инженеров гражданской авиации. Но уже недалеко то время, когда они состарятся и уйдут на пенсию. А современные технологии таковы, что самоучкам в них не место, нужны дипломированные специалисты. Есть среди всех прочих проблем еще одна очень серьезная — устаревшая законодательная база. Отрасль вынуждена до сих пор руководствоваться регламентными документами начала и середины 70-х годов. Но обновлять документы некому, поскольку ликвидирован мозговой центр отрасли.

Однако несмотря на все трудности и проблемы Эвелина Николаевна Бородина, ставшая мастером высочайшего класса в своем и вправду не слишком женском деле, смотрит в будущее с оптимизмом. И больше чем всеми другими наградами гордится званием «Руководитель года гражданской авиации России». Это для нее — высшая похвала и настоящее признание. <sup>5</sup>

**Эвелина Николаевна Бородина**, генеральный директор ОАО «Тюменское центральное агентство воздушных сообщений», окончила Киевский институт инженеров гражданской авиации по специальности «Экономика и организация воздушного транспорта».

Работала в Березовском объединенном авиаотряде Тюменского управления гражданской авиации (п. Березово, Ханты-Мансийский автономный округ Тюменской области). С 1983 года — в Тюменском объединенном авиаотряде Тюменского управления гражданской авиации, где занимала должности начальника отдела перевозок, начальника службы применения авиации в народном хозяйстве и перевозок. С 1985 года — генеральный директор ОАО «Тюменское центральное агентство воздушных сообщений».

Заслуженный работник транспорта России, почетный гражданин России. Удостоена государственных и общественных наград, среди которых серебряная медаль ВДНХ СССР (1989), ордена «Слава России» (2006), «Гордость России» (2007), «Почетный гражданин России» (2008), нагрудные знаки «Отличник Аэрофлота», «Почетный участник системы взаиморасчетов», «Почетный работник транспорта России». Имеет почетные грамоты губернатора Тюменской области, главы города Тюмени, ГСГА Минтранса России, лауреат II Открытого национального конкурса «Руководитель года гражданской авиации России» (приз МАРАП) и ряда других национальных премий.



Текст | Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

## Александр ЦУКАНОВ замыкает кольцо вокруг Тулы

**Компания «ПАРКойл», возглавляемая с начала 2004 года Александром Цукановым, играет ключевую роль в развитии уникального столичного проекта топливного снабжения «Московское кольцо». Сегодня она активно продвигает методы работы, выработанные в столице, в регионы.**

«ПАРКойл» — компания, знаменитая на топливном рынке Московского региона: изначально она создавалась в качестве одного из ключевых агентов реализации программы «Московское кольцо».

Стартовал этот проект в конце прошлого десятилетия: в 1997 году Правительством Москвы, Правительством Московской области, АК «Транснефтепродукт», компанией «ПАРКойл», Центральной топливной компанией, а также ОАО «ЛУКОЙЛ» было подписано соответствующее соглашение. Суть программы была в том, чтобы эффективно использовать Московский кольцевой нефтепродуктопровод (МКНПП), построенный в 1970—1984 годах вокруг Москвы, для обеспечения нефтепродуктами потребителей столицы и области. «Этот кольцевой нефтепродуктопровод не имеет аналогов в мире, — подчеркивает Александр Борисович Цуканов. — Он состоит из трех ниток, позволяющих отдельно транспортировать автомобильный бензин, дизельное топливо и авиационный керосин. Подземными отводами МКНПП соединен с крупнейшими аэропортами: Шереметьево, Домодедово, Внуково, Быково и Чкаловский. МКНПП практически совпадает с контуром Малого бетонного кольца вокруг столицы. Протяженность западного полукольца — 170 км, восточного — 158 км».

В ведении «Мостранснефтепродукта» — оператора МКНПП — находятся линейная производственно-диспетчерская станция «Володарская» и три наливные станции: «Новоселки», «Нагорная» и «Солнечногорская». К МКНПП также подключена Павельцовская нефтебаза. Программой предусмотрено дополнительно к уже существующим объектам построить 15 наливных пунктов и одну железнодорожную эстакаду. Эта часть проекта выполнена практически полностью: сооружено 14 пунктов, из которых шесть принадлежат ЛУКОЙЛу, а восемь — «ПАРКойлу». Компании «ПАРКойл» также принадлежит железнодорожная эстакада приема светлых нефтепродуктов.

Целью программы была не только ликвидация дефицита топлива, но и сокращение маршрутов транспортировки опасных грузов. К тому же предполагалась разгрузка терминала Московского НПЗ, находящегося в черте города. Было намечено и создание единой системы контроля качества нефтепродуктов. Это позволило бы вывести рынок нефтепродуктов Московского региона на совершенно иной уровень. И, конечно, важное значение имело удобство для потребителей: наливные станции расположены в 40—45 км от центра Москвы на федеральных трассах. «Однако, — отмечает Александр Борисович, — на определенном этапе реализации программы выяснилось, что «Мостранснефтепродукт» при фактическом попущительстве тогдашнего своего единственного владельца — «Транснефтепродукта» не заинтересован действовать в соответствии с заключенным соглашением. Это предприятие де-факто заняло позицию недопущения чужаков к трубе». По этой причине проект не доведен до логического завершения. И при производственной мощности кольцевого нефтепродуктопровода 7 млн т в год сейчас «Мостранснефтепродукт» пропускает по нему в лучшем случае 1 млн т: в основном керо-

син в аэропорты, а также моторное топливо на собственные наливные станции.

В компании «ПАРКойл» сумели самостоятельно решить проблемы поставки, в свое время не решенные из-за того, что «Московское кольцо» так и не было запущено в полной мере. Прежде всего внедрили технологию по перевалке нефтепродуктов из вагонов-цистерн в автоцистерны. «Это позволяет нам бесперебойно принимать топливо с заводов нашего поставщика — «Роснефти», — подчеркивает Цуканов. Кроме того, компания начала строительство собственного резервуарно-парка при железнодорожной эстакаде.

Компания «ПАРКойл» начинала работу на рынке как независимый поставщик топлива. Однако постепенно пришла к необходимости консолидации с крупным поставщиком: «Мы на определенном этапе нашего развития выбрали одного поставщика — стали приобретать продукты только у «Роснефти», — подчеркивает Александр Цуканов. И время подтвердило правильность этого решения: стабильность поставок и стабильность качества топлива позитивно сказались на результатах работы компании. Позднее сотрудничество двух компаний пошло дальше — «ПАРКойл» стала дочерней компанией «Роснефти».

«От такой интеграции выиграли обе стороны, — поясняет Цуканов, — мы получили надежного поставщика качественной продукции, мощного инвестора, а «Роснефть» приобрела эффективную компанию нефтепродуктообеспечения. Ведь у нашего менеджмента есть определенные преимущества перед менеджментом в структурах, изначально действовавших в составе этой ВИНК. Сотрудники компании прошли настоящую школу рынка в те времена, когда приходилось покупать топливо у различных поставщиков».

К тому же, чтобы конкурировать с розничными подразделениями ВИНК, сотрудникам компании нужна была большая «скорострельность» обслуживания, более высокое качество. Этого «ПАРКойлу» удавалось достичь раньше, в период независимости, и удается сегодня сохранять в составе «Роснефти»: показатели «ПАРКойла» — лучшие среди аналогичных подразделений «Роснефти» в регионе. «Когда на наших АЗС меняются смены, автомобилисты не уезжают на другие заправки, а терпеливо ждут четверть часа», — отмечает Цуканов.

Постоянное стремление повышать эффективность проявилось в непрерывном переоснащении наливных станций и АЗС, которое получило новое развитие после обретения «Роснефти» в качестве материнской компании. В «ПАРКойле» полностью поменяли парк топливно-раздаточных колонок, перейдя на мультиколонки — ведь старое оборудование клиентов не прибавляет. По заказу «ПАРКойла» была написана, внедрена, постоянно совершенствуется и используется в других подразделениях «Роснефти» специальная компьютерная программа для контроля всего спектра параметров — и количественных, и качественных, и стоимостных. Эта система позволяет сделать работу максимально прозрачной, вплоть до вывода информации в режиме онлайн в контролирующие органы.

Компания занимается не только розничными, но и мелкооптовыми поставками топлива. Александр

Цуканов замечает: «Наши наливные пункты (мини-нефтебазы) действуют круглосуточно, вся работа в компании построена на оказании достойного, качественного сервиса. Это основной наш девиз. Люди приезжают к нам за 100 км, зачастую предпочитая брать мелким оптом топливо у нас, а не на Московском НПЗ, потому что там они могут дожидаться своей очереди сутками, а у нас заправятся за час-два. И даже если вдруг появляются небольшие очереди, они, во-первых, не в мегаполисе, а во-вторых, мы перераспределяем поток на наши соседние пункты, которые расположены в 30 км друг от друга».

Важнейшее направление деятельности «ПАРКойла» сегодня — региональное развитие. Первый крупный проект в этой сфере (но не единственный) — компания «Россервис». Используя методы и стандарты работы головного «ПАРКойла», она стала одним из ведущих игроков топливного рынка Тульской области. Компания работает системно: в ее распоряжении 20 АЗС и нефтебаза. «Это целый комплекс нефтепродуктообеспечения, во многом аналогичный московскому», — подчеркивает Цуканов. «Россервис» успешно конкурирует в этом регионе с такими грандами топливного рынка, как ТНК и ЛУКОЙЛ. Таким образом, компания «ПАРКойл» транслирует свои стандарты менеджмента, подходы к сервису, логистике и управлению качеством в глубинку, добиваясь высокого качества и эффективности обслуживания потребителей в регионах.

Сама же компания в Москве активно взаимодействует по целому ряду проектов с независимым поставщиком — компанией «ПАРК-Газ», которая занимается таким венчурным пока направлением, как газовые заправки, а также предоставляет в аренду «ПАРКойлу» специализированную автотехнику для перевозки топлива. «ПАРК-Газ» открыл уже около десяти АГЗ, работающих параллельно с заправками «ПАРКойла».

Александр Цуканов уверен: «От эффективного среднего бизнеса, работающего на партнерских началах с крупными игроками, в топливной сфере при всем ее государственном значении нельзя отказываться, особенно по новым направлениям, венчурным проектам. Он видит все, что происходит на глобальных рынках, и своевременно доносит их тенденции до российского рынка».

«Я, — замечает Александр Борисович, — сторонник того, чтобы основные нефтяные и другие активы национального значения были у государства. Но работа внутри государственных компаний должна быть выстроена на основе эффективного менеджмента, соблюдения принципов конкуренции. Непременно нужно привлекать к сотрудничеству и независимые частные структуры: они могут помочь государственным компаниям совершенствовать работу в сфере маркетинга, менеджмента, выстраивать эффективный бизнес государственных компаний и эффективную деятельность государства в топливной сфере в целом». <sup>Б</sup>



**Александр Борисович Цуканов** родился в 1959 году, окончил Харьковское высшее военное инженерное училище и экономический факультет Московского государственного университета сервиса. Подполковник запаса. С 1978 по 1999 год служил в Вооруженных силах. В 1999–2000 годах — руководитель направления АТК «МЕГАойл». В 2000–2001-м — заместитель начальника департамента нефтепродуктообеспечения компании «Славнефть». В 2001–2003 годах занимал должность руководителя ряда частных компаний в сфере нефтепродуктообеспечения. В 2003–2004 годах — коммерческий директор ЗАО «Компания «ПАРКойл»». С 2004 года по настоящее время — генеральный директор ЗАО «Компания «ПАРКойл»». Женат, имеет двоих сыновей.

**По заказу «ПАРКойла» была написана, внедрена, постоянно совершенствуется и используется в других подразделениях «Роснефти» специальная компьютерная программа для контроля всего спектра параметров — и количественных, и качественных, и стоимостных. Эта система позволяет сделать работу максимально прозрачной**



Текст | Кирилл БЛОХИН

## Василий ДУЗИН:

### главная проблема — это восстановление научного потенциала

**Василий Дузин относится к числу тех специалистов, которые могут успешно сочетать теоретические знания и практические навыки. Будучи студентом, он написал курсовую работу на тему происхождения нефти. А теперь возглавляемая им компания «Помор-ГЕРС» занимается поиском нефти и оценкой ее содержания. Компания эта прочно занимает лидирующие позиции в сфере разработки нефти и газа.**

**Н**а сегодняшний день «Помор-ГЕРС» — независимая компания, занимающаяся анализом широкого спектра геолого-геофизической информации, помогающая заказчикам решать самые разнообразные геологические задачи — от проектирования геологоразведочных работ в малознакомых и слабо изученных районах (в том числе за пределами России) до подсчета запасов разведанных месторождений. Значительную часть ее деятельности составляет оказание услуг заказчикам, причем не в виде разовых проектов, а как постоянный сервис.

Сегодня основное направление деятельности «Помор-ГЕРС» — комплексный анализ геолого-геофизической информации для решения насущных геологических задач. Компания работает как на уровне интерпретации этой информации с выдачей оперативных заключений и их передачей по спутниковой связи, так и на уровне глубокого анализа всей доступной информации для решения более широких задач. А разработки в некоторых сферах носят инновационный характер. Предложенная командой Василия Ивановича Дузина технология отличается сравнительно низкой себестоимостью, высокой оперативностью, надежностью и востребована на рынке соответствующих услуг.

Что касается специалистов компании, то они исключительно отечественные. Однако такая проблема российской экономики, как постоянная нехватка квалифицированных кадров, побуждает компанию самостоятельно заниматься подготовкой профильных специалистов. За последние годы фирма помогла в получении второго профильного образования в Москве нескольким своим сотрудникам, а еще несколько человек проходят обучение сейчас.

«Помор-ГЕРС» уже не один год проводит экспертизу проектных документов, методик оценки коллекторов по данным геофизических исследований скважин, отчетов по подсчету запасов. При этом Василий Иванович подчеркивает, что методика изменилась незначительно, что объясняется фактическим развалом отрасли. В советский период пополнение методической основы происходило прежде всего за счет фундаментальных научных исследований, напрямую связанных с производством, а научные учреждения, имевшие государственное финансирование, разрабатывали и внедряли в производство новые методики.

С наступлением новых экономических отношений весь этот механизм оказался разрушенным. В настоящее время внедрение новых методик в производство регулируется исключительно заинтересованностью недропользователей, которые являются заказчиками для компаний, осуществляющих геофизический сервис. Недропользователи при выборе методики работ руководствуются в первую очередь рациональным расходованием средств, отпущенных на исследования.

Трудно в таких условиях обеспечивать внедрение новых методов в практику. Обрисованная ситуация — это один из главных факторов, тормозящих развитие отечественного сектора услуг по геофизическим исследованиям скважин.

В целом же, по словам г-на Дузина, в последние годы наметилась тенденция к переоценке ранее защищенных запасов по многим, особенно сложным с геологической точки зрения, месторождениям в сторону уменьшения. Это обусловлено «излишне оптимистическим взглядом на ресурсы месторождений в период предыдущих подсчетов, когда выводы делались на ограниченном, а иногда и совершенно недостаточном материале». Сказывается недоучет сложности геологического строения, что становится ясно только после начала эксплуатации.

Кроме того, Василий Иванович отмечает, что с ростом геологической изученности территории нашей страны все меньше остается надежд на открытие новых крупных месторождений с благоприятными эксплуатационными характеристиками. И поэтому мы подошли к необходимости освоения очень сложных месторождений со специфическими характеристиками коллекторов, вмещающих нефть и газ, что потребует качественно иных подходов как на этапе геолого-геофизического изучения, так и на этапе промышленной разработки. Василий Иванович уверен: нужно учиться работать по-новому в этих сложных условиях и бессмысленно надеяться только на импорт технологий с Запада.

Если говорить о заказчиках компании «Помор-ГЕРС», то это НК «ЛУКОЙЛ» и ее нефтедобывающие предприятия. Кроме того, постоянным заказчиком является компания «Полярное Сияние» (учредители «Роснефть» и ConocoPhillips). Выполняются работы для компаний «Печоранефть», «Ваньеганнефть», «Зарубежгеология», «Донские нефтепродукты», «Велнефть» и других предприятий, заказы от которых поступают эпизодически. «Помор-ГЕРС» проводит обработку и интерпретацию данных геофизических исследований по материалам отечественных геофизических предприятий и западных компаний, работающих в России и вне ее: Schlumberger, Baker Hughes и Halliburton.

Василий Иванович считает, что в этой части прикладной геофизики накоплен значительный инновационный потенциал. Но здесь он видит две большие проблемы. Первая — это недостаток средств. Вторая — отсутствие рынка идей.

По поводу первой проблемы г-н Дузин думает, что в условиях рыночной экономики финансирование фундаментальной науки надо вывести за рамки рыночных отношений. По его словам, «фундаментальные научные исследования целиком и полностью должны ложиться на плечи государства».

А для решения второй проблемы он предлагает создать рынок идей, на котором защищаются права и автора, и инвестора, и покупателя, а стоимость идеи определяется в первую очередь ценностью ее практической реализации. По его мнению, это должно стать сегодня одной из основных задач государства.

Василий Иванович говорит, что главная насущная проблема на сегодняшний день — это восстановление научного потенциала. Сам он предлагает следующее: собрать «под государственную крышу» старые научные кадры по базовым направлениям в геологии, геофизике, гидроди-

намике и добыче полезных ископаемых, привлечь молодых специалистов из закрытых ранее научных направлений ВПК и по исследованию космоса, а также специалистов, имеющих опыт работы в западных добывающих и сервисных компаниях. Кроме того, он считает целесообразным выделить в высших учебных заведениях элитные направления для обеспечения государственной геологической науки. Для того чтобы реализовать все это, «оплата труда привлеченных высококвалифицированных специалистов должна быть достойная, не ниже той, которую бы им платили в западных компаниях».

Василий Дузин также отметил, что даже сейчас, когда деньги у страны есть, восстановления геологической отрасли практически не происходит, а основная тяжесть геологоразведочных работ легла на плечи коммерческих компаний.

Приходится учитывать и то, что в условиях рынка в России ведение геологоразведочных работ сопряжено со многими рисками административно-экономического характера, притом что риски геологические, связанные с неоправданными ожиданиями и отрицательными результатами, тоже никуда не делись. Тем не менее и отечественные, и зарубежные компании продолжают вкладывать средства в геологическую разведку. Но государство, по мнению г-на Дузина, должно в этом процессе играть главную роль: «Однозначно необходима государственная структура, которая будет координировать геологоразведочные работы в масштабах всей страны». Она могла бы «обеспечивать фундаментальные геологические исследования, выступать соинвестором в геологоразведочных проектах частных компаний, облегчая их бремя и расширяя возможности». Как она будет называться — Министерством геологии, Министерством базовой промышленности или Государственной геологоразведочной корпорацией — принципиальной роли не играет. Важен не столько статус, сколько эффективность деятельности координирующей структуры. За основу при создании такой структуры, по мысли Василия Ивановича, можно взять, например, ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Газпром» или другие мощные добывающие компании. Кроме того, государство должно заняться такими вопросами, как геологический контроль и техническая экспертиза геологоразведочных работ. Так или иначе, но Василий Дузин не сомневается в том, что России необходима государственная структура для восстановления геологической отрасли и ее последующего регулирования. Однако крайне важно, чтобы такая структура «стала инструментом инвестирования государственных средств в будущее нашей страны, наших детей, а не разбазаривания государственной казны».

Вообще же перспективу геологии в России Василий Иванович считает обнадеживающей, а мысли о том, что мы не можем осваивать собственные минерально-сырьевые ресурсы без иностранной технологической помощи, считает неверной. Рост проходки и добычи в последние годы, по мнению г-на Дузина, лишь подтверждает мысль, что «мы вполне состоятельны и как геологи, и как газовики, и как нефтяники». <sup>5</sup>

**Василий Иванович Дузин** родился 26 января 1951 года.

В 1970 году окончил Киевский геологоразведочный техникум. Затем служил в Вооруженных силах СССР.

С 1972 по 1980 год работал техником-геофизиком, старшим техником-геофизиком и инженером-геофизиком в Гидрогеологической экспедиции № 30 объединения «Гидроспецгеология».

В 1978 году заочно окончил Московский институт нефти и газа им. Губкина по специальности «Геофизические исследования нефтегазовых скважин».

С 1980 по 1989 год — начальник отряда, главный геофизик партии, начальник партии, главный геофизик экспедиции в Центральной опытно-методической экспедиции по исследованию сверхглубоких скважин Министерства геологии СССР.

В 1988 году стал кандидатом геолого-минералогических наук.

В 1989—1991 годах работал на Кубе в качестве контрапары главного геофизика Промышленно-геофизической экспедиции по исследованию нефтегазовых скважин Республики Куба.

В 1991—1997 годах занимал должность ведущего научного сотрудника в научно-производственном объединении ГЕРС.

С 1997 года по настоящее время — генеральный директор ООО «Помор-ГЕРС».



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Сергей ШМАТЧЕНКО:

### все направления — главные

**ООО «Геострой» выполняет все виды проектно-изыскательских работ в нефтегазодобывающей отрасли, а также в сфере транспорта нефти и газа: обустройство нефтяных и газовых месторождений; объекты транспорта нефти и газа; объекты связи, охраны и пожаротушения; линии электропередач и т.п. Как отмечают все заказчики, качество выполняемых проектно-изыскательских работ — высочайшее.**

Сегодня многие сетуют, что наша экономика как подседа на «нефтяную иглу», так с нее и не слезает. Сергей Шматченко, руководитель ООО «Геострой», так не считает. Благодаря нефтяной отрасли развиваются строительство, металлургия, машиностроение, химия. Нефтегазовый сектор — мощнейший источник экономического роста, другое дело, что использовать его нужно с умом, не допускать дисбаланса в экономике.

Сергей Шматченко — изыскатель со стажем. Начинать работу в объединении «Башнефть», затем, с 1985 года, работал в знаменитой Когалымской экспедиции. В начале 2000-х годов в результате экономических преобразований произошла реструктуризация «Башнефти», Когалымская экспедиция была ликвидирована. Но часть специалистов, в числе которых был и Сергей Шматченко, решили не дать пропасть потенциалу экспедиции. На базе этой экспедиции они в 2003 году и создали ООО «Геострой» с центральным офисом в Москве и двумя филиалами — в Уфе и Тюмени. На первых порах заказы давали предприятия ЛУКОЙЛа и «Транснефти», потом и других нефтегазовых корпораций.

На вопрос о причинах успеха Сергей Шматченко отвечает: все дело в правильно выбранной и неуклонно осуществляемой стратегии развития бизнеса. А она такова: поддерживать постоянное качество, реагировать на пожелания заказчиков и на необходимость быть востребованными. Сейчас в сфере добычи углеводородного сырья развитие идет опережающими темпами. Осваиваются новые месторождения, особенно в Восточной Сибири, строятся новые магистрали, раз-

вивается Балтийская трубопроводная система, прокладывается новый трубопровод Восточная Сибирь — Тихий океан, в проведении проектно-изыскательских работ для которого ООО «Геострой» принимало активное участие.

Другое направление деятельности фирмы — участие в реконструкции существующих коммуникаций. Нефтяные и газовые артерии страны подошли к предельному сроку эксплуатации, нуждаются в замене. И в «Транснефти», и в «Трансгазе» уже готовы масштабные программы реконструкции и капремонта. Есть серьезные программы строительства и реконструкции внутрипромысловых трубопроводов, строительства и ремонта автодорог к промыслам, ремонта скважин. Обдумывается вопрос участия в зарубежных проектах российских нефтяных холдингов. Расширяется сеть филиалов, например, не так давно принято решение о создании филиала в г. Усинске, Республика Коми.

Но главная причина успехов ООО «Геострой» состоит в том, что для него нет более или менее приоритетных направлений — все направления тесно взаимосвязаны. Без линий электропередачи — не пробурить скважины, не обеспечить откачку нефти. А без автодорог — не доставить на промысел оборудование и людей.

Не пренебрегает «Геострой» и всеми теми возможностями, которые предоставляет технический прогресс. Например, широко используется спутниковое оборудование. Каждая полевая бригада обеспечена ноутбуками с программным комплексом «Кредо», позволяющим выполнять значительную часть камеральных работ в полевых условиях. Спутниковое оборудование, установленное в полевых лагерях и передвижных вагонах, через Интернет обеспечивает оперативную передачу материалов изысканий по назначению.

Есть у «Геостроя» и то, чего нет у других проектно-изыскательских организаций: уникальные системы спецавтотранспорта, не имеющие аналогов не только в России, но и в мире. Ставка сделана на эксклюзивные модели техники, производимые по спецзаказам. Например, в автопарке ООО «Геострой» есть уникальные амфибии саратовского производства. Для этих машин практически не существует понятия «бездорожье». Кроме общепринятого колесного транспорта, в распоряжении изыскателей имеются плавающие автомобили на колесах сверхнизкого давления — снегоболотоходы «Бронто-1922», вездеходы-амфибии «Арго-Авенгер» — транспортные и с буровыми установками, а также аэросани-амфибия «Патруль», гусеничный вездеход ГАЗ-71 с установкой статического зондирования, уникальная буровая техника. Важно отметить, что специализированная вездеходная техника и аэросани-амфибии позволяют передвигаться по тундре, сохраняя почвенно-растительный слой.

Есть, разумеется, и проблемы. Одна из них — кадровая, характерная для всех наукоемких производств России. А геологические и проектно-изыскательские работы — это именно наукоемкое производство, требующее специалистов высочайшей квалификации, которых нужно готовить не один год. И «Геострой» пред-

принял солидные усилия по самообеспечению кадрами.

Фирма финансирует обучение в вузах своих работников, причем как базовое высшее образование для перспективных рабочих, которые могут стать компетентными инженерами, так и дополнительное высшее — для повышения квалификации специалистов. Сейчас в компании из более чем 250 сотрудников учатся 15 человек. Отдельное направление — финансирование обучения в вузах детей сотрудников компании. Для решения проблемы дефицита ИТР компания привлекает на практику студентов московских, новосибирских, тюменских, уфимских вузов, в первую очередь МИИГАиК, НИИГАиК, Московского геологоразведочного университета. Значительная часть из них остается работать в компании. И это неудивительно: средняя зарплата в компании — 38 тыс. руб., к тому же имеется широкая программа медицинского страхования, финансирования не только профессионального и высшего образования, но также школ и детских садов. Работникам, которым нужны квартиры, предоставляется помощь в выплате первоначального взноса по ипотечному кредиту с компенсацией ежемесячных взносов.

Есть, однако, проблемы общегосударственного масштаба, которые так просто не решишь, тем более силами одной компании. «Сегодня дефицит единой логики развития в строительстве вообще и нефтегазовом проектировании в частности. Отсюда возникают колоссальные проблемы. Первая — нет единой нормативно-методической политики, у каждой корпорации она своя, и государственные нормативные акты своевременно не корректируются. Нормативная база чрезвычайно устаревшая, она не учитывает новых технологий», — считает Сергей Шматченко.

Это и несомненные противоречия в системе разрешительной документации на право выполнения изыскательских работ, а именно — получение лесорубочного билета. Говорит Сергей Шматченко: «Поэтапно картина выглядит так: перед выходом в поле изыскательские организации обязаны, кроме ведомственных разрешений, получить лесорубочный билет. Однако, согласно Лесному кодексу, лесорубочный билет выдается при наличии ряда документов, в первую очередь договора аренды земельного участка, который в свою очередь включает в себя акт выбора земельного участка, проект границ, межевое дело и прочее. А при подготовке данных материалов просто необходимо проведение полевых изыскательских работ. То есть возникает тупиковая ситуация, при которой, во-первых, изыскатели все равно выходят в поле, либо предварительно договорившись с лесниками, либо получив гарантийное письмо от заказчика о компенсации штрафных санкций, но при любых обстоятельствах уже находясь в роли нарушителей. Во-вторых, и заказчики находятся в аналогичной ситуации: они либо просто указывают в техническом задании — получить лесорубочный билет, перекладывая ответственность на изыскателей, либо дают гарантийное письмо о компенсации штрафных санкций. В-третьих, лесорубочный билет в большинстве случаев не

выписывается вообще, а убытки не возмещает никто (нарушение п. 11 гл. 1 Лесного кодекса — платность лесопользования).

Кроме того, отсутствует само понятие лесорубочного билета при выполнении инженерных изысканий, ведь процесс рубки леса в данном случае сводится к организации просеки-визирки, шириной 1 м, а это далеко не всегда рубка. Чаще всего это очистка направления визирования от нависающих боковых веток. Визирки, как правило, тяжело увидеть с вертолета и даже тяжело обнаружить на местности спустя два-три года. Возьму на себя смелость заявить, что процесс рубки визирок — это саморегулируемый процесс, поскольку, во-первых, ни один изыскатель не будет рубить дерево, если оно не мешает (в первую очередь потому, что это дополнительные трудозатраты, которые никто не оплатит). Во-вторых, ни один заказчик не станет заказывать изыскания по заведомо бросовым маршрутам, так как его маркшейдерские и землеустроительные службы могут вполне профессионально оценить вероятность положительного результата, а изыскания стоят дорого. Исходя из этого просто необходимо упростить процедуру получения разрешительной документации при проведении инженерных изысканий».

Назрела и необходимость создания единой системы менеджмента качества (СМК) в нефтегазовой отрасли. В настоящее время действуют ведомственные отраслевые системы: в аэрокосмической — AS-9000, в автомобильной — QS-9000, в сфере телекоммуникаций — TL-9000. В качестве единой СМК в нефтегазовой отрасли можно предложить NG-9000. На данный момент в отрасли существуют СМК на уровне отдельных корпораций. Г-н Шматченко видит выход в том, чтобы проектировщикам и изыскателям объединиться в профессиональную ассоциацию, имеющую выход на высшие уровни государственной власти, для отстаивания своих интересов перед государственными структурами и заказчиками.

Пока же ООО «Геострой» готовится к осуществлению новых проектов еще большего масштаба. По мнению Сергея Шматченко, следует действовать в русле генерального направления развития отрасли — освоения углеводородных месторождений Восточной Сибири. Это огромный источник роста экономики и социально-экономического развития восточной части страны.

«30 лет назад в Западной Сибири была одна тайга, а сегодня там прекрасные города — Ханты-Мансийск, Сургут, Нижневартовск. Это один из богатейших регионов России, здесь созданы современные предприятия, учреждения культуры, вузы. Есть все шансы повторить это чудо в Восточной Сибири», — считает он.

И можно не сомневаться, что ООО «Геострой» ждёт успехи на выбранном пути. Ведь случайно фирма имеет профессиональные награды — почетный диплом лауреата национальной премии «Лидер отрасли» в номинации «Проектно-изыскательские работы» за 2007 год, диплом Международной премии «Лидер экономического развития России» в номинации Лучший налогоплательщик России» за 2006 год. <sup>5</sup>

**Генеральный директор ООО «Геострой» Сергей Николаевич Шматченко** родился в 1959 году в Тольятти. После окончания средней школы в Уфе и службы в армии окончил в 1982 году Уфимский автотранспортный техникум, а в 1990 году — Башкирский государственный университет. С 1982 года — в БашНИПИнефть (институт «Башнефтепроект»): техник отдела инженерных изысканий, инженер, начальник отдела инженерных изысканий.

Награждался почетной грамотой объединения «Башнефть», имеет благодарность Минэнерго СССР, многочисленные ведомственные награды.

Женат, имеет двух дочерей.

**ООО «Геострой» готовится к осуществлению новых проектов еще большего масштаба. По мнению Сергея Шматченко, следует действовать в русле генерального направления развития отрасли — освоения углеводородных месторождений Восточной Сибири. Это огромный источник роста экономики и социально-экономического развития восточной части страны**



## Иван ЗАХАРОВ: будущее российской высшей школы решается сегодня

**Любая отрасль должна совершенствоваться, и сфера высшего образования — не исключение. Однако модернизировать ее нужно максимально бережно. Внедряя новые формы и адаптируя российское высшее образование к международной образовательной системе, мы должны сохранить все положительные моменты, которые десятилетиями нарабатывались классической системой отечественной высшей школы.**

**Р**ешение о модернизации системы российского высшего образования принято верное, но опасно, как всегда, заключается в деталях, а они прописаны слабо. И самое главное — нет продуманной стратегии развития российского образования, неясно, куда мы движемся и к чему хотим прийти в итоге.

В России принята долгосрочная стратегия развития страны до 2020 года, теперь настало время в соответствии с ней принять долгосрочную стратегию развития российского образования в целом и высшего образования в частности. Свои долгосрочные стратегии развития следует сформировать и российским вузам, причем ориентироваться они должны и на общую стратегию в области образования, и на стратегии развития тех регионов, для нужд которых они выпускают специалистов.

### Опыт 90-х

Чтобы построить качественное современное здание, сначала нужно заложить крепкий и надежный фундамент. Такой фундамент у нас уже есть — это то, что пользуется заслуженным авторитетом во всем мире и вызывает зависть зарубежных образовательных школ: фундаментальность российской системы высшего образования. Но сейчас этот фундамент то и дело пытаются разрушить. Более того, сегодня при модернизации образования крайне мало прислушиваются к мнению авторитетных представителей высшей школы и не обращаются к их опыту, а это было бы очень полезно.

В начале 90-х казалось, что система российского высшего образования обречена. Социально-экономические преобразования в стране больно ударили по государственным вузам — они фактически были брошены на произвол судьбы. Но вопреки пессимистическим прогнозам российское высшее образование выстояло. И не просто выжило, а вышло из кризиса обновленным, обогащенным новыми технологиями, сильным и готовым к переменам и дальнейшему развитию.

В новых экономических условиях сильнее университеты и институты страны смогли приспособиться к рынку, они научились зарабатывать, и помимо федерального бюджета у них появились собственные внебюджетные средства. Благодаря этому они получили возможность повышать зарплату своим преподавателям, привлекать на работу новых специалистов, в том числе и из корпоративного сектора, модернизировать материально-техническую базу.

Казалось бы, сейчас, когда российские вузы окрепли и встали на ноги, когда перед ними больше не стоит проблема безденежья, когда в стране стабилизировалась политическая ситуация, самое время для того, чтобы сделать качественный рывок. Но этого не происходит. Почему? Потому что усилилось давление административного ресурса, ужесточаются правила пользования внебюджетным финансированием. Вузы имеют ограниченные возможности распоряжаться деньгами, которые они зарабатывают, а ведь внебюджетные деньги — это залог развития вуза.

### Школа — вуз — работодатель

Советская система высшего образования в конце 80-х годов пришла к очень правильной, на мой взгляд, практике. Она заключалась в тесном взаимодействии вузов с работодателями, в частности технических вузов с промышленными предприятиями. Практически на всех значимых предприятиях отраслей действовали научно-учебные лаборатории кафедр ведущих вузов страны. Студенты имели возможность на практике познакомиться со своей профессией: свои проекты и лабораторные работы они выполняли на базе действующих заводов, конструкторских бюро, НИИ, рука об руку работая с уже состоявшимися инженерами и ведущими специалистами.

Благодаря тесному сотрудничеству с работодателем мы выпускали полностью готовых специалистов. Более того, у многих выпускников уже были гарантированные рабочие места. При этом предприятие имело возможность отобрать для себя лучших молодых специалистов.

Некоторые государственные технические вузы сохраняли эту традицию и в постсоветское время. Лаборатории профильных предприятий, где занимались их студенты, засчитывались как учебные площади вузов. Теперь, к сожалению, это невозможно. Согласно принятым законам, бюджетные вузы уже не имеют возможности по-старому работать с производственными предприятиями: ведь если их студенты учатся на чужих площадях, нужно заключать договора аренды. Однако есть ли у вузов средства, чтобы оплатить аренду по

современным ценам? Конечно, нет. Нарушена сама логика подготовки.

Нарушена и тесная связь вуза со школой. Еще недавно преподаватели институтов работали в школах, подготавливая себе абитуриентов. Это было выгодно всем: и школе, чьи выпускники имели возможность заранее определиться в выборе будущей профессии, и вузу, который мог подтянуть уровень знаний своих будущих учащихся до преподавания вузовской программы. Сейчас же такое сотрудничество стало проблематичным. Общеобразовательная школа — муниципальное учреждение, и чтобы на законных основаниях получить разрешение на сдачу своих площадей институту, ей надо согласовать это с городским Комитетом по имуществу, а тот даст свое согласие только после того, как это одобрит городское собрание. Решение этого вопроса затянется на долгие месяцы.

### Рынок выбирает сильнейших

Сейчас много говорят о возможном сокращении количества вузов с помощью административного ресурса. Мне кажется, это не самая эффективная мера, она не решит ни проблему повышения качества образования, ни проблему дефицита кадров, в том числе и рабочих специальностей, а под эгидой решения этих проблем и планируется сокращение. Проблема не в том, что у нас слишком много вузов, а в том, чтобы программы преподавания в них соответствовали стандартам высшего образования.

Давайте посмотрим на мировые тенденции развития образования. Наша цивилизация находится на пути к формированию общества, основанного на знаниях. Страны, во главу угла ставящие инновационное развитие, — США, Япония, Китай, объявили всеобщее высшее образование своим государственным приоритетом. Россия же, сокращая количество вузов, стремится сделать высшее образование чем-то элитарным, то есть фактически делает шаг назад.

Проблема качества высшего образования актуальна для России. Но кто сейчас оценивает качество подготовки будущих специалистов российскими вузами? Органы федеральной исполнительной власти. Это неправильно: во всем мире приоритетное право голоса в этом вопросе принадлежит работодателю, тому, для кого мы, собственно, и готовим специалиста. Если предприятие с готовностью берет к себе выпускников того или иного вуза и говорит, что и дальше будет так делать, это и есть высшая и самая объективная оценка его работы.

Российский рынок высшего образования — саморегулирующаяся среда, причем отличающаяся сегодня очень жесткой конкуренцией. Здесь способны выжить только сильные вузы, те, чьи выпускники востребованы работодателем, а образовательные услуги, соответственно, студентами. Функция государства же, на мой взгляд, должна сводиться к контролю законности деятельности вузов, к контролю за соблюдением ими стандартов высшего образования. Повторюсь, в жесткой конкурентной борьбе выстоят только сильные вузы и автоматически отпадут слабые.

Перед Россией остро стоит проблема нехватки рабочих кадров, мы потеряли среднее звено образовательной системы — техникумы и ПТУ.

Решение проблемы — комплексное. С одной стороны, нужна продуманная политика государства, направленная на развитие в России промышленных предприятий, на повышение престижа профессии рабочего. Как только в стране начнет развиваться промышленность, как только квалифицированные рабочие начнут получать достойные деньги, молодые люди пойдут на производство.

С другой стороны — это и задача системы образования. Классическая схема непрерывного профессионального образования, комплекс школа — техникум — вуз, позволила бы исправить ситуацию. Стоит отметить, что современное производство — это очень сложная система, чтобы работать на нем, человеку нужно обладать глубокими фундаментальными и специальными знаниями, дать которые могут только современные образовательные комплексы.

### Международный вызов

Наряду с внутренними проблемами развития системы образования Россия сейчас столкнулась и с вызовом извне. Это касается вопроса лидерства на международном образовательном рынке. Развитие образовательных услуг в международном поле приоритетно для многих государств, именно поэтому здесь сегодня идет жесточайшая конкуренция.

Российское образование по-прежнему пользуется авторитетом на международной арене, прежде всего благодаря своей фундаментальности. Привлекательно оно для иностранцев и по другой причине — цена обучения в российском вузе существенно ниже, чем в вузах других стран. Не секрет, что в нашу страну всегда ехали учиться не самые состоятельные граждане мира, но наиболее одаренные.

И все же появляются тревожные сигналы. Например, из миллиардной Индии, ранее активно посылавшей своих молодых людей учиться в Россию, сегодня сюда приезжает мало. Это говорит о многом. Пришло время подумать об имидже российского образования за рубежом и активно заняться пропагандой российских вузов. Не стоит забывать и о международных рейтингах, и о том, что большое значение имеет та социальная обстановка, которая складывается вокруг иностранных студентов в соответствующем регионе. Думаю, что в условиях жесткой международной конкуренции наше образование сможет выстоять только в одном случае: если не откажется от наработок классической школы высшего образования, максимально обогатив его современными тенденциями.

В заключение отмечу, что система образования, равно как и здравоохранения, — это фундамент, на котором строится национальная безопасность страны. И обращаться с ним нужно очень осторожно и максимально бережно. Российская система высшего образования уникальна, она уже показала свою жизнестойкость. Сегодня нам важно не нарушать целостности этой системы, иначе мы рискуем потерять Россию. ■

Подготовила Анастасия САЛОМЕЕВА

**Иван Сафонович Захаров** родился 25 октября 1942 года в Красноярском крае. В 1965 году окончил Томский институт радиозлектроники и электронной техники (ТИРЕЭТ). После окончания аспирантуры в Томском государственном университете вернулся в ТИРЕЭТ, где защитил докторскую диссертацию и работал до 1988 года, пройдя все ступени карьерной лестницы — от ассистента до заведующего кафедрой «Диэлектрики и полупроводники». В 1988 году перешел на работу в Курский политехнический институт (сейчас Курский государственный технический университет) на должность заведующего кафедрой «Конструирование и технология электронно-вычислительных средств» и одновременно проректора по научной работе. С 2002 по 2007 год — ректор КурскГТУ. С 1 июля 2008 года — ректор Негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Гуманитарно-технический институт» (г. Курск). И.С. Захаров — автор более 500 научных трудов, обладатель более чем 200 патентов на изобретения. Действительный член Международной академии информатизации, Международной дипломатической академии и ряда других международных и российских академий. Удостоен многих государственных и общественных наград, среди которых орден Дружбы, знаки «Почетный работник высшего образования», «Заслуженный деятель науки и техники РФ», звание «Ректор года 2005» и ряд других.



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Сергей ВОЛКОВ: трубы успеха

**Казанское ООО НПП «Завод стеклопластиковых труб» — дочернее предприятие ОАО «Татнефть». Крупнейший в России производитель стеклопластиковых труб и единственный, специализирующийся на выпуске стеклопластиковых насосно-компрессорных труб, рассчитанных на давление до 270 атм. и глубину погружения до 4 км. Возглавляет предприятие Сергей Алексеевич Волков — один из его создателей и энтузиаст внедрения пластиковых труб в различные отрасли экономики России.**

**П**роизводство стеклопластиковых труб в столице Татарстана началось в 1995 году. Инициаторами применения нового материала выступили оборонщики — специалисты казанского ОКБ «Союз», которые занимались данной тематикой в военно-промышленных целях. (Сам Сергей Алексеевич познакомился с перспективным материалом, работая в космической отрасли.) Конверсионные технологии, передовые научные разработки стали основой для начала выпуска отечественных стеклопластиковых труб.

Значителен вклад в организацию инновационного производства академика И.Х. Фархутдинова — одного из самых авторитетных специалистов в этой области в то время. Определяющую роль в развитии предприятия сыграла поддержка (в том числе и инвестиционная) Правительства Республики Татарстан, а также понимание и помощь материнской компании «Татнефть».

Реализовать проект было непросто: экономические проблемы середины 90-х, затем банковский кризис 1998-го отодвинули его реализацию. Лишь в 2000 году началось создание производственных мощностей, а продукция пошла в 2002 года. С тех пор, работая в связке с ОАО «Татнефть», завод набирает обороты. Предприятие

применяет технологии и материалы лучших мировых производителей, технические условия на выпуск продукции разработан на основе стандартов ISO и API (Американский институт нефти). И спрос на его продукцию будет лишь расти.

Интерес нефтяников к ней обусловлен тем, что им приходится работать с довольно агрессивными средами. Ни разнообразные покрытия для внутренней поверхности труб, ни обработка эпоксидными смолами и другими экзотическими материалами не давали должного эффекта. Зато стеклопластик оказался очень эффективен. И к тому же завод гарантирует работу своих труб в течение 20 лет — намного больше, чем любой стальной трубы.

Применение стеклопластика в корне меняет процесс добычи и транспортировки в нефтяной отрасли. Здесь, надо признать, Россия сильно отстала от мирового уровня: в мировой нефтедобыче доля стеклопластиковых труб составляет до 80%. У нас же долгое время отмечались лишь единичные случаи применения композиционных труб зарубежного производства. И вот НПП «Завод стеклопластиковых труб» решил заполнить эту нишу.

Общеизвестны проблемы коррозионности на нефтетранспортных трубопроводах. К примеру, металлические трубы на ряде месторождений «Татнефти» служат всего три-пять лет, а есть скважины, на которых предел — три месяца. Согласно официальным подсчетам, потери от аварий из-за коррозии нефтепроводов достигают 1,2% от всей добываемой в России нефти. А это уже прямая угроза как экономическому благополучию государства, так и экологии тех территорий, где разрабатываются месторождения углеводородного сырья и по которым идет его транспортировка. Проблема повышения надежности и долговечности труб нефтяного сортамента весьма актуальна для российской отрасли, где степень изношенности основного технологического оборудования превышает 50%. По оценке аналитиков, более половины аварий насосно-компрессорных труб происходит из-за нарушения герметичности их резьбовых соединений.

Есть у стеклопластиковых труб еще одно достоинство — небольшой вес: в среднем масса изделий из стеклопластика в четыре раза меньше массы аналогичных изделий из металла, и это при высокой прочности. Значительно облегчаются и удешевляются строительно-монтажные работы, упрощаются сами методы монтажа, которые часто могут производиться вручную.

У стеклопластиковых труб есть один недостаток: они дороже металлических. Но по мере удорожания металла разрыв будет сокращаться.

У НПП с недавних пор появился еще один крупный заказчик — Министерство обороны России, закупящее оборудование для доставки топлива войскам. Современный полевой магистральный трубопровод диаметром 150 мм, развернутый в две линии на 300 км выполняет работу 10—12 автомобильных батальонов. При этом капитальные вложения снижаются в 2,1 раза, потребность в личном составе — в два раза. Предполагается долгосрочное сотрудничество, в рамках

которого будут производиться и поставляться стеклопластиковые трубы из комплекта полевого магистрального трубопровода для транспортировки светлых нефтепродуктов, нефти и технической воды.

Не надо забывать и о других сферах, где стеклопластиковые трубы просто незаменимы. Например, поставленная в ранг национального проекта задача реформирования и обновления ЖКХ немыслима без технологической модернизации коммунальных трубопроводных сетей. Статистические сведения говорят о критической степени изношенности водопроводных и канализационных труб во многих городах и поселках страны. То и дело происходящие аварии отрицательно влияют на систему жизнеобеспечения населенных пунктов.

Встанет, конечно, вопрос цены труб. Но ведь надо учесть и стоимость ремонтов, ликвидации разнообразных аварий и прорывов, когда теряются сотни тонн воды. Ситуация будет та же, что и с металлическими трубами для нефтяников: рынок покажет, какова истинная цена труб из разных материалов. Одно дело, сколько стоит металл сегодня, и совсем другое — сколько он будет стоить через десять лет, когда придет пора переключать трубы. Можно с большой долей уверенности утверждать, что металл не подешевеет. А стеклопластиковая труба будет лежать и стоить столько же, сколько уплатил подрядчик сегодня. Вот что говорит об этом генеральный директор предприятия Сергей Волков: «Понятно, что для труб, предназначенных жилищному хозяйству, нужна будет другая технология, попроще. И давление она должна будет держать гораздо ниже, чем на буровой, меньше 50 атмосфер. Есть плюсы и в диаметрах труб: при диаметре 300 мм и выше стеклопластиковой трубе ни металл, ни полиэтилен не конкуренты».

Предприятие ведет подготовку к выходу на международный рынок, заканчивает сертификацию системы управления качеством по стандартам Американского нефтяного института, организует защиту своих технических решений патентами. Цель — уже в ближайшее время быть в состоянии выполнить заказ любой компании мира, тем более что по соотношению цены и качества продукции с НПП «Завод стеклопластиковых труб» вряд ли кто-нибудь сможет конкурировать.

Стоят, конечно, перед предприятием и немалые проблемы. Одна из них — практически полное отсутствие утвержденных стандартов на пластиковые трубы и запорную арматуру. В конце 2007 года НПП предложило самостоятельно разработать стандарт Российской Федерации на стеклопластиковые трубы и фасонные изделия, предоставив в Росстандарт предварительный проект документа, проходящий сейчас процедуру согласования. Есть и проблемы технического сорта: во многом цена продукции определяется тем, что в стоимости новой трубы 75% составляет стоимость спецстекла, которое, завозится из-за рубежа.

Но специалисты НПП и смежники работают над этой проблемой. Одним из путей ее решения является использование базальтового волокна.

На сегодня Россия практически единственная страна, которая в промышленных масштабах выпускает базальтовые волокна — а это материал более перспективный, чем стекловолокно, для данного вида продукции. Оно обладает на 20—25% более высокими прочностными свойствами, более химически стойкое, к тому же более «доброжелательное» к человеку и экологии, а запасы сырья неограниченны. И здесь, как считает Сергей Волков, нужна поддержка государства, так как это уникальное, в перспективе конкурентное преимущество в области высоких технологий и для высоких технологий.

В разработке новых технологий предприятие активно сотрудничает с научными организациями Казани и других городов России, с вузовской наукой, в частности с Казанским государственным техническим университетом им А.Н. Туполева, где готовят профильных специалистов по технологии производства композиционных материалов.

НПП «Завод стеклопластиковых труб» отмечено престижными международными премиями: «Золотой ягуар» — за безупречную репутацию в бизнесе и высокое качество выпускаемой продукции, «Лавры славы» (Оксфорд, Великобритания) — за профессиональные достижения в современном мире, персональный вклад в развитие национальной экономики и «Европейское качество» (Оксфорд, Великобритания) — за стремление достичь высокого качества в соответствии с европейскими стандартами. Кроме того, предприятие удостоено престижной международной награды «Европейский стандарт». НПП «Завод стеклопластиковых труб» является обладателем европейской премии «За достигнутое повышение эксплуатационных свойств трубной продукции до уровня международных стандартов и содействие модернизации оснащения нефтепромыслов». В 2007 году НПП «Завод стеклопластиковых труб» стало обладателем звания «Лучшее предприятие Европы» (Best enterprises of Europe). <sup>Б</sup>

**Сергей Алексеевич Волков** родился в 1953 году. Окончил Казанский авиационный институт по специальности «ракетная техника», работал в ЦСКБ «Прогресс», курировал пилотируемые и непилотируемые запуски, работал на космодромах Байконур и Плесецк. По его собственным словам, прошел там великолепную школу высокотехнологичного производства, жесткой производственной дисциплины, выверенных инженерных решений. Переехав в Татарстан, работал в Альметьевском вычислительном центре, был управляющим трестом, занимавшимся внедрением передовых технологий в строительстве, директором проектно-технологического института, после чего был переведен в Казань заместителем министра жилищно-коммунального хозяйства. Кавалер ордена «Слава России», обладатель звания «Лучший менеджер года» по версии Европейской бизнес-ассамблеи. Лауреат Международной премии Сократа.





Текст | Кирилл БЛОХИН

## Борис МАХОНИН:

### наша стратегия — надежность!

**В Белгородской области в последние годы идет интенсивная реализация «жилищного» и «аграрного» национальных проектов. Активное участие в них принимает ЗАО «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика», специализирующееся на электромонтажных работах. Компания, которую возглавляет генеральный директор Борис Владимирович Махонин, играет также одну из ключевых ролей в областной программе обновления энергетической инфраструктуры, постоянно расширяя круг объектов не только в своем регионе, но и в других областях России.**

**М**ногие годы трудовая деятельность Бориса Владимировича Махонина протекала в строительном секторе, он прошел все ступени: от мастера до генерального директора СМУ по выполнению электромонтажных работ. В 1972 году он окончил Харьковский институт радиоэлектроники по специальности «Промышленная электроника». В электромонтажную сферу он пришел сразу же после института. Начиная работать в монтажной организации в Белгородской области. Потом его пригласили в Москву, в трест «Спецмонтажавтоматика». Это было престижно и почетно. 15 лет Махонин проработал в московском регионе, а в 1980 году был направлен на космодром «Байконур» заниматься электромонтажными работами. Он получил звание «Почетный строитель Байконура», а за участие в подготовке старта летательного аппарата «Буран» был награжден почетной грамотой министра обороны СССР и удостоен медали за освоение космоса «Юрий Гагарин». В 93-м он вернулся на Белгородчину, а в 1994 году был назначен генеральным директором ЗАО «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика», которое возглавляет и в настоящее время. Организация выполняет комплекс проектных, монтажных, наладочных работ по монтажу систем электроснабжения на объектах Белгородской области и других регионов. Особенно плодотворное сотрудничество сложилось у предприятия с холдингом

«Приосколье», являющимся одним из лидеров России по производству мяса птицы.

Развитие строительной отрасли на Белгородчине в настоящее время идет семимильными шагами. За последние пять лет Белгород кардинально изменил свой облик, став современным красивым городом. В области активно идет строительство жилья, а также предприятий по производству строительных материалов, по выращиванию и переработке сельскохозяйственной продукции. С 2002 года объем строительства каждый год увеличивался более чем в два раза. По строительству жилья Белгородская область вышла на третье место после Москвы и Санкт-Петербурга. А сам Белгород несколько раз завоевывал первые места в различных конкурсах по благоустройству городов. «В связи со строительным бумом, — говорит Махонин, — много внимания в области стало уделяться предприятиям стройиндустрии. В ближайшее время будут возводиться несколько цементных заводов, потому что с ростом строительства возникает дефицит цемента. Производство стройматериалов в регионе должно быть свое — на привозном не сработает, проваляшь сроки. А пока дефицит стройматериалов ощущается и летом, и зимой. Помимо цемента, есть у нас в области, как, впрочем, и везде, определенные проблемы с бетоном — за объемом строительства его производство не поспевает. Потому на повестке дня и сооружение новых мощностей по его производству».

А вот в чем область не испытывает дефицита, так это в различных видах «белого камня». Здесь много крупных силикатных заводов, которые делают и знаменитый белый кирпич, и более традиционный красный кирпич. Большим спросом по всей России пользуется и белгородский облицовочный кирпич. В области выпускают также шифер, очень развито меловое производство, производство извести: все это широко идет «на экспорт» в другие регионы.

Компания «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика» играет в строительной индустрии Белгородской области немаловажную роль. «Мы довольно крупная, значимая для области, многократно отмеченная областными властями электромонтажная организация, — говорит глава компании. — Занимаемся проектированием, строительством, монтажом, наладкой, сдачей в эксплуатацию объектов и систем электроснабжения. Это подстанции, наружные и внутренние сети. Работаем и с жилым фондом, он составляет 20% от наших объемов».

Но все-таки больше внимания компания уделяет промышленным предприятиям и прежде всего агрокомплексу. Предприятия по переработке мяса, молочной продукции строятся в области в связи с реализацией национального проекта «Развитие АПК» очень активно, ведь Белгородчина — лидер в России по производству мяса птицы, а также занимает одно из первых мест по свиноводству. ЗАО «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика» уже четыре года занимается птицефабриками. «Постройшь за год много, а на следующий дают объемов еще боль-

ше — и думаешь, как же с этим справиться?! — говорит Борис Владимирович. — Справляемся: как говорится, глаза боятся, а руки делают. За два года объем работ организации увеличился больше чем на 50%. А значит, растет и численность работающих на предприятии, и количество его бригад и подразделений».

Но есть в области и некоторые проблемы: в связи с ростом производства намечается определенный дефицит энергии и энергоинфраструктуры. Конечно, в целом в Центрально-Черноземной зоне дефицита быть не может: есть такие крупнейшие объекты, как Курская и Воронежская АЭС. Но в отдельных районах энерго мощностей зачастую уже не хватает. «Если мы строим объекты того же птицепрома в том или ином районе, — говорит Махонин, — начинаем именно с подстанции и сетей в рамках всего района, потому что строить только сам объект в условиях недостаточности энергетической инфраструктуры — это значит заведомо обрекать заказчика на проблемы с его функционированием. При необходимости мы занимаемся всей цепочкой — от головной подстанции до производственного объекта. В прошлом году перед «Белгородэнерго» и еще рядом организаций, в том числе нашей, была поставлена задача модернизации всех электрических сетей, существующих в Белгородской области. Голые провода линий электропередачи меняли на изолированные, реконструировали систему учета электроэнергии в домовладениях. Это был очень масштабный проект!».

Реализуя свои проекты, «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика» старается использовать отечественное электрооборудование — оно и надежное, и в эксплуатации не вызывает сложностей. Есть уже и традиционные партнеры, которые выпускают качественное оборудование: Самарский завод «Электрощит», Тульская электрокомпания. К тому же большой ассортимент комплектующих делается в цехе предприятия. По мнению Махонина, собственное производство — это во многом необходимость. Птицеводческие объекты нельзя сравнить ни с чем другим по жесткости сроков строительства и электромонтажных работ.

В советские времена профессия монтажников-высотников была достаточно престижна и полна романтики, а сегодня достойная мужская специальность не всегда бывает в почете. Ведь ремесло это довольно сложное, приходится работать в любую погоду: в снег, в ветер, в дождь, зимой и летом. Откуда же берутся кадры? «На профтехучилища сегодня надежды мало, — сетует Борис Махонин. — Приглашаем после школы, после армии. Берем ребят, которые знают цену рублю, цену работе, воспитаны в семьях с трудовыми традициями. Такие уже через год-два при нашей интенсивности работы становятся квалифицированными монтажниками. У нас квалифицированные мастера, с большим, еще советским опытом, так что уже недели через две молодой монтажник может работать самостоятельно. Но старые мастера скоро уйдут, и что будет дальше — сложно представить. Раньше организации активно взаимодействовали с профтехучили-

щами: заключали договор, посылали к нам учащихся на практику, мы присматривали ребят и приглашали их после ПТУ к себе. Сегодня этого нет, потому что училища как таковые едва функционируют. Да и с инженерно-техническими кадрами у нас тоже возникает проблема со сменой поколений, ведь квалифицированных инженеров по этому направлению вузы сейчас практически не выпускают. Государству нужно срочно предпринять меры для восстановления профессионально-технического и высшего образования».

За много лет работы в компании сложились определенные принципы сотрудничества с заказчиками, среди которых одним из важнейших является надежность. «Для того чтобы развиваться завтра, нужно нормально работать сегодня, — считает Махонин. — Ты взял объект, маленький, большой ли — сделай его честно, добросовестно, чтобы заказчик мог сразу на нем работать. Если ты сделал его на совесть, можешь быть уверен: клиент к тебе обратится еще и порекомендует другим. Именно потому, что мы работали в соответствии с такими вот принципами, мы и стали сегодня одной из самых крупных электромонтажных организаций в области. А «современный рыночный подход», когда на всем пытаются экономить, забывая о качестве, мне претит. И потому мне не стыдно смотреть в глаза заказчикам — бывшим и будущим: то, что я обещаю, я делаю. Мы знаем, что, поскольку строительство будет расширяться, будем востребованы: никакой объект не может обойтись без электричества».

За отличную работу и грамотное руководство компанией Борис Махонин в 2007 году был награжден золотой медалью Французской ассоциации содействия промышленности и получил награду «Руководитель 2007 года», а ЗАО «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика» стало обладателем звания «Лучший налогоплательщик 2006 года» и «Предприятие 2007 года».



**Генеральный директор ЗАО «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика» Борис Владимирович Махонин родился 27 ноября 1949 года.**

**В 1972 году окончил Харьковский институт радиозлектроники по специальности «Промышленная электроника». Вся трудовая деятельность Б.В. Махонина протекала в строительном секторе, он прошел все ступени: от мастера до генерального директора строительного-монтажного управления по выполнению электромонтажных работ.**

**С 1980 по 1993 год работал на космодроме «Байконур», выполняя работы по строительству и подготовке к пуску космических аппаратов различного назначения.**

**С 1994 года работает генеральным директором ЗАО «СМУ-10-Спецмонтажавтоматика» в г. Белгороде. Организация выполняет комплекс проектных, монтажных, наладочных работ по монтажу систем электроснабжения на объектах Белгородской области и других регионах.**

**«Если мы строим объекты того же птицепрома в том или ином районе, начинаем именно с подстанции и сетей в рамках всего района, потому что строить только сам объект в условиях недостаточности энергетической инфраструктуры — это значит заведомо обрекать заказчика на проблемы с его функционированием»**



Текст | Эдуард ПЕТРОВ

## Елена КОМАРОВА, бизнесмен и меценат

**Бизнесмен, профессиональный психолог, меценат — во всех этих ипостасях Елена Комарова реализуется в полной мере.**

**Е**лена Валерьевна Комарова возглавляет холдинговую дистрибьюторскую компанию «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП», специализирующуюся на оптовых поставках, а в последнее время и розничной продаже алкогольной, спиртосодержащей продукции, продуктов питания, соков, пива и сигарет на территории Магаданской области и еще ряда субъектов Федерации.

У компании два офиса: в Москве и Магадане. Магаданский офис (им руководит партнер Елены Валерьевны по бизнесу, заместитель генерального директора головной компании Роберт Торосянц) сконцентрирован на тактических вопросах продвижения продукции в регионе, логистике, участии компании в развитии региона. Московский офис, которым руководит непосредственно

сама генеральный директор, занимается стратегией развития, маркетинговой политикой, отношением с официальными дистрибьюторами брендов, правовой защитой, организационным развитием компании, обучением и тренингами персонала, а также организационным и психологическим консультированием сторонних организаций. Елена Валерьевна — психолог-психотерапевт, онкопсихотерапевт, мастер НЛП (нейролингвистического программирования) — и несмотря на занятость продолжает практику в этих сферах.

«ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП» — один из крупнейших поставщиков алкогольной, спиртосодержащей и табачной продукции, соков, пива, продуктов питания на территорию Магаданской области. «Наша алкогольно-табачная специализация возникла неслучайно, — замечает Елена Комарова. — Не секрет, что наши люди много и разрушительно для своего здоровья пьют и курят: цирроз печени и рак легких остаются в числе лидеров списка заболеваний, приводящих к смертельному исходу. Пьянство — один из главных национальных пороков. И потому важно прививать культуру питья. Научить людей пить хорошие, качественные напитки, приучить их к тому, что есть мера, что смысл приема алкоголя в том, чтобы получить удовольствие, а не впасть в бессознательное состояние — вот цель».

«Говоря о нашей коммерческой деятельности, прежде всего нужно отметить, что мы не просто занимаемся оптовой торговлей, — комментирует Елена Валерьевна. — Традиционная оптовая компания — это когда сидят люди на складе и ждут, что к ним приедут за продукцией. Мы сами продвигаем продукцию, у «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП» собственные службы доставки, сеть розничных магазинов».

Компания видит свою миссию не только в продвижении качественной продукции, но и в продвижении современного, эффективного подхода к работе, способствующего развитию магаданского торгового бизнеса. «Другие фирмы, конкурируя с нами, вынуждены тоже работать по-новому, то есть цивилизованно и более качественно. Таким образом, мы несем в Магаданскую область идеологию цивилизованного бизнеса, — подчеркивает Елена Валерьевна. — Без идеологии, без предпринимательской этики сегодня работать уже нельзя».

«Мы поставляем в Магаданскую область самый лучший ассортимент — тот же, что в ведущих магазинах Москвы, — говорит она. — Почему в Магадане не должно быть товара, который есть в Москве? Мы все делаем для того, чтобы возможное стало реальным». «ПИТЕР», рассказывает Елена Валерьевна, была первой компанией, которая привезла в область все самые лучшие российские алкогольные бренды: «Русь-Алко», «Вино он-лайн АГ», «Ла Винчи», «Байкалфарм», «Кристалл-Гросс», «Бородино», «Омега Спиритс» и другие, стала их официальным эксклюзивным партнером на территории субъекта Федерации. «Поставщики сотрудничают с нами весьма охотно: во-первых, все в отрасли знают, что у нас большой процент рынка Магаданской области.

Во-вторых, учитывая дальность поставки, мы берем большие объемы — минимум один контейнер».

У компании очень сильный аналитический отдел. Он изучает брэнд, его характеристики, отношение к нему потребителей и по итогам проделанной работы дает свое заключение.

Деятельность профессионально организованной компании оптовой торговли требует высококлассного персонала — и логистического, и торгового. Найти таких специалистов для Дальнего Востока — сложнейшая задача. Компания «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП» решает ее, наладив обучение в своем московском офисе. С помощью своеобразного внутреннего учебного центра налажена и переподготовка: как отмечает генеральный директор фирмы, хотя бы раз в полгода надо учить специалистов работать с теми или иными брэндовыми продуктами.

Компания и ее руководители стараются вносить свою лепту в модернизацию региона, налаживание в нем здоровых экономических и политических отношений. В области действует несколько программ помощи малоимущим, медицинской помощи ее жителям в московских медицинских центрах. Роберт Торосянц — председатель Магаданского регионального отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Совместно с Гуманитарным университетом эта организация создает «бизнес-инкубатор», который предполагает сотрудничество науки и бизнеса. Главная цель «бизнес-инкубатора» — взрастить и генерировать новую волну предпринимателей, поддержать предприятия малого бизнеса, а значит, помочь областной экономике развиваться на современном уровне. Роберт Торосянц является членом партии «Единая Россия», он активно, хотя и с переменным успехом, отстаивает идеи оздоровления экономической обстановки в регионе, преодоления коррупции и лоббизма, ответственности власти перед обществом в местном отделении партии.

Огромное значение для «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП» имеет меценатство. «Мы относимся к благотворительной деятельности не как к сопутствующей основной, не как к разовым акциям, а как к необходимой и обязательной для компании параллельно с ее основной деятельностью», — подчеркивает Елена Валерьевна.

Вообще работа в бизнесе для Елены Комаровой подчинена личностной сверхзадаче: помогать людям. «Бизнес — это решение главного вопроса моей жизни: как оказывать помощь людям и делать это не в качестве платной услуги. Когда-то сформулировала для себя: “Я должна заниматься успешным бизнесом, этот бизнес даст мне деньги, чтобы я могла себе позволить помогать ближнему, не думая о том, на что я буду кушать и на что будет кушать мой ребенок”. Благодаря этому сейчас, когда пациент после психотерапевтических сеансов спрашивает, сколько он мне должен, я отвечаю: “Спасибо, что вы ко мне пришли, что я смогла вам помочь”».

Психологическая помощь как форма благотворительной деятельности — это сегодня уникаль-

ный случай: почти нет в стране примеров бесплатного оказания качественной, квалифицированной психотерапевтической помощи, даже если без нее есть угроза жизни человека.

«Более традиционное меценатство — финансовая помощь больным людям, детям, учреждениям социальной сферы, культуры, науки — для меня имеет ничуть не меньшее значение, — замечает Елена Валерьевна. — Ведь в помощи людям я не должна ограничиваться потолком своих профессиональных возможностей».

Сегодня в России действует Международный благотворительный фонд «Меценаты столетия», Международная академия меценатства, которые в сотрудничестве с Русской православной церковью решают задачу возрождения в России благотворительности. Елена Комарова принимает в их работе самое активное участие. Спектр деятельности фонда — широчайший: он не только помогает больным и обездоленным, но и вкладывает деньги в реставрацию памятников истории, в поддержку научных исследований. Фонд делает огромную работу, аккумулируя финансовые средства, управляя ими: ведь пятьсот, тысяча, пусть даже несколько тысяч рублей индивидуального жертвователя ребенку, которому требуется сложнейшая операция, не помогут, зачастую нужны сотни и тысячи долларов.

«Благо творить в нашей стране ох как непросто, — сетует Елена Валерьевна. — Наше общество до сих пор не доросло до понимания того, что меценатство — это не блажь и не отмыwanie денег, а свойство полноценной, развитой личности. Из газет — один зубовой скрежет по поводу меценатов: ага, копейки вложили от своих-то барышей. Да, пока это не так много, как у Гейтса, но существенно больше, чем десять лет назад. И общество, государство должны поддерживать тенденцию. Тогда в бизнесе станут доминировать люди с нормальной, здоровой психикой, и общество наше оздоровится: не будет такого кричащего эгоистического богатства, такой ужасающей бедности, уйдет катастрофическое социальное расслоение».

В этой сфере действуют, по словам Елены Валерьевны, абсурдные, губительные законы. И они, рассматривая меценатство чуть ли не как вариант предпринимательской деятельности, вносят свою лепту в компрометацию благотворительности.

Налоговый кодекс требует за каждый благотворительный взнос налог 24%. «И это за помощь нуждающимся, для которых у государства не хватило сил и средств!» — возмущается Елена Валерьевна. Положение меценатства и мецената в стране, по ее убеждению, необходимо срочно менять.

«Это великое мое преимущество, — резюмирует Елена Комарова, — которое я сама себе создала: то, что я занимаюсь бизнесом, дает мне возможность заниматься благотворительностью, и сам бизнес — это творчество. Если управленец не творец, он должен уйти из профессии. Так что каждый вечер у меня целых два основания радоваться прожитому дню: творчество в бизнесе и помощь ближнему, которую я сегодня оказала». ■

**Елена Валерьевна Комарова** — генеральный директор и совладелец ООО «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП». Окончила Московский государственный институт культуры, Государственную академию профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы по специальности «Психолог, социолог», Московский психологический университет по специальности «Психолог-психотерапевт, онкопсихотерапевт». Имеет международный сертификат мастера нейролингвистического программирования, сертификаты аромаспсихотерапевта, гипнопрактика, специалиста телесориентированной терапии, диплом участника программы углубленной практической подготовки в области психологического консультирования, психокоррекции, психотерапии Академии проблем безопасности обороны и правопорядка. Член Национальной организации нейролингвистического программирования.

С 1982 года — библиотекарь отдела культуры Зеленоградского горисполкома г. Москвы. С 1985 года — старший библиограф ГЦОЛИФК. С 1995 года — ведущий специалист ТОО «Котломаш». С 2005 года — заместитель генерального директора ООО «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП», с 2007 года — генеральный директор ООО «ПИТЕР ЮНИВЕСЛ ГРУП». Кавалер орденов «Заслуженный меценат России», «Президентская Звезда», «За вклад в науку», «Герой труда», «Пламенеющее сердце», «Мира», «За обустройство земли Российской» I степени, «Лидер Российской экономики», «Русь Державная», «Рубиновый Крест», «За возрождение традиций меценатства и благотворительности» II степени, «За доблестный труд», «Во имя жизни на земле», награждена почетным знаком «Лучший работодатель России», Золотым знаком «Благотворитель». Лауреат премий «Национальное достоинство 2006», «Добрый ангел мира», «Меценат и благотворитель мира — 2008», академик Международной академии меценатства, академик Международной академии общественных наук, член Общественного совета МБФ «Меценаты столетия», почетный член Президиума МАМ.



# Талгат КАРИМОВ:

## три года пути

**Генеральный директор ООО «ТЮС-САТЭС» (Санкт-Петербург) рассказывает о своей компании и ее перспективах.**

**О**ОО «ТЮС-САТЭС» было создано в декабре 2005 года как предприятие, выполняющее строительные-монтажные работы в области автоматики и связи на железнодорожном транспорте. Предприятие начиналось с семи человек и за три года разрослось до коллектива, состоящего из 80 высококвалифицированных монтажников и специалистов.

На сегодняшний день на нашем предприятии работают:

- четыре прорабских участка по системам автоматики;
- две бригады кабельщиков с возможностью выполнения работы по парковой и поездной радиосвязи;
- отдельный инженерный корпус, выполняющий функции контроля качества работ, инженер подготовки объекта;
- руководители строительства на крупных объ-

ектах: главные инженеры объектов или начальники штабов строек.

Основные задачи, которые мы себе первоначально ставили, — выполнение строительномонтажных работ по СЦБ (перегоны АБТЦ, САУТ) и связи (магистральные кабели связи), а также поставка материалов и оборудования на свои объекты.

В течение этих трех лет нам пришлось дополнительно заниматься:

- строительством поездной радиосвязи;
- строительством волоконно-оптических линий связи;
- наладочными, регулировочными, пусковыми работами в устройствах СЦБ;
- строительством подземных канализаций для прокладки кабелей связи и телемеханики;
- монтажом СЦБ в действующих устройствах;
- проколочными работами методом ГНБ;
- инженерной подготовкой объектов строительства систем автоматики и связи на железнодорожном и промышленном транспорте.

Только появившись на рынке, мы испытали естественные трудности роста, обусловленные большой конкуренцией в сфере строительства железнодорожной автоматики и связи, а также отсутствием за плечами собственной истории и раскрученного имени.

И скрупулезно, по кирпичику, из года в год, от объекта к объекту правильным отношением к делу мы зарабатывали себе репутацию. Мы добились того, что у фирмы появилось свое лицо, свое имя, которое для заказчиков является залогом того, что взятые обязательства будут выполнены точно в срок и с отличным качеством.

Вопрос обеспечения максимального качества выполняемых работ — комплексный. Его решение зависит от многих факторов:

- качества проектов, выпускаемых проектными институтами;
- качества применяемых материалов и оборудования;
- качества выполнения самих строительномонтажных работ.

Хочется отметить, что мы стремимся выполнять свою работу не только качественно, но и красиво, чтобы глазу было мило и душе радостно. К сожалению, не всегда получается настроить конструктивный диалог по этому вопросу и с заказчиками, и с проектировщиками — в таких случаях мы зачастую сознательно идем на дополнительные издержки, чтобы не уронить марку.

Большое внимание на предприятии уделяется работе с кадрами. Мы в основном принимаем на работу или высококлассных специалистов, или людей без опыта, но желающих работать на благо и в интересах предприятия, осваивать новую технику и технологии. Мы стремимся обеспечить постоянное повышение квалификации работников, обучение передовому опыту.

Моя задача как руководителя состоит в том, чтобы обеспечить необходимый микроклимат в коллективе, создать ауру комфорта для выполнения поставленных задач. В комфортные условия работы входит многое:

- во что одеты сотрудники (у нас все линейные работники обеспечиваются индивидуальной фирменной летней и зимней спецодеждой и спецобувью, и они с удовольствием носят ее, ибо это и красиво, и удобно);

- каким инструментом они работают (это большой вопрос: с одной стороны, много предложений от производителей, с другой — качество оставляет желать лучшего, а цена топ-производителей на российском рынке высока, поэтому мы покупаем единичные опытные экземпляры, проверяем в деле и только после успешных полевых испытаний приобретаем иногда даже очень дорогие, но обязательно высококачественные инструменты и спецтехнику);

- как питаются и где живут сотрудники, работающие вахтовым методом, — с этим вопросом у нас тоже все в порядке.

Цели на ближайшее будущее:

- строительство объектов «под ключ» (проектирование, строительство, монтаж, регулировка, ввод в эксплуатацию);

- полная механизация производственных участков;

- повышение производительности труда;

- выполнение функций генподрядчика на объектах строительства;

- сохранение и приумножение кадрового потенциала предприятия;

- работа с зарубежными фирмами для привлечения инновационных технологий;

- создание научно-производственных цехов по разработке и внедрению новых технологий как в области строительства, так и в области железнодорожной техники.

За время подготовки данной статьи к печати в жизни страны и, соответственно, в бизнесе многое изменилось. Глобальный экономический кризис, увы, вносит свои коррективы в жизнь фирмы, в планы ее развития.

Разумная финансовая политика позволила нам избежать крупных кредитных приобретений,



поэтому мы сегодня сохраняем устойчивость и имеем некоторый запас времени, чтобы понять, каким путем идти дальше.

Считаю, что в это сложное время наша главная задача — сберечь кадры, сохранить команду. Самое лучшее вложение капитала — это вложение в человека. Это одновременно и самая быстрая отдача, и ресурс на долгие годы вперед.

Время кризиса — время проверки правильности наших намерений и помыслов, проверки характера. Хочется пожелать всем сохранять оптимизм и веру в себя, в свой коллектив. **Б**

**Талгат Фаизович Каримов** родился в 1965 году в селе Пойсево Актанышского района Татарской АССР. В 1984 году окончил Чайковский политехникум легкой промышленности, после службы в армии в 1986 году начал трудовую деятельность в Агрызской дистанции сигнализации и связи Горьковской железной дороги. В 1992 году окончил Ленинградский институт инженеров железнодорожного транспорта (ныне Петербургский государственный университет путей сообщения): ему была присвоена квалификация «инженер путей сообщения — электрик». По распределению направлен в г. Новгород на работу в Чудовскую дистанцию сигнализации и связи Октябрьской железной дороги (ШЧ-5). Прошел в ШЧ-5 все ступени профессиональной и служебной карьеры: был электромехаником, старшим электромехаником, главным инженером, и.о. начальника дистанции. В 2000—2005 годах работал в ряде компаний Санкт-Петербурга, специализирующихся на строительстве инфраструктуры железных дорог в должностях технического руководителя, начальника отдела СЦБ и связи, главного инженера объекта, первого заместителя генерального директора компании.

В 2005 году выступил соучредителем и стал генеральным директором ООО «ТЮС-САТЭС».

Женат, воспитывает двух дочерей.

**Мы стремимся выполнять свою работу не только качественно, но и красиво, чтобы глазу было мило и душе радостно. К сожалению, не всегда получается настроить конструктивный диалог по этому вопросу и с заказчиками, и с проектировщиками — в таких случаях мы зачастую сознательно идем на дополнительные издержки, чтобы не уронить марку**





Текст | Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

# Марина СМИРНОВА:

## дружба народов через дружбу детей

**Марина Васильевна Смирнова, возглавляющая приднестровский фонд «Планета детей», чуть более года назад организовала российский фонд с тем же названием. Этот фонд уже стал ведущей организацией в области социального развития детей и юношества в России, заполнив вакуум гражданской инициативы в социальной сфере. Марина Васильевна планирует создать и такой же международный фонд, который будет работать на всем пространстве бывшего СССР.**

**П**риднестровский фонд «Планета детей» получил известность в России, Украине и других странах СНГ, поскольку предложил инновационный подход к социальной защите и развитию детей. Фонд делает акцент прежде всего на помощи больным детям и детям, оставшимся без попечения родителей, а также на гражданском и патриотическом воспитании детей, заботясь об интеграции их в общественные процессы, привитии им российских культурных и семейных ценностей. Кроме того, фонд ставит своей целью развитие творческих способностей детей, а также системное развитие детского движения в сочетании с молодежным движением и взрослыми общественно-политическими структурами.

Огромное уважение и в Приднестровье, и уже в России фонд снискал благодаря программам адресной помощи слабослышащим детям, детям больным ДЦП, детям, брошенным родителями. «Помочь каждому брошенному ребенку сохранить физическое и душевное здоровье, найти для него новую семью — вот для нас важнейшая задача, — говорит Марина Смирнова. — Но заниматься только каждым отдельным случаем неправильно: нужно работать системно, обеспечивать профилактику подобных социальных болезней. Без системности социальная помощь, сколь бы велика она ни была в денежном выражении, уйдет в песок. Нужно же, чтобы она запустила новый общественный процесс».

Резонанс получили программы творческого воспитания детей, венчающиеся знаменитыми творческими конкурсами: «Песенка года», конкурсами художников, литераторов, юных журналистов и фотографов. Особое значение приобрели летние детские лагеря, доступные широкому кругу детей, бесплатные для всех детей, в которых реализуются уникальные программы обучения подрастающего поколения тем или иным видам творчества.

Новое дыхание общественно-политическим процессам в Приднестровье придали проекты фонда «Общественная инициатива» и «Молодая энергия». Столь же сильное влияние эти проекты могут оказать на развитие гражданского общества в России. «Молодая энергия», — подчеркивает Марина Смирнова, — это полноценная общественная организация, у нее свои лидеры — не навязанные старшими, а выросшие в рамках демократического развития».

По ее оценке, это два проекта, способствующие воспитанию кадров для деловой и политической сферы. В ситуации острейшего кадрового дефицита и в ПМР, и в РФ они чрезвычайно актуальны.

Все без исключения проекты фонда были перенесены из Приднестровья в Россию и успешно реализуются на ее территории. Появились и новые программы, в частности «Университет родительской культуры». «Этот проект, — комментирует Марина Васильевна, — охватывает все этапы рождения и воспитания ребенка, начиная с создания семьи, планирования ребенка, его зачатия. Он предполагает организацию клубов будущих мам и пап, в которых им будут при-

вывать правильное отношение к ребенку. В его рамках издан уникальный учебник, руководство для будущих мам».

«Университет родительской культуры» особенно актуален в условиях демографического кризиса в России. «То, что происходит сегодня в России, — замечает г-жа Смирнова, — распространение гражданских браков, свободных отношений — это путь к гибели нации. “Семья — ячейка общества” — истертое словосочетание, но правильное. Не станет этой ячейки — не будет главного источника привития детям культуры и общественных ценностей».

Российский фонд «Планета детей» уже работает в целом ряде регионов России: в Москве, Санкт-Петербурге, Белгородской области, Пермском крае, Ямало-Ненецком автономном округе, Архангельской области и других. Круг регионов постоянно расширяется.

Как подчеркивает Марина Смирнова, «Планета детей» сейчас в России окрепла и старается контролировать все три ключевых составляющих своих начинаний: идеологию, финансовую поддержку и практическую реализацию. Конечно, «Планета детей» воплощает в жизнь свои проекты не в одиночку. «Действуем, — подчеркивает Марина Васильевна, — в сотрудничестве с общественными организациями, органами власти, бизнесом, вообще со всеми заинтересованными структурами и лицами, в том числе компаниями и предпринимателями».

Фонд обуславливает сотрудничество с тем или иным регионом прежде всего активной поддержкой со стороны первого лица региона, общественных организаций, бизнес-структур. «Там, где нет понимания, нет смысла тратить силы и энергию. Мы пойдем в другие регионы, чтобы за счет результатов, показанных там, сильнее заинтересовать неуверенных», — подчеркивает Марина Васильевна.

Фонд создает в регионе систему реализации проектов, выстраивает отношения с местными властями, постепенно внедряет те или иные проекты, шаг за шагом расширяя сотрудничество. Говоря о принципах работы фонда, Марина Смирнова подчеркивает, что фонд всегда стремился за счет минимума средств обеспечить максимальную отдачу, то есть запустить социальные изменения.

«Наша цель, — акцентирует внимание Марина Смирнова, — разбудить, подтянуть к социальному развитию детей максимальное количество партнеров. Тех, кто, может быть, хотел бы в этом участвовать, но о многих вещах не знал или не понимал, как правильно содействовать, как и чем он может помочь. Или видел негативные примеры, которые его отвратили от участия в судьбе детей».

Экономический кризис, по ее словам, почти не повлиял на привлечение благотворителей: те, кто готов был сотрудничать с фондом до кризиса, продолжает творить благо, потому что это веление души. А тот, кто находил оправдание раньше, теперь получил универсальную отговорку.

Фонд работает в унисон с целым рядом федеральных целевых программ, программ в рамках

национальных проектов «Образование» и «Здоровье». Государство, на взгляд Марины Смирновой, могло бы более активно использовать фонд «Планета детей» для решения задач социальной политики, по которым у него не хватает ресурсов.

Сегодня Марина Васильевна планирует расширять сотрудничество со странами постсоветского пространства. «Мы не имеем права культурно “отдать” страны бывшего СССР, — подчеркивает она, — и это должна быть, я считаю, важнейшая цель политики Российской Федерации. Сколько было потрачено на развитие этих стран российской крови, пота, денег. А теперь мы их просто дарим нашим геополитическим противникам?! Не слишком ли расточительно? В нашем обществе сумели посеять межнациональную вражду, расковырять рану. Не преодолеем эту проблему — нас будут дробить и дальше».

Один из важнейших новых проектов — «Толерантность». Ведь хорошо известно, что именно детские травмы, конфликты зачастую вырастают в противостояния взрослых. И наоборот — между людьми трудно посеять гроздь гнева, если они с детства привыкли жить бок о бок, дружить.

«Национальная культура — это прекрасно, — говорит Марина Васильевна, — это возвращение к истокам. Но ее возрождение не должно идти через разделение на “они” и “мы”, через отрицание интернационального опыта. А именно об этом и идет речь последние 20 лет — при помощи недоброжелателей России всех мастей».

Главное лекарство от разделения народов, по ее мнению, — это помирить детей, дать им возможность подружиться. Самый первый шаг — объединить детей в рамках летних лагерей: детей из разных постсоветских государств, там помочь им подружиться, полюбить друг друга, влюбить в русскую культуру... «У нас есть, я бы сказала, проект-мечта: международный детский фестиваль, объединяющих всех детей постсоветского пространства, — рассказывает Марина Васильевна. — Мы уже приступили к его реализации».

Принципиальное значение в этой части работы фонда имеет изучение и пропаганда русского языка и истории России. Развитие русского языка и культуры проходит у нас красной нитью по всем творческим проектам фонда «Планета детей». Потому что это — основа основ воспитания гражданина.

«Если мы не будем поддерживать русский язык, русскую культуру, ее просто сомнут, — уверена Марина Смирнова, — за счет административного рвения местных властей и влияния местных националистов, за счет усиления влияния других держав, которые совершенно не заинтересованы в сохранении у народов памяти о жизни в единой России».

«Я уверена, что только через детей можно объединить взрослых, — подчеркивает Марина Васильевна. — Если мы объединим детей, нам не надо будет объяснять, почему мы вместе». <sup>5</sup>



**«Наша цель, — акцентирует внимание Марина Смирнова, — разбудить, подтянуть к социальному развитию детей максимальное количество партнеров. Тех, кто, может быть, хотел бы в этом участвовать, но о многих вещах не знал или не понимал, как правильно содействовать, как и чем он может помочь. Или видел негативные примеры, которые его отвратили от участия в судьбе детей»**



Текст | Елизавета МИЛЮТИНА

## Юрий БОЙКО: у современной молодежи огромный потенциал

**Координатор Сибирского федерального округа «Молодой Гвардии Единой России», секретарь Молодежного регионального собрания депутатов Новосибирской области, председатель контрольно-ревизионной комиссии г. Искитима Юрий Бойко — молодой политик нового типа, хорошо разбирающийся как в проблемах федерального уровня, так и в вопросах местного самоуправления.**

**Ю**рий Бойко пришел в политику из бизнеса: когда-то он создал и возглавил компанию «Промметпласт» (сегодня это один из крупнейших игроков на рынке вторичных металлов в Сибирском федеральном округе). Однако молодому бизнесмену стало тесно в рамках своей деятельности. Тогда-то и произошла его первая встреча с политикой.

Еще будучи руководителем «Промметпласта», Юрий Геннадьевич часто выступал с социальными инициативами, помогая своему родному городу Искитиму не словами, а реальными делами. Однажды, восстанавливая почти полностью разрушенные в пореформенные годы спортивные сооружения города, он познакомился с группой инициативных молодых искимитцев — членов Фонда содействия развитию спорта «Юбилейный» и партии «Единая Россия». Знакомство переросло в дружбу и совместную работу на социальной ниве, а затем, в 2003 году, Юрий Геннадьевич, проникнувшись идеями «Единой России», вступил в ее ряды.

Через два года к Юрию Бойко обратились местные жители одного из микрорайонов Искитима с просьбой стать депутатом городского совета от их округа. Как выяснилось, потенциальные избиратели заметили и оценили энергичного молодого

человека, когда тот строил хоккейную коробку в их микрорайоне. Юрий Бойко согласился и прошел в горсовет, получив на выборах 70% голосов.

Инициативность Юрия Бойко вскоре оценили и его новые коллеги-депутаты: на первом же заседании он выступил с предложением создать в Искитиме Комиссию по молодежной политике и спорту, которой ранее в городе не было. Предложение молодого депутата нашло отклик, комиссия была создана, а сам он избран председателем нового органа. Затем, согласно ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», в Искитиме была сформирована контрольно-ревизионная комиссия. В ее организации принимал активное участие и Юрий Бойко, его же избрали председателем комиссии.

Юрий Бойко стал заметным в городе депутатом, прекрасно сведущим и в вопросах местного самоуправления, и в проблемах жилищно-коммунального хозяйства. Он — автор многих нормативных инициатив городского совета Искитима, в частности, разработчик программы по обеспечению жильем молодых семей, программы строительства молодежно-жилищных комплексов в родном городе и многих других.

### Поддержать молодых

Около года назад Юрий Геннадьевич вышел на региональный уровень, внеся в областной совет Новосибирской области проект постановления о создании Молодежного регионального собрания, базой для которого стал проект «Молодежное федеральное собрание», инициированный ВОО «Молодая гвардия Единой России». На региональном уровне инициативу поддержал секретарь Регионального политического совета партии «Единая Россия», председатель Новосибирского областного совета депутатов Алексей Беспаликов. Молодежное региональное собрание депутатов Новосибирской области было создано, а Юрий Бойко стал его секретарем.

Этот орган — сообщество молодых депутатов всех уровней в возрасте до 35 лет, в него входят депутаты Новосибирского областного Совета депутатов и муниципалитетов области (городских округов, муниципальных районов, городских и сельских поселений). «Собрание — площадка для выявления молодых политических лидеров. Сегодня их очень мало во власти, в том числе и в органах местного самоуправления, — рассказывает Юрий Бойко. — Рывок в экономическом развитии, улучшение качества жизни населения — основные требования сегодняшнего времени. Но это невозможно сделать без создания механизмов устойчивого развития как отдельных территорий, при этом не только крупных городов, так и страны в целом. В этом процессе может и должна участвовать молодежь. Иначе получается замкнутый круг: молодежь отстранена от общественной жизни территорий, потому что там нет развития, а развития нет во многом потому, что слишком слаб «молодежный фактор». Для того чтобы разорвать замкнутый круг, и нужны молодежные региональные собрания депутатов».

Основная цель Молодежного регионального собрания — поддержка молодых инициативных

депутатов. Эта деятельность имеет несколько направлений. Во-первых, это образовательная функция, которая заключается, в частности, в профессиональных экономических и юридических консультациях, которые порой так нужны молодым политикам при принятии ответственных решений. Образовательная поддержка заключается и в содействии в разработке проектов решений, местных программ по вопросам развития территорий.

Во-вторых, Молодежное региональное собрание дает молодым политикам возможность проявить себя. «Депутату из муниципального района, который находится зачастую не в одной сотне километров от центра субъекта Федерации, показать себя на региональном уровне очень сложно», — комментирует ситуацию Юрий Бойко. Теперь же, наблюдая за работой молодых депутатов, анализируя ее, есть возможность формировать кадровый резерв для дальнейшего выдвижения молодых политиков на выборах в законодательные органы власти, представительные и исполнительные органы местного самоуправления. В-третьих, Молодежное региональное собрание — отличная площадка для объединения единомышленников.

Стоит отметить, что Молодежное региональное собрание не делает акцента на партийной принадлежности его участников. «Это проект многопартийный, я бы сказал, надпартийный. В состав нашего собрания входят депутаты, принадлежащие к разным партиям, например КПРФ и Аграрной партии России», — отмечает Юрий Бойко.

Впрочем, в фокусе внимания Молодежного регионального собрания депутатов Новосибирской области не только молодые депутаты. Этот орган придает большое значение и социально-экономической политике в отношении молодежи.

Одной из самых серьезных социально-экономических проблем, по мнению Юрия Бойко, является отток молодых людей из регионов. «На мой взгляд, необходимо создавать привлекательные условия для проживания населения в муниципальных образованиях, прежде всего для молодежи: молодой специалист после окончания вуза, колледжа или училища должен захотеть остаться работать там, где он родился», — считает он. Для того чтобы мотивировать молодежь оставаться и работать в муниципальных образованиях, Молодежным региональным собранием депутатов Новосибирской области разработана и реализуется программа поддержки молодой семьи в рамках ПНП «Доступное и комфортное жилье», есть поддержка молодежи в рамках федеральной программы «Жилище»; возрождается строительство молодежных жилищных комплексов.

Участует собрание и в создании и реализации разного рода просветительских проектов для молодых людей. Один из них направлен на повышение финансовой грамотности молодежи Новосибирской области, инициатором которого выступила партия «Единая Россия». Так, в мае 2008 года в Новосибирске прошли Дни финансовой культуры и экономического образования молодежи. Второй шаг, предпринятый Молодежным региональным собранием в этом направле-

нии, — обращение к губернатору области Виктору Толоконскому с предложением создать рабочую группу по разработке областной программы финансового образования молодежи Новосибирской области. И наконец третий — участие молодых депутатов из Новосибирской области в парламентских слушаниях Совета Федерации, посвященных проблеме финансового образования молодежи.

#### Будущее — за молодыми

14 мая 2008 года в Новосибирске на окружном форуме Всероссийского совета местного самоуправления было подписано соглашение о сотрудничестве Молодежного регионального собрания депутатов Новосибирской области и Всероссийского совета местного самоуправления. И, по мнению Юрия Бойко, это событие служит доказательством важности роли Молодежных региональных собраний в развитии местного самоуправления. Аналогичные собрания уже созданы в Челябинской области, в Приморском и Краснодарском краях, скоро будут организованы Молодежные региональные собрания в Омской области и Алтайском крае. Есть основания надеяться, что, как только такие собрания начнут работать в большинстве субъектов РФ, подобная площадка будет создана и на федеральном уровне, возможно при Федеральном собрании РФ. Тогда лидеры региональных собраний станут проводить регулярные встречи в парламенте, обмениваться наработками.

«У современной молодежи есть огромный потенциал и, самое главное, умение находить нестандартные решения даже в самых, казалось бы, сложных ситуациях. Нет сомнения, что стране сегодня нужны активные, яркие, смелые молодые политики. Особая роль в этом процессе, на мой взгляд, принадлежит «Молодой Гвардии Единой России». Наша организация и сама достаточно молодая, существует чуть более двух лет, но уже зарекомендовала себя как реальная молодежная политическая сила, которая дает возможность каждому молодому человеку проявить свои способности и умело применить таланты, а значит, сделать успешную карьеру в политике», — говорит Юрий Бойко.

О том, какие серьезные задачи по силам молодым политикам, свидетельствует совсем недавнее событие: в конце октября в Новосибирске состоялся окружной Форум молодых депутатов «Молодежные региональные собрания Сибири: итоги и перспективы». Одно из принципиальных решений, принятых на форуме, связано с разработкой и реализацией Федеральной программы «Малые города России» как важной составляющей реализации Стратегии развития России до 2020 года. С такой инициативой выступили молодые политики — участники форума. Ответственность за подготовку и представление программы в партию «Единая Россия» была возложена на Юрия Бойко. «Мы рассматриваем малые города как ключевые точки удержания и развития территорий, точки роста, инновационные площадки», — отмечается в манифесте программы. <sup>5</sup>

**В фокусе внимания Молодежного регионального собрания депутатов Новосибирской области не только молодые депутаты. Этот орган придает большое значение и социально-экономической политике в отношении молодежи**



**Юрий Геннадьевич Бойко** родился 23 ноября 1974 года в Омске. Вырос в г. Искитима Новосибирской области. Образование высшее — окончил Новосибирскую государственную академию водного транспорта. С 2000 года — генеральный директор ООО «Промметпласт». С 2003 года — член партии «Единая Россия». С 2005 года — депутат Совета депутатов г. Искитима Новосибирской области. Возглавляет Комиссию по законности и правопорядку и Ревизионную комиссию города. С 14 марта 2008 года — секретарь Молодежного регионального собрания депутатов Новосибирской области. Женат, воспитывает троих детей.



Текст | Николай ЛОКТИОНОВ, Владимир СТАНКОВИЧ

## Виктор ДВОРНИКОВ и «Малавит», или Ангел с Алтая

**Более 15 лет на рынке, миллионы клиентов, успешное развитие и внедрение новейших технологий при разработке лечебно-оздоровительных и косметических средств, оздоровительные технологии и социальные программы — все это Малавит. В 1999—2008 годах разработки компании «Малавит» награждены 56 медалями многих международных выставок (36 из них золотые). А целебный эффект производимых препаратов общепризнан. Своим созданием и процветанием компания обязана Виктору Мироновичу Дворникову.**

**В**иктор Миронович Дворников — генеральный директор компании «Малавит», врач, доктор наук, профессор, Заслуженный изобретатель Российской Федерации (Указ президента РФ от 16 апреля 2008 года), академик РАЕН, МАУ и ряда других российских и зарубежных академий, меценат, первый лауреат возрожденной премии Людвиг Нобеля (2006), Директор года 2006 и 2007, лауреат премии «Национальное достояние» и «Лидер отрасли», Почетный гражданин России (2007), член Общественной палаты Алтайского края.

После окончания Алтайского государственного медицинского института работал врачом-окулистом в лечебных учреждениях края и постоянно занимался творческой и изобретательской деятельностью в области медицины и техники. С 1990 года специализировался как врач-невропатолог. Однажды Виктора Дворникова навестил старший брат Владимир. Он принес порошок малахита. Виктора осенило: он смешал его с молочной и лимонной кислотами, добавил мумиё, экстракты трав, которые были под рукой на тот момент. Полученное средство Виктор Дворников испытал на себе, так как был соответствующий симптом, и результат не заставил себя ждать. В течение года препарат был значительно усовершенствован. В его состав вошли 37 природных ингредиентов, среди которых активные комплексы меди и серебра, мумиё, камедь и смола кедра, кора дуба, почки березы и сосны, экстракты лечебных корней и трав Алтая. Так Виктор Миронович создал оригинальный натуропатический высокоэффективный оздоровительный препарат широкого спектра действия под названием «малавит», совершенствование которого продолжается.

С целью промышленного производства препарата и реализации других научных проектов В.М. Дворников совместно с Татьяной Михайловной Дворниковой и Заслуженным изобретателем РСФСР Юрием Николаевичем Ястремским организовал в 1993 году фирму «Малавит».

Постепенно росли объёмы производства, одно за другим фирма стала производить целую серию препаратов: крем-гель, зубную пасту (семь наименований), антицеллюлитный и детский кремы, крем для суставов и шампунь, бальзам-ополаскиватель, БАД, интимную косметику (три наименования) под объединяющим названием «малавит». Готовится к выпуску: сироп безалкогольный, нутрицевтик — биодобавка-эликсир, свечи ректальные и вагинальные, тампоны, спрей, глазные капли и капли в нос.

Клинические испытания малавита проведены в академических научных и лечебных учреждениях Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбург, Омска, Томска, Новосибирска, Барнаула, Белокурохи, Владивостока и других городов. Было подтверждено и научно обосновано, что препарат нетоксичен, имеет хороший обезболивающий эффект, обладает выраженным противовоспалительным действием практически на все виды аэробной и анаэробной инфекции, вирусы и грибки. Клиники страны дали высокую оценку эффективности малавита в гинекологии, ЛОР-патологии, травматологии, стоматологии, хирургии и дерматологии.

В 1998 году Виктор Дворников стал действительным членом РАЕН, затем членом Международной академии авторов научных открытий и изобретений и ряда других отечественных и зарубежных академий.

На базе ООО «Малавит» в 2001 году был создан Алтайский научный центр РАЕН «Малавит-центр», а в 2007-м — НП «Алтайский научный центр исследования воды “Малавит”» и ООО «Малавит-Аква».

Успехи в изучении воды позволили компании заняться подготовкой к розливу высококачественной воды «Малавит-Аква», и в 2008 году она была представлена на международной водной выставке «Экватэк» (г. Москва). Это экологически чистая родниковая вода из предгорий Алтая, обладающая уникальными целебными свойствами, с содержанием золота, серебра и кремния.

В основу новых решений очистки воды легли принципы воздействия на воду модулированными вихревыми магнитными, электромагнитными и акустическими полями. Установки, основанные на этих принципах, защищены блоком патентов и могут быть использованы как на водозаборах, так и для очистки сточных вод. Кроме того, компания «Малавит» и «Малавит-центр» разрабатывают и внедряют в производство энергосберегающие технологии и альтернативные (возобновляемые) источники энергии.

В августе 2006 года руководство компании приняло участие в работе I Всемирного конгресса «Альтернативная энергетика и экология» WCAEE 2006. В октябре 2007 года компания «Малавит» была в составе российской делегации на Всемирном энергетическом конгрессе-выставке в Риме World Energy 2007, а в 2008-м приняла участие в IV Международном форуме «ЭНЕРГЕТИКА И ЭКОЛОГИЯ» (г. Москва).

Созданы и защищены охранными документами разработанные фирмой мини-ГЭС, позволяющие значительно увеличить мощность и упростить конструкцию станций. Проведены разработки ветро-электрических установок и солнечных энергетических систем, в частности фотоэлектрических, то есть систем прямого преобразования солнечной энергии в электрическую, которые являются наиболее перспективными среди нетрадиционных возобновляемых источников энергии. Намечены пути их усовершенствования.

На счету алтайского изобретателя Виктора Дворникова уже более 80 патентов на изобретения. О признании вклада Виктора Мироновича Дворникова и его соратников в развитие науки, практической значимости изобретений свидетельствуют награды и звания, в частности: «Лучший изобретатель Алтайского края — лауреат премии имени И.И. Ползунова», победитель конкурса «Директор года — 2003» по Алтайскому краю, «Директор года Сибири — 2004». Всероссийская ассоциация бизнеса и предпринимательства наградила компанию «Малавит» дипломом «Лидер отрасли 2006», а Дворникова — медалью Руководителя. Международный клуб лидеров бизнеса принял компанию «Малавит» в свой состав и присвоил ей почетное звание «Лидер российского бизнеса». Решением комиссии Международного конкурса «Национальная безопасность»

в рамках Международного форума «Интерполитех» компания «Малавит» дважды была признана лауреатом и награждена золотой медалью «Гарантия качества и безопасности» (2005 и 2007 годы). В 2007 году Международная академия управления присвоила фирме «Малавит» звание «Региональный лидер». В 2006-м Дворников становится лауреатом в первой команде лауреатов возрожденной премии Людвига Нобеля, премии «100 лучших менеджеров года», кавалером орденов «Звезда созидания» и «Звезда Отечества». Он является полным кавалером государственных наград Бельгии «Рыцарь науки и культуры». В 2007 году он награжден Золотой звездой «Герой труда», а в 2008-м — почетной медалью «За высокие инновационные достижения». В ноябре 2008 года Международная академия экономического развития и инноваций наградила компанию «Малавит» и В.М. Дворникова почетным именованным дипломом и призом в номинации «Лидер инноваций и экономического роста».

Новым социально значимым проектом компании «Малавит» стал Алтайский региональный институт семьи и общества, учредителями которого являются Татьяна Михайловна и Виктор Миронович Дворниковы, они убеждены в том, что будущее России невозможно без духовного здоровья общества. Под эгидой института разрабатываются социальные программы, например программа поддержки одаренных детей, создается Центр одаренных детей на Телецком озере, продвигается проект Центра духовного развития новаторских технологий образования в Барнауле (с. Мохнатушка).

Компания «Малавит» активно участвует в социальной жизни Барнаула, оказывает помощь в благоустройстве города, способствует спортивному развитию юного поколения. Она является лауреатом краевого конкурса «Благотворитель года» «За вклад в реализацию социальных программ некоммерческих организаций». Компанией построены часовни Василию Великому на родине В.М. Шукшина и Архангелу Михаилу на родине Михаила Евдокимова.

Имя В.М. Дворникова увековечено в архитектурно-парковых комплексах «Добрый Ангел Мира» более чем в двадцати городах России, а также в Пхеньяне. А совсем недавно, в ноябре, супруги Дворниковы в качестве делегатов III съезда Добрых Людей Мира открыли второй зарубежный комплекс — в Греции, где Виктор Миронович был награжден орденом «Почётный меценат и благотворитель мира», а Татьяна Михайловна — орденом «За милосердие». В 2009 году запланировано открытие архитектурно-скульптурной композиции «Добрый Ангел Мира» в столице Алтайского края г. Барнауле, а затем в наукограде Бийске.

Компания «Малавит» желает всем надежды, смелости, изобилия, света, любви, радости и счастья в новом, 2009 году! <sup>5</sup>



**Постепенно улучшалось качество натуропатического средства, один за другим фирма стала производить целую серию препаратов: крем-гель, зубную пасту (семь наименований), антицеллюлитный и детский кремы, крем для суставов, шампунь, бальзам-ополаскиватель, БАД, интимную косметику (три наименования) под объединяющим названием «малавит»**

**Успехи в изучении структуры воды позволили компании в 2007 году открыть НП «Алтайский научный центр исследования воды “Малавит”» и ООО «Малавит-Аква» и заняться подготовкой к розливу высококачественной воды. В 2008 году вода «Малавит-Аква» была представлена на международной водной выставке «Экватэк» (г. Москва)**



Текст | Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

## Людмила СЫРВАЧЕВА — первая женщина в высшей категории

**Людмила Сырвачева — один из самых известных в России арбитражных управляющих. Она умеет использовать малейший шанс на оздоровление компании и готова жестко конфликтовать даже с государственными структурами, чтобы защитить интересы всех кредиторов. Отсюда — репутация в предпринимательском сообществе и ведущие места в рейтингах арбитражных управляющих.**

**Л**юдмила Михайловна Сырвачева начала работать в качестве арбитражного управляющего в апреле 1998 года, имея за плечами большой опыт управления производством: с февраля 1983 года она возглавляла производственно-трикотажное объединение «Новинка» (ныне ЗАО «Новинка»), Людмила Михайловна руководит им и по сию пору, без отрыва от деятельности арбитражного управляющего).

Первая же процедура банкротства — конкурсное производство по швейной фабрике «Кама» — прошла успешно, в интересах всех собственников и в сжатые сроки. Людмила Михайловна вспоминает: «У наших соседей, швейной фабрики «Кама», дела пришли в такой упадок, что потребовалось срочно проводить процедуру банкротства. Тогда еще было очень мало специалистов в этой области, и руководство фабрики уговорило меня помочь. В те годы у арбитражных управляющих не было никаких лицензий, поэтому я смогла взяться за дело сразу. Банкротство швейной фабрики прошло достаточно успешно, и меня заинтересовала новая сфера деятельности». За последующие годы Людмила Сырвачева провела процедуры банкротства на десятках средних и крупных предприятий как Пермской области (Пермского края), так и других регионов России практически всех отраслей экономики: ТЭК, АПК, ОПК, гражданское машиностроение, легкая промышленность, муниципальный сектор... В большинстве случаев это было конкурсное производство и наблюдение, а также внешнее управление.

В качестве внешнего управляющего ФГУП «Племзавод «Верхнемуллинский» Людмила Михайловна добилась больших успехов. «Я пришла в хозяйство в 2004 году, когда Арбитражный суд Пермской области признал «Верхнемуллинский» банкротом и принял решение осуществить на нем конкурсное производство, — вспоминает она. — Предприятие досталось мне в состоянии глубокого кризиса. Сотрудникам не платили зарплату три месяца, и они готовы были уйти в поисках заработка. Накопилась огромная кредиторская задолженность, в том числе и по платежам в бюджет. Парк техники оказался фактически разворован. Был проведен всесторонний анализ финансово-хозяйственной деятельности и установлены конкретные факты злоупотребления должностными полномочиями и неправомерного распоряжения денежными средствами. Что же касается экономики предприятия, то, проанализировав ситуацию, я поняла, что совхоз загнан в банкротство неэффективным управлением. Имелась здоровая экономическая основа: 15 тыс. га земли, очень неплохое племенное стадо. То есть было с чем работать. Поэтому я приняла решение провести реорганизационные процедуры, и кредиторы поддержали мое решение. Пришлось приложить немало усилий, чтобы поднять «Верхнемуллинский» на должный уровень. Предприятие поставлено на ноги, функционирует успешно, с немалой прибылью».

Людмила Михайловна удостоена звания «Руководитель года — 2007» за личный вклад в развитие, социальную стабильность и экономические

достижения компании. Международная академия качества и маркетинга присвоила ей звание «Почетный академик» за успехи в области производства высококачественной продукции как внешнему управляющему совхоза.

Эффективности работы Л.М. Сырвачевой способствует большой опыт работы на посту директора производственно-коммерческого предприятия, врожденные способности организатора и аналитика, высокие личностные качества, стремление к самообразованию. У нее три высших образования: в 1975 году она окончила Курский политехнический институт по специальности «инженер-технолог трикотажного производства», в 1991-м — Пермский политехнический институт, получив специальность инженера-экономиста, специалиста в области организации промышленного производства, в 2005 году — Московский институт экономики и антикризисного управления, став дипломированным экономистом-менеджером антикризисного управления. Она имеет также диплом MBA одной из пермских бизнес-школ.

В марте 1999 года, окончив специальные курсы, Людмила Михайловна получила лицензию арбитражного управляющего II категории. А в июне 2002 года, успешно сдав квалификационные экзамены, она стала первой женщиной — арбитражным управляющим, получившей III категорию.

Людмила Михайловна занимала лидирующие позиции в рейтингах арбитражных управляющих журнала «Деньги» (в период существования этого рейтинга); в 2003 году принимала участие в федеральном конкурсе «Арбитражный управляющий — 2000», по итогам которого заняла третье место в категории «Конкурсное производство».

В мае 2000 года в Пермской области по инициативе Людмилы Сырвачевой было создано некоммерческое партнерство «Урало-Сибирский центр антикризисного управления», которое объединило около ста лучших специалистов арбитражного управления Пермского региона. Людмила Михайловна была его бессменным президентом весь период существования общества. В настоящее время Людмила Сырвачева является руководителем некоммерческого партнерства «Российская саморегулируемая организация профессиональных арбитражных управляющих» в Пермском крае, самого многочисленного в регионе.

Людмила Михайловна активно участвует в совершенствовании законодательной базы России, направленной на финансовое оздоровление экономики. Она направила предложения по уточнению рассматриваемых Государственной думой законопроектов о банкротстве. «Существование института банкротств в нашей стране вызывает большое беспокойство, — подчеркивает она. — Специальный орган, занимавшийся темой банкротств, — Федеральная служба по финансовому оздоровлению и банкротству — был ликвидирован. Функции возбуждать процедуру банкротства Закон о банкротстве 2002 года передал Федеральной налоговой службе. Именно ФНС начинает эту процедуру, и только потом в дей-

ствие вступает суд. В результате в службе возник конфликт интересов. Налоговики, представляя интересы бюджета при разделе имущества, не могут одновременно являться блюстителями интересов госрегулирования экономики в целом, какой была ФСФО, не могут стоять над схваткой, как арбитражный суд».

Другая проблема, с точки зрения Л.М. Сырвачевой, состоит в том, что поручение ФНС возбуждать дела о банкротствах делает эту службу особо значимой в коммерческих спорах, по сути вовлекает ее в коммерческие отношения со всеми вытекающими отсюда последствиями. «И наконец нужно отметить, что банкротства для ФНС — абсолютно периферийная тема, — считает Людмила Сырвачева. — Она утонула в той массе задач, которую решают налоговые органы. Основное для них — сбор доходов. К тому же налоговая служба — это очень консервативный, нединамичный институт, ему трудно гибко реагировать на ситуацию на предприятии. Как бы ФНС ни рапортовала о том, что она эффективно работает по теме банкротств, сокращение количества процедур банкротства говорит само за себя. ФСФО являлась весьма небольшой по численности организацией, но экономическое значение ее было очень велико. ФНС вобрала в себя то же число чиновников, то есть численность аппарата осталась прежней, но государство, экономика от этой реорганизации проиграли».

«Мое мнение, да и мнение, пожалуй, большинства профессионалов, состоит в том, что закон принес больше вреда, чем пользы, — утверждает Людмила Сырвачева. — В общем-то здоровый рыночный механизм банкротств подменяется какими-то теневыми методами, при реализации которых права большей части кредиторов игнорируются. На пути чиновников, желающих совместить свои административные возможности с зарабатыванием денег, сегодня не стоит специальный государственный орган, отвечающий за политику в сфере банкротств. А ФНС все равно: поступали бы деньги в казну, а от кого — неважно. То, что в долгосрочной и даже среднесрочной перспективе экономическая активность будет ослабляться, службу не волнует. Правовой режим банкротств в законе 1998 года был более «рабочим», рыночным. В целом его не надо было менять, следовало только внести ряд корректив с точки зрения судебной практики, установить имущественную мотивацию для арбитражных управляющих, которая отсутствовала и тогда. Но в 2002 году, как я уже говорила, пошли по пути изменения всего правового режима. Теперь необходимо возвращаться назад».

«Нигде в мире, — подчеркивает Людмила Михайловна, — налоговые инспекции не возбуждают процедуры банкротства. Тем более что структура кредиторской задолженности изменилась: в основном кредиторами сегодня выступают коммерческие банки, а не бюджет. Большую часть решений в сфере банкротств нужно переложить на арбитражные суды, как и было раньше. Это мировой опыт. Надо придерживаться мирового мейнстрима в данной области, а не придумывать собственный путь». <sup>5</sup>

**Наиболее известные объекты арбитражного управления Л.М. Сырвачевой:**

- ООО «Пермь-ювелир» — конкурсный управляющий (1999—2001 годы)
- ОАО «Сода» — внешний управляющий (2001 год)
- ОАО «Пермоблнефть» — и.о. генерального директора (2002—2003 годы)
- ФГУП «Племзавод “Верхнемуллинский”» — внешний управляющий (2004—2007 годы)
- ООО «Юго-Камский машиностроительный завод» — конкурсный управляющий (2004—2006 годы)
- ООО «Камагаз» — конкурсный управляющий (2004—2005 годы)
- ФГУП «Пермский племконезавод №9» — конкурсный управляющий (2005—2007 годы)
- МПТ «Тепловая станция “Кондратово”» — конкурсный управляющий (2006—2007 годы)
- ФГУП «Пермский племконезавод №9» — и.о. генерального директора (с 2007 года)
- ФГУП «Племзавод “Верхнемуллинский”» — и.о. генерального директора (с 2007 года)

**Людмила Михайловна занимала лидирующие позиции в рейтингах арбитражных управляющих журнала «Деньги» (в период существования этого рейтинга); в 2003 году принимала участие в федеральном конкурсе «Арбитражный управляющий — 2000», по итогам которого заняла третье место в категории «Конкурсное производство»**



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Татьяна КУНЧЕНКО: русский бизнес по-японски

**Компания ООО «Мегатекс-Трейддинг» работает на автомобильном рынке уже более 15 лет. Одна из крупнейших в России дилерских сетей автозапчастей выросла из небольшого семейного предприятия супругов Кунченко.**

**Основные идеи руководителей фирмы можно выразить в нескольких словах: успех приходит только благодаря постоянному повышению качества услуг и добросовестному отношению к поставщикам и клиентам. Ответственность, честность и порядочность — главные принципы работы компании.**

**Т**атьяна Кунченко — руководитель динамично развивающейся компании, глава владивостокского ООО «Мегатекс-Трейддинг» и созданного на его основе MXgroup — группы компаний, занимающихся оптовыми поставками запчастей к японским автомобилям на всей территории России. Успешный бизнесмен, меценат, менеджер, сумевший органически сочетать работу и семью — нечастый в России пример женщины, создавшей и возглавляющей по-настоящему крупный бизнес.

На вопрос, каким образом женщина возглавила столь «неженский» бизнес, г-жа Кунченко обычно отвечает, что автомобили были предметом ее увлечения с 15 лет. А всякими механизмами она занималась со школьной скамьи — видимо, сказалось влияние отца, потомственного моряка, главного механика танкера. «В девятом классе, — вспоминает Татьяна Кунченко, — в сочинении на тему «Кем ты хочешь быть?» я написала, что хочу стать шофером».

Впрочем, Татьяна Кунченко с изрядной долей юмора относится к разговорам о женских и неженских профессиях, тем более о женском и неженском бизнесе. Особенно в нынешней России. По ее мнению, роль женщины в нашей стране не просто сильно изменилась по сравнению с недавним прошлым — она вообще уникальна: например, семейный бизнес, как правило, зависит именно от женщины. Да и вообще во многом Россия пережила тяжелые 90-е годы только благодаря женщинам.

И она знает, о чем говорит: ведь, как уже упомянуто, компания «Мегатекс-Трейддинг» выросла именно из семейного бизнеса Кунченко.

ООО «Мегатекс-Трейддинг» вышло на рынок одним из первых в стране, еще в 1993—1994 годах, и при этом, в отличие от массы сомнительных фирм-однодневок, с запчастями исключительно японского производства.

Ныне география деятельности «Мегатекс-Трейддинг» расширилась далеко за пределы российского Дальнего Востока, где она начиналась. Группа компаний теперь представлена в различных регионах нашей страны. Создана фактически всероссийская сеть: Владивосток, Иркутск, Новосибирск, Хабаровск, Улан-Удэ... наконец Москва. ООО «Мегатекс-Трейддинг» стало крупнейшей сетью в России, специализирующейся на праворульных машинах.

Компания может сегодня предложить клиентам более трех десятков наименований продукции самых известных японских брендов. Для некоторых фирм «Мегатекс-Трейддинг» — единственный официальный дилер, имеющий разрешение от производителя торговать своей продукцией.

Амортизаторы KYB, тормозные колодки NISSHINBO, подвески CTR и Safety, свечи зажигания и накаливания NGK и HKT, приводы JRocky, фильтры BUIL, SAKURA, SHINKO и VIC... Номенклатура деталей, конечно, не из самых дешевых, но некачественная или подделанная деталь обойдется владельцу автомобиля намного дороже.

Корпорация старается работать не только в секторе дорогой автотехники, она активно продвигает и продукцию среднего и низкого ценового диапазона, в том числе товары из Южной

Кореи и Сингапура, изделия, произведенные совместными предприятиями, которые используют японские технологии и обеспечивают конвейеры местных автопроизводителей. Работа с ними позволяет осуществлять более гибкую ценовую политику, удовлетворять запросы клиентов с различным уровнем дохода и максимально обеспечить соответствие цены и качества. Компания не работает с Китаем, Тайванем или Объединенными Арабскими Эмиратами, где цены низкие, но и вполне соответствующее им качество: оно не гарантировано, так как именно с рынков этих стран идет большое количество подделок. А клиенты MXgroup знают, что, если в прайс-листах указан производитель — Япония, это означает только одно: данный товар на 100% произведен в Японии. Ставка делается на качество продукции, соответствие ее международным стандартам, безопасность в использовании, возможности сервисного обслуживания.

MXgroup — это исключительно оптовая компания, однако результаты ее работы чувствуют миллионы, без преувеличения, автолюбителей, ибо ее клиенты — это станции техобслуживания и розничные магазины.

Ныне фирма имеет прочные связи с представителями многих японских торговых домов, например Taiyo Corporation — фирмы, уже 90 лет работающей на рынке автозапчастей.

Отбор новых поставщиков ведется весьма тщательно. Вначале происходит внимательное изучение и сравнение продукции с имеющимися аналогами. Далее, прежде чем остановить свой выбор на конкретном производителе, представители компании обязательно посещают завод-изготовитель, чтобы лично убедиться в качестве продукции и ее реальном происхождении. За этим следует этап переговоров по согласованию цены, чтобы данный товар имел конкурентоспособную стоимость на нашем рынке. Свой выбор компания согласовывает с существующим спросом, потребностями клиента и лишь затем принимает решение. Только если марка представляет интерес, уважаема, производство разработано с соблюдением всех необходимых технологий, а продукция высококачественна и экологична, ею будут заниматься. В таких исследованиях, пожалуй, и заключается основной секрет успеха.

Успехам компании способствует ряд твердых принципов, своего рода фирменный стиль работы — торговля только со склада, нельзя брать запчасти ни у кого, кроме партнерских торговых домов, закупки исключительно по официальным каналам.

Татьяна Кунченко формулирует главный принцип работы ООО «Мегатекс-Трейддинг» так: «Чтобы не было стыдно за проданную запчасть. И мне не стыдно смотреть людям в глаза, ведь я на 100% уверена в качестве поставляемого товара». И такая максималистская позиция находит понимание у клиентов — во всяком случае объемы операций непрерывно растут, число партнеров увеличивается.

Корпорация за прошедшие 15 лет сумела миновать многие подводные камни, на кото-

рых потерпели крушение и куда более мощные бизнес-структуры.

При общей высокой криминализации, чего греха таить, автомобильного бизнеса в России, компания «Мегатекс-Трейддинг» сумела избежать вовлечения в различные «черные» и «серые» схемы. Предприятие благополучно пережило дефолт 1998 года, причем кризис оказался даже неплохим стимулом для развития. Фирма встретила его, не имея долгов перед партнерами, в том числе и иностранными, поскольку всегда старалась приобретать товар только на свои деньги. Компании удалось урегулировать взаимоотношения с клиентами, вопреки распространенной в тот момент практике объявив, что она готова принять все долги по курсу, который был до дефолта.

И хотя фирма потеряла на таком зачете обязательств, в конечном итоге она приобрела больше, чем потеряла, сохранив налаженную клиентскую сеть и, что не менее важно, деловую репутацию.

Во многом благодаря этому фирме удалось без особых проблем продвинуться в другие регионы — в Новосибирск, Хабаровск и Улан-Удэ, где ООО «Мегатекс-Трейддинг» работает на условиях франчайзинга.

Недавно созданную структуру в Москве курирует лично Татьяна Кунченко. По ее словам, ключевые вопросы деятельности фирмы она предпочитает решать сама — и это тоже залог несомненных успехов компании. Ведь у MXgroup и ООО «Мегатекс-Трейддинг» — прекрасные показатели, репутация, лидерство на рынке.

Последние годы, начало XXI века, ознаменовались появлением цивилизованных правил бизнеса в России. И, как с гордостью говорит Татьяна Кунченко, ООО «Мегатекс-Трейддинг» было одним из первых предприятий, начавших по ним жить и, более того, принявших посильное участие в их выработке. И ныне тот подход к бизнесу, к жизни в обществе, который всегда исповедовала Татьяна Кунченко, все более востребован. Теперь, по ее мнению, очень важно не потерять, а, напротив, углубить и развить эту тенденцию. Лучшим доказательством правильности избранной стратегии развития является то, что за время своего существования MXgroup заняла прочную позицию на оптовом рынке поставщиков автозапчастей и имеет заслуженную репутацию одной из лучших фирм в этой области. В условиях жесткой конкуренции компания удерживает лидирующее положение на рынке и является крупнейшей в Сибири и на Дальнем Востоке и одной из крупнейших в России.

Сегодня наша страна выходит на новую стадию экономического развития, требующую новых навыков ведения бизнеса и инновационных решений. Ответственность за процветание и стабильность компании, стратегическое мышление, расчет на долгосрочную перспективу, профессионализм — вот что характеризует современного лидера, руководящего успешно и динамично развивающимся предприятием, одним из тех, которые формируют будущее России.

И именно таковы фирма ООО «Мегатекс-Трейддинг» и ее руководитель — Татьяна Кунченко. **Б**

**Татьяна Ивановна Кунченко** после окончания средней школы работала в Дальневосточном морском пароходстве. Была комсоргом, членом бюро комитета ВЛКСМ пароходства.

После окончания Дальневосточного рыбного института работала в торговле.

С начала 1990-х годов занималась бизнесом в области торговли автозапчастями к иномаркам.

Член попечительского совета Международной ассоциации благотворительных фондов «Мама», организатор многих благотворительных акций, таких как «Загляни в глаза ребенку», «Приморье без сирот» и т. п.

Награждена орденом «Во славу Отечества», имеет звание академика Международной академии меценатства.

Замужем, имеет дочь, сына и двоих внуков.

**Татьяна Кунченко формулирует главный принцип работы ООО «Мегатекс-Трейддинг» так: «Чтобы не было стыдно за проданную запчасть. И мне не стыдно смотреть людям в глаза, ведь я на 100% уверена в качестве поставляемого товара»**



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Виктор ГРЕЧИН,

### «Победа» и победитель

**Агрофирма «Победа» — одно из самых успешных сельскохозяйственных предприятий Северо-Западного региона России, знаменитый еще с советских времен ордена Трудового Красного Знамени совхоз «Победа». Уже больше 15 лет им руководит Виктор Андреевич Гречин — один из самых молодых и талантливых директоров российского аграрного сектора. Под его руководством хозяйство не только сохранило позиции, но и стало одним из ведущих сельскохозяйственных предприятий Северо-Запада России.**

**И**з всех секторов отечественной экономики сельское хозяйство, пожалуй, один из самых провальных. Тем отраднее видеть успешно работающую в отрасли фирму и тем важнее и ценнее опыт этих, что греха таить, не слишком многочисленных предприятий. И тем больше уважения вызывают их руководители — им было непросто добиться успеха. Так чем же Виктор Гречин объясняет свой успех и успех «Победы»?

В уже далеком 1995 году он, по базовому образованию ученый-агроном, однако с профессиональной экономической подготовкой, был выбран генеральным директором предприятия. И первое, что сделал Виктор Андреевич, — собрал всех ведущих специалистов и подробно обсудил с ними стратегию дальнейшего развития бывшего совхоза-миллионера.

Затем на ее основе был составлен бизнес-план: в нем определили, как уменьшить затраты и сохранить объем производства.

Было решено использовать преимущества пригородного положения совхоза. «Победа» находится рядом с областным центром — в 4 км от Пскова, туда даже городской автобус доходит. Для снабжения города стали восстанавливать объемы производства картофеля. В акционерном обществе осуществляются все формы реализации: крупный опт, мелкий опт и розница. В торговые точки (а их на территории Пскова и центральной усадьбы всего шесть) ежедневно завозилась свежая овощная продукция и зелень высокого качества, которые пользовались устойчивым спросом.

Отдельный бизнес-план составили для животноводства. Увеличили не только поголовье скота, но и продуктивность. Животноводы и механизаторы «Победы» ездили перенимать опыт в Швецию, желая поднять культуру производства на более высокий уровень. Занялись даже племенным скотоводством. Договорились поставлять молоко на Псковский городской молочный завод, а позже «Победа» приобрела солидный пакет его акций.

При этом приходилось еще и решать весьма тяжелые проблемы — те, кто помнит обстановку середины 90-х, поймут, о чем идет речь.

«Победа» традиционно поставляла свою продукцию в шесть государственных организаций. В пореформенные годы они оказались не самыми надежными плательщиками. Были также трудности с развитием картофельного направления — областная база хранения картофеля была приватизирована, а своей базы тогда не было. Наконец из-за неплатежей накопились немалые долги — перед энергетиками, газовиками, налоговыми органами, Пенсионным фондом. Гречин выплачивал их три года.

Но работники и руководители не опустили руки. Хозяйство стало активно заниматься установлением новых партнерских связей. Сейчас «Победа» продает свою продукцию на 140 предприятий не только Псковской области, но и Санкт-Петербурга, Мурманска, соседней Эстонии. Немало среди клиентов и государственных структур, например, учреждения Минюста Псков-

ской области, пограничной службы, воинские части Министерства обороны, которых на территории области, как известно, множество. По словам Гречина, «Победа» по-прежнему обслуживает их и не сворачивает сотрудничество несмотря на то, что они не всегда вовремя платят, ибо в отличие от разного рода посреднических фирм эти покупатели никуда не исчезнут. Хорошие взаимоотношения с властью дали эффект: область помогла «Победе» в реконструкции животноводческих помещений и тепличного комбината.

К причинам успехов «Победы» стоит также отнести оперативность реагирования на проблемы и постоянный поиск новых рынков. Например, когда большой проблемой для псковских аграриев стала конкуренция с овощной продукцией из Белоруссии, в результате которой они вынуждены были продавать свою по очень низким ценам, Виктор Гречин предложил продавать раннюю капусту в Санкт-Петербурге. Не покупившись, арендовали транспорт для ее отправки — и вышли из положения. Более того, наладили новые торговые связи. В результате почти треть производимой продукции — овощей, мяса, молока — ныне поставляется в Санкт-Петербург. Об уровне оснащения производства говорит лишь один факт: в хозяйстве широко используются автоматизированные системы, есть своя компьютерная сеть. Причем автоматизированы не только бухгалтерский учет и делопроизводство, но и сбор информации для экономического отдела, и даже управление тепличным комбинатом.

Специалисты АО «Победа» постоянно работают над разведением новых перспективных сортов овощей, совершенствуют технологии выращивания. Например, успешно применяют методику выращивания помидоров по гидропонной технологии, что позволяет более рационально использовать посадочные площади и увеличивать урожайность культуры. Регулярно проводятся работы по модернизации теплиц, внедряются экологически чистые способы выращивания урожая. Натуральная биозащита растений — одно из главных направлений для агрофирмы, тем более что применение ядохимикатов стоит немало.

Как результат, в ЗАО «Победа» — самый высокий уровень доходов в аграрном секторе Псковской области.

Когда к Виктору Гречину обратились с вопросом, что нужно для подъема российского села, он ответил, что, пожалуй, главное — это повышенное внимание государства. Причем имеется в виду не только финансовая помощь. Например, в АПК существуют насущные проблемы, которые нуждаются в решении именно на законодательном уровне. Самая острая — диспаритет цен на энергоносители в сельском хозяйстве и промышленности. Аграрные предприятия платят гораздо больше, чем промышленные, якобы на том основании, что имеют льготы. Но льготы эти мифические: с миллиона зарплаты, к примеру, платится полмиллиона налогов. К тому же производство носит сезонный характер, и предприятия вынуждены платить за свет и за газ, имея возможность продать продукцию только через три-четыре месяца. Кроме того, нужно зани-



маться сельскими школами, которые фактически брошены на произвол судьбы, учреждениями соцкультбыта. Все это — предмет заботы властей, и Гречин неоднократно указывал при своем общении с властями на необходимость заняться этими проблемами.

Необходимо также законодательно установить невозможность использования сельскохозяйственных земель не по назначению. То есть воля владельца земельного участка такого рода по отношению к использованию этого участка должна быть ограничена определенными рамками.

А еще нужно решать проблемы с сельхозобразованием, с его финансированием, материально-технической базой, ибо для подъема Российского АПК нужна новая техника, а также грамотные квалифицированные специалисты.

В планах Виктора Гречина — продолжать заниматься не очень броской, но такой важной работой: сохранением и подъемом аграрного сектора России. «Победа» планирует продолжать наращивать обороты в животноводстве и растениеводстве, увеличить производство картофеля. Планируется увеличение объемов реализации всех видов овощей, реконструкция тепличного комбината и решение самых разных острых социальных вопросов: ремонт дорог, строительство жилья и других.

Гречин надеется, что в ближайшие годы «Победа» усилит свое присутствие на рынке Санкт-Петербурга и станет безусловным лидером сельскохозяйственного производства в Северо-Западном регионе.

Хочется верить, что запланированное удастся осуществить в полном объеме — не зря руководитель ЗАО «Победа» носит столь символическое имя — Виктор, что значит «победитель». <sup>Е</sup>

**Виктор Гречин** родился в 1967 году, окончил Себежский сельскохозяйственный техникум по специальности «агрономия» и Санкт-Петербургский государственный аграрный университет. Кандидат экономических наук (2005).

В 1987–1992 годах работал агрономом и главным агрономом совхоза «Победа», с 1992 года — директор АОЗТ (с 1995-го — АО) «Победа». Депутат Псковского областного собрания.

В 1997 году проходил обучение в США.

В 2007 стал лауреатом всероссийского проекта «Профессиональная команда страны» в номинации «Агропромышленный комплекс».

**Специалисты АО «Победа» постоянно работают над разведением новых перспективных сортов овощей, совершенствуют технологии выращивания. Например, успешно применяют методику выращивания помидоров по гидропонной технологии, что позволяет более рационально использовать посадочные площади и увеличивать урожайность культуры**



Текст | Роман ЯКОВЛЕВ, Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

## Василий ЕМАШЕВ

### своих не бросает

**Василий Витальевич Емашев всегда отличался тягой к самосовершенствованию и способностью правильно расставлять приоритеты. Благодаря этим талантам он смог за несколько лет превратить свою транспортную компанию «Сирена» в надежного партнера буровиков-нефтяников. Безупречная репутация его предприятия в деловых кругах Нефтеюганска — результат использования грамотной, продуманной до мелочей системы управления организацией.**

**Б**изнес в очень непростой автотранспортной сфере Василий Емашев создал неслучайно. Он всю жизнь в профессии, даже среднее специальное и высшее образование получал без отрыва от производства. Собственное дело решил открыть в 1993 году, когда уволился с государственного предприятия. Купил выставленный на списание старенький самосвал марки «Татра» и зарегистрировал фирму, которая занималась перевозками по частным заказам. Первое время Василию Витальевичу приходилось и самому частенько садиться за руль. Но это было проще, чем решать предпринимательские и управленческие проблемы.

Опыта не было, но было желание самообразовываться, изучать экономические, а также психологические аспекты ведения бизнеса, что привело его в стены Академии народного хозяйства при Правительстве РФ в Москве, которую он успешно окончил. Особое внимание Емашев уделял и уделяет вопросам подбора и подготовки кадров, что, в свою очередь, должно было помочь в формировании хорошей репутации фирмы. Емашев всегда ориентируется на мнение клиента: «Если специалист меня устраивает, но клиенту он не нравится, я всегда стараюсь его заменить. И при этом говорю: извините, это не я вас увольняю — это клиент увольняет».

«У нас была твердая политика — не бросать своих заказчиков, — вспоминает он о начальном этапе развития компании. — Я знал, что это рано или поздно скажется на нашей репутации как надежных партнеров. Так и получилось: у нас сложился имидж компании, которая никогда не подведет. Это дорогого стоит в бизнесе. Мы над своим имиджем работаем постоянно: лишнего рубля, может быть, не получим, но авторитет себе прибавим обязательно. Это не только моя личная забота — это забота каждого человека в компании. Мы даже новых сотрудников, водителей или инженеров, первым делом учим искусству общения».

Благодаря такому подходу «Сирена» получала все больше заказов, постепенно наращивала объемы перевозок и увеличивала парк машин. Уже к 1998 году у фирмы были очень сильные позиции на рынке транспортных услуг Нефтеюганска. Однако после дефолта, в период серьезного кризиса, компания фактически начала бизнес с нуля. Чтобы хоть как-то существовать, приходилось находить разовые работы, вплоть до перевозки песка и торфа на приусадебные хозяйства. Постепенно, шаг за шагом развивая бизнес, компания уже в 2001 году заключила первый договор с нефтяниками.

За все время работы Василий Емашев ни разу не поступился принципом: «Не бросать своих заказчиков даже в трудной для них ситуации». Непростым для компании стал период реструктуризации в нефтяной отрасли. Объемы у нефтедобывающих компаний оказывались нестабильными. С подрядчиками, среди которых была и «Сирена», зачастую не могли рассчитаться по несколько месяцев. И некоторые стали отказываться от работ.

Но Василий Емашев выбрал другой путь. В компании решили, что лучше брать в долг, оформ-

лять кредиты, но своего заказчика не бросать, ведь он рано или поздно решит свои проблемы. Так оно и вышло. Прошедшие реструктуризации компании подтверждали сотрудничество с «Сиреной», заключали с ней долгосрочные договоры, так как это единственная фирма, которая не бросила дело в трудную минуту. Таким образом, благодаря одному верному решению руководителя компания смогла обеспечить себя заказами на долгое время.

Главный принцип Емашева снова сработал зимой 2006 года, когда морозы в Ханты-Мансийском автономном округе доходили до  $-56^{\circ}\text{C}$ , а машины в автопарке рассчитаны на работу до  $-38^{\circ}\text{C}$ . Риск невыполнения своих обязательств был неимоверно высок. Партнеры у «Сирены» были на тот момент более чем серьезные. Для них любой сбой в работе категорически исключен. Поломка любого автомобиля даже на короткое время влечет за собой остановку бурения. А это чревато многомиллионными убытками для заказчика. «В те дни мы “положили” на трассах полтора десятка машин, но бурение ни на минуту не остановили, — вспоминает Василий Емашев. — И запасные варианты подключали, и нанимали сторонних перевозчиков на субподряд. Все ради того, чтобы не подвести заказчика. А большие фирмы с сотнями автомобилей в гараже ездить из-за мороза не стали, автопарк берегли. На промыслах говорили, что все транспортники в морозы встали, только машины Емашева ходят туда-сюда с буровых».

По словам Василия Емашева, зачастую крупные холдинги увлекаются созданием собственных предприятий или подразделений-перевозчиков, которые получают заказы без конкурентной борьбы — «по праву рождения». И по всем законам рыночной экономики не испытывают стремления к повышению эффективности работы, качества услуг. Внешним компаниям, чтобы победить таких соперников, нужно быть в два, в три раза эффективнее. У «Сирены» это получается.

Умение думать о завтрашнем дне и прогнозировать последствия того или иного решения — залог успеха Емашева-предпринимателя. Кажется, для него нет неразрешимых задач в бизнесе. Сегодня Василий Емашев входит в состав правления региональной общественной организации «Союз предпринимателей Югры» и активно занимается проблемами развития малого и среднего предпринимательства. Он смотрит в будущее с оптимизмом и считает, что без веры в собственные силы построить бизнес невозможно, равно как невозможно его построить и без желания постоянного самосовершенствования.

Сегодня его не в меньшей степени, чем проблемы предприятия, заботят проблемы страны. По его словам, проблема шлама — отходов буровых, которые вывозят транспортники, — «острейшая экологическая и экономическая проблема для развития нефтяных месторождений». У нее, по мнению Емашева, три составляющих. Первая — нарушение из-за скопления шлама бесперебойности бурения, возникновение простоев, из-за которых нефтедобывающие

организации не могут выработать свои планы по добыче нефти. «Это, как вы понимаете, колоссальные финансовые потери», — замечает он. Вторая — аварии на буровых установках, в частности прихват инструмента, что может приводить к длительным простоям и негативным экологическим последствиям. И третья — отравление почв, воды от несвоевременной утилизации шлама. «Нужно четко понимать: шлам ничуть не менее опасен для экологии, чем разлив нефти, две эти проблемы находятся на одном уровне». В решении этой экологической проблемы Василий Емашев принимает самое активное участие.

«Идет, — отмечает он, — поиск оптимальных схем быстрого удаления шлама с буровых, его транспортировки на заводы по утилизации и захоронению. Транспортники выполняют эту работу в любую погоду, в любых дорожных условиях. И по зимнику при  $-50^{\circ}\text{C}$ , и в весеннюю распутицу, и в летнюю жару, без права на простой. Если машина ломается, ей в течение нескольких минут на смену приходит другая — график бурения не может останавливаться даже на полчаса».

По словам Емашева, есть разные варианты транспортировки и утилизации — складирование, а потом вывоз или сразу вывоз на заводы по утилизации и захоронению шлама. «Оптимальный вариант, конечно, — это максимально быстрый вывоз на предприятие по утилизации. Но это бывает весьма проблематично реализовать. Смотрите: Приобское месторождение, самое крупное сегодня в России, обошедшее уже по объемам запасов и добычи Самотлорское, находится по обеим сторонам рек Обь и Иртыш, включая множество их проток, переправиться через которые в районе месторождения сейчас можно только на пароме, апарельках... Поэтому на берегу рек строят шламовые амбары, сгружают шлам туда, а потом вывозят дальше. Нефтяники сегодня стремятся создать технологию вывоза шлама напрямую на завод, без промежуточного хранения, чтобы уменьшить затраты на транспортировку, а также экологические риски».

«Экология, — отмечает Василий Витальевич, — становится сегодня важнейшим приоритетом, в том числе и при транспортировке. Он должен реализовываться в технологии, организации перевозок, качестве дорог внутри месторождений... Это предмет большой совместной работы как нефтедобывающих организаций, так и местных, региональных властей ХМАО. Ведь если не уделять должным образом внимания проблемам экологии сегодня, завтрашний день может оказаться грустным. Мы не должны рубить сук, на котором сидим».

«Я считаю, что темпы экологизации деятельности руководителей, инженерно-технических работников, рабочих пока в наших нефтяных компаниях, органах власти недостаточные, — замечает Емашев. — Пока все-таки больше разговоров об экологии, чем дела». Привлечь внимание к проблемам экологии региона, развитию в нем транспортных коммуникаций сегодня он считает главной своей задачей. <sup>5</sup>

**Василий Емашев входит в состав правления региональной общественной организации «Союз предпринимателей Югры» и активно занимается проблемами развития малого и среднего предпринимательства. Он смотрит в будущее с оптимизмом и считает, что без веры в собственные силы построить бизнес невозможно, равно как невозможно его построить и без желания постоянного самосовершенствования**

**«Экология становится сегодня важнейшим приоритетом, в том числе и при транспортировке. Он должен реализовываться в технологии, организации перевозок, качестве дорог внутри месторождений... Это предмет большой совместной работы как нефтедобывающих организаций, так и местных, региональных властей ХМАО»**



Текст | Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

## Александр ФИЛИПЬЕВ, «Чистильщик» банков

**Александр Филипьев — знаменитый российский банкир, один из создателей ОНЭКСИМ Банка и РОСБАНКа. Ныне он возглавляет банк «Центральное ОВК»: руководит слиянием этого банка с РОСБАНКом. В отечественном банковском бизнесе у Александра Николаевича репутация крупнейшего специалиста по слияниям, поглощениям, реорганизациям банков — свою квалификацию он уже неоднократно демонстрировал на таких крупнейших проблемных банках, как инвестиционный банк «Международная финансовая компания» и группа банков «ОВК».**

**П**редседатель правления банка «Центральное общество взаимного кредита» Александр Николаевич Филипьев — один из наиболее известных российских банкиров, стоявших у истоков формирования рыночного банковского сектора в России.

30-летняя карьера Александра Николаевича в банковской сфере — пример успешного профессионального роста от рядового банковского экономиста до председателя правления банка. А.Н. Филипьев, выпускник факультета международных экономических отношений Московского финансового института, специализировался в сфере валютного банковского обслуживания. С 1977 года Александр Николаевич работал в различных структурных подразделениях Госбанка СССР, с 1988 года — в Международном банке экономического сотрудничества. В начале 90-х годов А.Н. Филипьев оказывается в числе создателей ОНЭКСИМ Банка, в 1993 году становится заместителем председателя правления банка. В 1996-м он переходит на должность заместителя председателя правления Внешторгбанка. В канун «черного августа» 1998 года он возвращается в финансово-промышленную группу «Интеррос» в качестве председателя совета директоров контролируемого ею РАО «Норильский никель». Спустя несколько недель после дефолта Филипьев возглавляет создание нового банка этой группы — РОСБАНКа и становится председателем его правления. Александр Николаевич сумел в кратчайшие сроки организовать развертывание нового кредитно-финансового учреждения. По мере завершения организационного этапа он переместился на позицию первого заместителя председателя правления банка, а в 2002 году — на должность председателя правления испытывающего значительные постдефолтные трудности инвестиционного банка группы «Интеррос» — АКБ «Международная финансовая компания». Работу по ликвидации этого проблемного банка он до сих пор считает одной из самых успешных. «Очень важно было аккуратно провести “затопление” инвестиционного банка МФК, который вместе с ОНЭКСИМ Банком серьезно пострадал в результате кризиса 1998 года. Целью моей работы было урегулирование всех проблем, чтобы все было чисто и никаких претензий ни с чьей стороны не возникало. МФК должен был настолько мягко пойти на дно, чтобы даже пузырей не пускать. Это удалось сделать весьма успешно — ситуация по всем сделкам полностью закрыта, имя банка МФК нигде, кроме работ по новейшей экономической истории, не возникает».

С начала консолидации активов РОСБАНКа и банков группы ОВК Александр Николаевич вошел в руководство банка «Первое общество взаимного кредита». С 2006 года он — председатель правления банка «Центральное общество взаимного кредита». «Мы в начале 2000-х годов, как вы знаете, купили шесть банков ОВК у Александра Смоленского. Сначала все работающие отделения, клиентуру, активы этих банков мы перевели в РОСБАНК. На банках ОВК остались лишь плохие кредиты, долги. Но все равно с этой

задолженностью можно и нужно было работать: «отжимать» ее еще и еще, извлекать деньги».

«Я надеюсь, — говорит Александр Николаевич, — что проект по консолидации банков ОВК в один и слиянию «Центрального ОВК» с РОСБАНКОМ, которым занимался в последние годы, можно будет считать столь же успешным, как проект по банку МФК. Сегодня работа по долгам в «Центральном ОВК» в целом завершена, и банк этот вскоре станет частью одного из крупнейших и быстроразвивающихся банков страны — РОСБАНКа».

Александр Николаевич — кандидат экономических наук, член-корреспондент Международной инженерной академии. Является членом правления Ассоциации банков стран Центральной и Восточной Европы, Итало-Российской торговой палаты. Входит в состав Комитета предпринимателей при Российско-Итальянской межправительственной комиссии по экономическому, промышленному и финансовому сотрудничеству, Российско-Кубинской межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. В 1991 году участвовал в проекте Европейского Экономического Сообщества по созданию единой европейской валюты экио (впоследствии евро). Автор более 50 публикаций на экономические темы, экспертных статей в массовой периодике. В 2002 году включен в публикацию Международного биографического центра в Кембридже «2000 выдающихся европейцев XXI века» в номинации «Межъвропейская банковская интеграция». Общероссийская энциклопедия «Лучшие люди России» поместила статью об Александре Николаевиче в своем издании за 2006 год. Также в 2006 году он включен в энциклопедию «Who is who в России», награжден дипломом Международного конкурса «ПИЛАР» «Лидер банковского бизнеса 2006 года». Награжден медалями СССР, Российской Федерации и других государств. Кавалер общественных орденов: Ордена Чести, «За возрождение России XXI век», «Звезда созидания», «Национальная слава», «Президентская звезда»; награжден Золотой медалью Ассоциации содействия промышленности Французской республики. В 2008 году избран вице-президентом Всемирного конгресса искусств, науки и коммуникаций.

Принципиальное значение для Александра Николаевича всегда имела этика банкира, которую он считает особенно важной при работе с проблемной задолженностью. «Просроченные кредиты — они ведь абсолютно разные, — подчеркивает Филипьев. — Есть кредитные мошенники, а есть люди, у которых в жизни произошли какие-то негативные события. Мы все это внимательно анализируем, договариваемся о схеме погашения долга, мониторим ее реализацию. Знаете, я противник всех этих знаменитых штрафов, пеней, считаю, что задача банкира — получить свои деньги с процентами, а не быть прокурором, судьей и Господом Богом в одном лице. И потому моя цель — не добивать должника, не пустить его по миру, а максимально ему помочь. Даже за счет предоставления нового кредита».

Большое внимание Александр Николаевич, как эксперт и публицист, уделяет проблемам

совершенствования национального банковского бизнеса. «Одна из основных его проблем в том, — говорит Александр Николаевич, — что у нас в стране даже близко нет того уровня концентрации банковского капитала, который позволял бы создавать масштабные по мировым меркам кредитные продукты. Идеальным вариантом стало бы возвращение к ситуации, которая была на старте реформ: пять банков — Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Внешторгбанк и Сбербанк. Но большую часть этих банков разорвало и разметало. Поэтому сегодня нужно постепенно концентрировать капитал. Сначала довести количество универсальных банков до 20, потом до пяти—семи. Остальные должны стать филиалами, отделениями крупнейших банков. Возьмите любую страну мира: универсальные банки там можно пересчитать по пальцам двух рук. Да, есть мелкие специальные банки, но до 95% всех операций приходится на крупнейшие кредитные организации». «У наших банков сегодня катастрофический недостаток капитальной базы, — подчеркивает Филипьев. — Насколько колоссальны капиталы иностранных банков, можно судить, например, по случаю с «Сосьете Женераль»: банк этот, как вы помните, недавно собственный брокер «обул» на 5 млрд евро. Но банк даже не качнулся — ему эти 5 млрд что слону дробина: просто списали на убытки, и дело с концом. У нас же нет ни одного банка, включая Внешторгбанк и Сбербанк, который мог бы себе такое позволить. Одна из причин — огромные деньги государства у нас сегодня неприкаемые. Это и резервы ЦБ, и Стабфонд. Пусть государство вложит их в банки, станет главным акционером основных, ведущих банков, докапитализирует их! Например, РОСБАНК: собственные средства — 4 млрд. Предположим, государство дает еще 4 млрд, докапитализирует его и само становится главным акционером. Тогда и банковский бизнес разовьется, и государственные деньги будут работать на нашу экономику, а не на американский бюджет, как сейчас».

Главная задача сегодняшнего дня — серьезная коррекция банковской политики и усиление ее руководства со стороны Центробанка. <sup>5</sup>

**Александр Николаевич Филипьев** родился в Москве в 1955 году.

В 1977 году окончил Московский финансовый институт. В 1987 году защитил кандидатскую диссертацию, получив ученую степень кандидата экономических наук. Начиная трудовую деятельность в центральном аппарате Госбанка СССР.

С 1988 года — в Международном банке экономического сотрудничества, с 1993-го — заместитель председателя правления ОНЭКСИМ Банка. С 1996 года — первый заместитель председателя правления Внешторгбанка России.

В мае 1998 года вновь становится зампреда правления ОНЭКСИМ Банка, в сентябре 1998 года — председателем правления РОСБАНКа. В 1998—1999 годах одновременно является председателем совета директоров РАО «Норильский никель».

С 2000 года — первый заместитель председателя правления РОСБАНКа. С 2002 года — председатель правления банка «МФК».

С 2004 года — первый заместитель председателя правления банка «Первое ОВК», с 2005 года — председатель правления этого банка. С 2006 года по настоящее время — председатель правления банка «Центральное ОВК». Член правления Ассоциации банков Центральной и Восточной Европы.

Свободно владеет английским и французским языками. Награжден медалями СССР, России и других стран, многочисленными общественными наградами.

Женат, двое детей.

**Александр Николаевич — кандидат экономических наук, член-корреспондент Международной инженерной академии. Является членом правления Ассоциации банков стран Центральной и Восточной Европы, Итало-Российской торговой палаты. Входит в состав Комитета предпринимателей при Российско-Итальянской межправительственной комиссии по экономическому, промышленному и финансовому сотрудничеству, Российско-Кубинской межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству**



Текст | Роман АНДРЕЕВ

## Анатолий ГОЛОВКОВ:

### у Иркутской области есть широкие возможности для развития

Иркутская область, без преувеличения, один из самых экономически развитых регионов России, что позволяет с определенной долей оптимизма оценивать ее потенциал. Однако такие блага, как большое количество полезных ископаемых или хорошая транспортная инфраструктура, сами по себе еще не гарантируют безоблачное и богатое будущее. Сегодня в первую очередь необходимо максимально улучшать инвестиционный климат региона и поднимать реальный сектор экономики. А решить эти задачи без серьезной поддержки со стороны власти вряд ли удастся. Именно поэтому они должны стать главными приоритетами работы регионального правительства. О том, что нужно сделать, чтобы развитие Иркутской области продолжалось и набирало обороты, а также о конкретных механизмах совершенствования инвестиционных процессов региона, в интервью нашему журналу рассказал генеральный директор ЗАО «СибИА» Анатолий Головков.

— Анатолий Васильевич, 12 октября в Иркутской области прошли выборы в Законодательное собрание, а накануне выборов началось формирование первого правительства Иркутской области, объединенной с Усть-Ордынским Бурятским автономным округом. Как вы считаете, по какому принципу должно формироваться это правительство и каковы основные задачи его будущей работы?

— На мой взгляд, структура правительства Иркутской области должна повторять структуру Правительства Российской Федерации, что заложит основу эффективной управляемости региона из федерального центра. Что касается основных задач его работы, то хотелось бы сначала определиться с целью. В начале октября 2008 года Правительством России было отчетливо заявлено, что несмотря на мировой финансовый кризис мы обязаны добиться выполнения планов по социально-экономическому развитию до 2020 года. На мой взгляд, ключевое место в принятых планах занимают социально значимые области: здравоохранение, образование, жилье и сельское хозяйство, которые, ко всему прочему, служат наиважнейшим звеном стратегического развития экономики.

Общаясь с людьми, мне нередко приходится слышать, что они ощущают свою незащищенность в связи с ограниченным доступом к качественному медицинскому обслуживанию, образованию и доступному по цене жилью. Многие говорят о проблеме роста цен на продукцию агропромышленного комплекса. По существу, реализация планов, определенных руководством страны и вытекающих из насущных потребностей населения, и есть главная цель регионального правительства. Главное, каким образом и с применением каких методов управления экономикой будет достигнута эта цель.

На мой взгляд, у вновь создаваемого областного правительства должна быть сформулирована стратегия по развитию региона с использованием всех возможностей рыночной экономики.

— Какой сектор экономики, по вашему мнению, больше всего требует использования рыночных инструментов?

— Дело в том, что «дойными коровами» в экономике региона являются предприятия, созданные в советский период. Поэтому совершенно закономерно дальнейшее развитие традиционных отраслей экономики на базе этих успешно действующих предприятий. Последние 15 лет на большинстве из них удалось восстановить объемы выпуска продукции, которые были достигнуты до 1991 года. Но, к сожалению, возможности по их увеличению на этих мощностях уже исчерпаны. Лишь немногие из предприятий сумели провести технологическое перевооружение, достичь выпуска качественной продукции в больших объемах, чем в советское время. Но немало предприятий вообще перестали существовать. И примеров создания новых производств значительно меньше, чем примеров ликвидации существующих. Появляется вопрос: как переломить эту ситуацию и обеспечить развитие промышленного производства? Чтобы

ответить на него, важно понимать, что создание новых предприятий, предназначенных для работы в единых технологических цепочках с уже существующими эффективными производствами, требует очень значительных инвестиций. Еще больших интеллектуальных и финансовых ресурсов требует создание предприятий новых отраслей экономики, выступающих сейчас локомотивами мирового экономического развития. Региону нужны масштабные инвестиции. Но в России, за редким исключением, единственным масштабным инвестором в новые производственные объекты остается государство, в том числе и государственные банки.

— А насколько, на ваш взгляд, иностранные инвестиции способны помочь развитию реального сектора экономики?

— Что касается иностранных инвестиций, то большая их часть поступает в Россию в качестве спекулятивного капитала через фондовые биржи. Именно в спекулятивных инвестициях активно преуспевают и российские коммерческие банки, а также частные управляющие и инвестиционные компании. Но проблема в том, что насыщение экономики деньгами через пирамиду крупных государственных и частных банков к более мелким частным банкам и далее через потребительское кредитование и кредитование предприятий не обеспечивает развития инвестиционного процесса реального сектора экономики. Не обеспечивает решения этой задачи и активная работа инвесторов на фондовых биржах.

Высокая прибыль, получаемая инвесторами от спекулятивных сделок, и высокая прибыль, получаемая банками от краткосрочного кредитования под высокие проценты, «не пускает» продвижение инвестиционного процесса в реальный сектор экономики, требующий значительно большего временного промежутка для возвращения вложенного капитала и еще большего времени для получения прибыли на вложенный капитал. По этой причине в экономике области преобладает высокорентабельный бизнес по добыче различного сырья и его неглубокой переработки, а также оптовая и розничная торговля.

— Как вы думаете, у нового правительства Иркутской области есть возможности самостоятельно решить проблемы промышленности, ведь ее ресурсы тоже ограничены? Как это сделать?

— Я уверен, что даже в условиях дефицита федерального бюджетного финансирования и дороговизны банковских финансовых ресурсов у правительства Иркутской области есть возможности для реализации приоритетных задач в промышленном производстве и создания предприятий новых отраслей экономики. Эти возможности состоят в коллективных инвестициях граждан, предприятий, государства, а также иностранных инвесторов.

Сегодня в России разработано и принято законодательство в области коллективных инвестиций, создающее эффективный инструментарий для действий в строительстве жилья, операций с коммерческой недвижимостью и

реализации проектов по созданию промышленных и сельскохозяйственных предприятий. Однако практический опыт применения коллективных инвестиций в большинстве своем не распространяется на эти сегменты экономики. Причина в том, что создание компаний для коллективных инвестиций более доступно предприятиям, обладающим значительными свободными финансовыми средствами и специально подготовленным персоналом. Правительству Иркутской области нужно взять на себя инициативу по организации коллективных инвестиций в регионе, учредив для этих целей собственную управляющую компанию.

— Что конкретно может дать создание такой компании региону?

— Функционирование такой структуры с контрольным пакетом акций в руках правительства Иркутской области позволит начать формировать региональный сибирский центр инвестиций с высокой степенью доверия со стороны инвесторов, так как инвестиционный процесс будет проходить под контролем государства, в интересах развития экономики региона и с соблюдением прав инвесторов. В рамках управляющей компании появляется возможность организовать коллективные инвестиции в строительство жилья, объектов социально-культурного назначения, обеспечивающих новый формат улучшенных условий жизни населения.

Вслед за этим на очереди стоят инвестиции для создания комплекса предприятий по выпуску строительных материалов, строительство объектов инфраструктуры туризма и отдыха, городов-курортов на Байкале, предприятий новых, наиболее перспективных отраслей экономики, новых предприятий агропромышленного комплекса. Поэтому перспективы развития инновационной экономики полностью в руках нового правительства Иркутской области. <sup>5</sup>

**Анатолий Васильевич Головкин** родился 21 апреля 1962 года в Завитинске Амурской области. С 1965 по 1979 год жил в Братске. В 1979 году поступил на геологический факультет Иркутского государственного университета и окончил его с красным дипломом в 1984 году. По распределению был направлен в производственное геологическое объединение «Читагеология». В 1987 году поступил в заочную аспирантуру Института земной коры СО АН СССР, в лабораторию петрологии флюидных режимов эндогенных процессов академика Ф.А. Летникова. В 1990 году перешел на работу в Читинский институт природных ресурсов СО АН СССР на должность научного сотрудника лаборатории магматических формаций. В 1991 году защитил кандидатскую диссертацию по специальности «Петрография и вулканология». В 1992 году переехал в Иркутск и начал работать в Институте земной коры СО РАН.

В 1993 году он оставляет научную деятельность и уходит в бизнес — создает ЗАО «СибИА» и становится его генеральным директором. Работает в этой должности до настоящего времени. В 2007 году ЗАО «СибИА» стало лауреатом международной премии «За социальную ответственность бизнеса».

Женат, имеет троих детей.

Иркутская фирма «СибИА» в 2008 году отмечает свое 15-летие. С 1996 года компания занимается поставкой оригинальных запчастей для японских автомобилей. Семь ее представительств находятся во Владивостоке, Братске, Ангарске, Слюдянке, Усолье-Сибирском, Чите и Москве. Фирменная сеть магазинов «Резонанс» — самая широкая розничная сеть магазинов автозапчастей в стране — включает в себя 20 торговых точек. Автосервисы «Резонанс» успешно работают во Владивостоке, Иркутске и Чите.

**«Функционирование такой структуры с контрольным пакетом акций в руках правительства Иркутской области позволит начать формировать региональный сибирский центр инвестиций с высокой степенью доверия со стороны инвесторов, так как инвестиционный процесс будет проходить под контролем государства, в интересах развития экономики региона и с соблюдением прав инвесторов»**



Текст | Надежда ПРОНОВА

## Феликс ХАБИБУЛЛИН: малый и средний бизнес — резерв развития страны

**Почти два десятилетия Россия живет в новых экономических и политических реалиях. Обновление России идет нелегко, и, наверное, тем ценнее советы тех, кто стоял у истоков перевода страны на рельсы рыночной экономики. Директор ООО «Строительная фирма БАРС» Феликс Хабибуллин — один из тех, кто прошел этот путь достойно и, многое повидав, освоив и поняв, приобрел авторитет и богатый жизненный опыт.**

**В**ся жизнь Феликса Габдулхаевича Хабибуллина связана с родным Татарстаном. Родился он в 1947 году в татарском селе Азнакаево. В 1970 году окончил механико-математический факультет Казанского государственного университета и до 1992 года работал в Казанском авиационном институте инженером, младшим, затем старшим научным сотрудником. В 1989 году он начал работать в частном секторе, а в 1990-м зарегистрировал кооператив «Фонд развития социальных инициатив» (ФОРСИ), где по сей день работает директором. Кроме того, сегодня он является директором ООО «Строительная компания БАРС». Феликс Хабибуллин — типичный представитель малого бизнеса первой волны российских предпринимателей. В кооператоры он пришел из института и сначала совмещал две эти работы, скрывая от друзей и знакомых свои коммерческие пристрастия. Когда же начались перебои с зарплатой в госсекторе, ушел в свое дело окончательно. Начинать буквально с чистого листа, имея только руки, желание работать, небольшой багаж школьного производственного обучения — профессию каменщика, да стройотрядовский строительный опыт. Ему приходилось и руководить бригадой, и самому трудиться рабочим, осваивая новые специальности. Спрос

на строительные услуги был велик, и кооператив рос довольно быстро. Со временем сотрудники компании сами разработали технологию, изготовили и запустили линию по выпуску аналога синтепона, только из шерсти — отходов мехового производства. Материал назвали «шерстопон», и компания получила на него патент. Наладили и запустили еще несколько производств: по выпуску дефицитных тогда обоев, профнастила и других строительных материалов. «Мы даже организовали свое фермерское хозяйство, — вспоминает свои первые годы в бизнесе Феликс Хабибуллин. — Хотя оно и оказалось наименее рентабельным, даже убыточным, в кризисные годы мы могли себе позволить развозить картофель инвалидам. Мы брались за любую работу, занимались многим, даже обработкой поделочных камней-самоцветов. Но такое разнообразие бизнес-увлечений могу объяснить скорее романтической жаждой деятельности, чем жаждой наживы».

Постепенно госпредприятия стали закрываться, и народ потянулся в кооперативы. Через пару лет у Хабибуллина было уже около 500 сотрудников. Работы было много, но денег за нее платили все меньше: все больше господствовал бартер, появились взаимозачеты и векселя, начались неплатежи. Затем стали уменьшаться заказы, и незаметно к компании подкрался кризис, а за ним и первое банкротство. Хабибуллин дважды вытаскивал предприятие из долговой ямы, несмотря на то что проще и дешевле было его закрыть, зато он смог сохранить первоначальную фирму.

Новый импульс для развития бизнеса Феликса Хабибуллина получил в последние годы. Сказался общий подъем экономики в стране, помогли и принятые законы, упрощающие ведение бизнеса. В Татарстане строительный бум начался немного раньше, чем в других регионах России, и компании БАРС пришлось мобилизовать свои резервы. Если с производственной базой, которую фирма построила сама, вопрос остро не стоял, то с движимым имуществом не все было гладко. «Не успеваем мы за хлынувшим в последнее время в страну потоком новейшего технологического оборудования, — говорит глава компании. — Ощущается острая потребность в его постоянном обновлении. Сказывается также недостаток квалифицированных специалистов. Но в целом ресурсы компании дают возможность вести проектирование и строительство любых объектов, что называется, под ключ».

Строительная фирма БАРС реализует сегодня разнообразные проекты: строительство современных производственных, торговых, административных комплексов, АЗС, многоквартирное и индивидуальное жилье. Современные технологии строительства позволяют возвести, например, цех за несколько месяцев, и, установив модульное оборудование, в нем можно запустить линию, равную по мощности заводу советского периода. Компания ориентирована на строительство современных высокотехнологичных производств. Среди ее заказчиков Татарское меховое объединение «Мелита», «КамАЗ», «Казанские

стальные профили», высокотехнологичный хлебозавод по производству замороженных хлебобулочных изделий в Йошкар-Оле.

По мнению Хабибуллина, развитие производства сегодня тормозят ограниченный рынок, специфическая конкурентная среда, волокита, безразличие или, напротив, чрезмерный «интерес» чиновников к проблемам бизнеса, зарегулированность документооборота, касающегося строительного сектора, и высокие банковские проценты. «У нас отсутствует восприятие бизнеса в качестве механизма развития национальной экономики, роста благосостояния и двигателя технического прогресса, — говорит он, — причем подобное отношение наблюдается как со стороны госаппарата, так и со стороны клиентов. Многое, конечно, можно списать на непростые времена, но перемены не наступят сами собой. Желание измениться и изменить мир вокруг себя должно исходить от человека. Пока жив наш сегодняшний менталитет, ситуация коренным образом не улучшится. И для этого тоже необходимо вовлекать в бизнес как можно больше людей».

Много лет уже говорят о том, что малый бизнес действительно станет частью большой политики правительства. Теперь для этого есть все объективные условия. А ведь поддержка нужна не столько состоявшимся бизнесменам, сколько начинающим. Для Хабибуллина очевидно, что это будет способствовать подъему экономики, пусть на первых порах и незначительному, но главное — росту занятости населения, росту самосознания, изменению менталитета, позиционированию себя как созидателя, а не иждивенца, и через повышение жизненного уровня, благосостояния приведет к ощущению удовлетворенности. Развитие малого и среднего бизнеса — это второй эшелон резерва развития страны. По мнению главы компании БАРС, если удастся реализовать намеченные планы, то это будет скачок в развитии нации, которая сможет занять достойное место на мировой арене, без чего не защитить своих достижений.

Оглядываясь назад, хочется понять: мог ли быть у нашей страны менее болезненный переход к новым экономическим условиям, и в чем же была его основная причина? «Конечно, в начале 90-х были архисложные времена, — считает Феликс Хабибуллин. — Начался дележ трона, и всем стало не до проблем экономики сверхдержавы... Но как можно было проводить радикальные, доселе никому не известные, вовсе не очевидные реформы в стране, находящейся в состоянии глубочайшего кризиса? Наслоение ошибок нескольких руководителей поставило нацию на грань вымирания, разорило остатки могучего государства. Возможно, все это произошло вследствие растерянности и недальновидности одних, жадности власти и славы других, алчности третьих и безразличия остальных — за что последние и поплатились. Однако страна прошла через тяжелейшие испытания, прошла несмотря на натиск внешних и внутренних врагов России. Слава богу, мы можем говорить об этом в прошедшем времени. Что, конечно же, радует. Был период, когда в это уже не верилось. В худшие времена я даже уго-

варивал сыновей уехать доучиваться за границу, язык они знали. Казалось, еще долго в России не будет порядка. Я счастлив, что ошибался, а дети оказались патриотами. Теперь легко верится в лучшее будущее».

Стоит отметить, что Россия устойчиво развивалась лишь тогда, когда ею правили твердо. Несколько лет назад президент Республики Татарстан Минтимер Шарипович Шаймиев на вопрос анкеты «Новой газеты»: «Есть ли реалии советской эпохи, по которым вы скучаете?» ответил: «Сильное государство». Феликс Хабибуллин также не представляет сильную Россию без сильного лидера. «Система власти в России, хотя и обрела жесткий каркас, но в условиях быстро меняющихся реалий все еще находится на стадии поиска оптимальной формы правления. Власть должна быть сильной, умной и любить людей», — считает он.

Сегодня руководство республики Татарстан уделяет кадровому вопросу самое пристальное внимание, ведь «кадры решают все». Власти нужны профессионалы — трудоспособные, исполнительные и преданные своему делу, такие, как директор ООО «Строительная фирма БАРС» Феликс Габдулхаевич Хабибуллин. «Хочется надеяться, — говорит Хабибуллин, — что капелюшка труда нашего коллектива также послужила людям. Сейчас как никогда планы и дела президента нуждаются в поддержке со стороны граждан России — в этом наш долг, мы обязаны помочь самим себе, и именно от этого будет зависеть то, как мы и наши дети будем жить в ближайшем и отдаленном будущем. Цель жизни у всех разная, но все хотят быть счастливыми. И хотя понятие о счастье у каждого свое, да еще и меняется с годами, но есть главное, что должно быть у каждого, — любовь к людям. Я люблю людей и свою семью и знаю рецепт счастья: “Если хочешь быть счастливым — будь им!”».

**Феликс Габдулхаевич Хабибуллин родился 17 августа 1947 года в селе Азнакаево (Татарстан). В 1970 году окончил механико-математический факультет Казанского государственного университета. До 1992 года работал в Казанском авиационном институте инженером, младшим и старшим научным сотрудником. В 1990 году зарегистрировал кооператив «Фонд развития социальных инициатив» (ФОРСИ), где по сей день работает директором, также является директором ООО «Строительная фирма БАРС».**

**Имеет научные публикации, изобретения, государственные и общественные награды.**

**Много лет уже говорят о том, что малый бизнес действительно станет частью большой политики правительства. Теперь для этого есть все объективные условия. А ведь поддержка нужна не столько состоявшимся бизнесменам, сколько начинающим**





Текст | Анастасия САЛОМЕЕВА

## Гарислав АГАМАЛОВ: стабильность и инновации

**Не секрет, что в наше непростое время успешно развиваться способны только те предприятия, которые имеют наибольший запас прочности и делают акцент на инновационную составляющую своей работы, а это напрямую зависит от управленческих принципов, которые исповедует первое лицо компании. ЗАО «Уралнефтегазпром» (г. Оренбург) — один из лидеров нефтегазового комплекса Южного Урала. Человеком, заложившим основу сегодняшнего успеха компании, стал ее генеральный директор Гарислав Борисович Агамалов.**

**З**АО «Уралнефтегазпром» специализируется на добыче, переработке и реализации углеводородного сырья (газ, газовый конденсат, нефть) на территории Оренбургской области. Предприятие было учреждено весной 1995 года ОАО «Стройтрансгаз» (г. Москва) и ООО «Газпром добыча Оренбург» (г. Оренбург).

Встреча ЗАО «Уралнефтегазпром» с его нынешним генеральным директором произошла в 2003 году. Стоит отметить, что в то время компания переживала не самые лучшие времена, и результаты ее работы то и дело заставляли акционеров сомневаться в ее эффективности. С назначением нового управляющего все кардинально изменилось в лучшую сторону, и здесь нелишним будет рассказать о личности Гарислава Агамалова, чья роль стала определяющей в дальнейшей истории ЗАО «Уралнефтегазпром».

Гарислав Борисович — потомственный нефтяник. Свои «жизненные университеты» он проходил на уникальном нефтяном месторождении, расположенном в Актюбинской области Казахстана, куда попал после окончания Грозненского нефтяного института. Здесь он сделал блестящую карьеру, пройдя все этапы служебной лестницы — от оператора по добыче нефти и газа до первого заместителя начальника управления. Опыт, полученный на полевых работах, позволил Гариславу Агамалову реализоваться не только как первоклассному специалисту и управленцу,

но и как ученому. Он защитил кандидатскую диссертацию, приобрел известность в профессиональном сообществе как автор многочисленных научных публикаций и создатель перспективных разработок для нужд нефтегазовой отрасли.

С того момента как Гарислав Борисович встал во главе ЗАО «Уралнефтегазпром», жизнь компании потекла по новому руслу. Был взят курс на лидерство, а во главу угла поставлена продуманная стратегия развития, предусматривающая вопросы, связанные с совершенствованием технической базы предприятия, внедрением прогрессивных методов нефтегазодобычи и развитием наукоемких технологий, а также вопросы, касающиеся кадровой политики. Не были забыты и экологическая составляющая, и социальная миссия организации. Через некоторое время экономическая деятельность ЗАО «Уралнефтегазпром» стабилизировалась, начался уверенный рост объемов добычи углеводородного сырья, у компании появилась возможность освоения новых месторождений.

### Завтра начинается сегодня

В настоящее время ЗАО «Уралнефтегазпром» осваивает запасы пяти нефтяных и газоконденсатных месторождений — Копанского, Бердянского, Чкаловского, Южно-Оренбургского, Теректинского — и владеет шестью лицензионными участками в Оренбургской области, суммарный запас газа в которых составляет 24 млрд куб. м, а жидких углеводородов — 22,7 млн т. Это позволяет ежемесячно добывать 3,5 тыс. т конденсата, 4,3 тыс. т нефти и 29 млн куб. м газа.

Прекрасно понимая, что в обществе, основанном на знаниях, «завтра» компании напрямую зависит от того, насколько она открыта инновациям сегодня, Гарислав Агамалов сделал ставку на интенсивную промышленную политику. С 2003 года в производство ЗАО «Уралнефтегазпром» активно внедряются современные технологии. Например, для реабилитации Бердянского нефтегазоконденсатного месторождения была применена технология ограничения водоприотоков в добывающих нефтяных скважинах и выравнивание профилей приемистости в нагнетательных скважинах, которая основана на создании фильтрационного барьера в призабойной зоне скважины на пути движения воды. На промыслах предприятия внедрена и система управления установкой сбора и первичной обработки нефти и газа, которая позволяет дистанционно непрерывно контролировать производство замеров и управлять технологическими объектами. Среди технических новшеств — многофазные насосы Vornemann (Германия), газогенераторная установка Caterpillar (Германия), дозировочная насосная установка Bran-Lubbe (Германия).

Благодаря Гариславу Борисовичу в ЗАО «Уралнефтегазпром» была выстроена цепочка «наука — производство». Сегодня предприятие тесно сотрудничает с ООО «ВолгоУралНИПИгаз» и рядом научно-исследовательских и проектных институтов Москвы, Казани, Уфы. На лабораторной базе этих учреждений в тесном контакте с сотрудниками институтов специалисты ЗАО «Уралнефтегазпром» апробируют новые технологии, лучшие из которых позже внедряются в производство.

Еще один приоритет Гарислава Агамалова — политика по охране окружающей среды. В зоне разрабатываемых ЗАО «Уралнефтегазпром» месторождений регулярно проводятся мероприятия по уменьшению выбросов в атмосферу в период неблагоприятных метеоусловий, внедрена закрытая система сбора добываемой продукции, ведется постоянный отбор проб воздуха.

### Только вперед

Перспективы ЗАО «Уралнефтегазпром» также связаны с инвестиционными проектами — внедрением наукоемких технологий и освоением новых месторождений. Программа развития предприятия до 2010 года предусматривает бурение новых скважин, расширение границ уже имеющихся лицензионных участков и приобретение лицензий на разведку и добычу углеводородов на новых участках недр. Еще одно направление стратегического развития — реконструкция и расширение системы сбора и подготовки углеводородов, что позволит в будущем существенно увеличить пропускную способность трубопроводов, а соответственно и объемы добываемого углеводородного сырья.

Стоит отметить, все свои инвестиционные проекты (а они по большей части сложные и затратные), ЗАО «Уралнефтегазпром» реализует только за счет собственных финансовых ресурсов, без привлечения заемного капитала. Видимо, именно благодаря столь мудрой инвестиционной политике компания демонстрирует завидную устойчивость в условиях сегодняшней нестабильной общеэкономической ситуации.

Серьезного сокращения инвестиционных программ ЗАО «Уралнефтегазпром» не планирует. А это означает, что предприятие и дальше будет оказывать существенную помощь родной Оренбургской области. ЗАО «Уралнефтегазпром» — аккуратный и ответственный налогоплательщик, отчисляющий серьезные средства в муниципальный, областной и федеральный бюджеты. Судите сами, объем налоговых отчислений ЗАО «Уралнефтегазпром» в различные уровни бюджета в 2007 году составил 221 млн руб., а налоговые отчисления в 2008 году, согласно предварительным данным, должны превысить 318 млн руб.

«Генералу необходимо образовывать себя науками», — говаривал Александр Васильевич Суворов. Думается, что утверждение великого полководца применительно не только к военному делу, но и к корпоративной жизни. Первое лицо компании никогда не должно останавливаться на достигнутом, в том числе и когда речь идет о совершенствовании собственных профессиональных навыков. Это в полной мере можно сказать о Гариславе Агамалове. Высококласный специалист, человек очень образованный и опытный, он, стремясь работать на опережение, находится в состоянии вечного учения, старается быть в курсе новейших тенденций развития нефтегазовой отрасли, новых технологий, менеджмента. А в 2007 году Гарислав Борисович получил второе высшее образование, окончив Институт нефтегазового бизнеса по специальности «Нефтегазовый бизнес».

В регионе «Уралнефтегазпром» известен своей активной социальной позицией. Это в первую очередь касается социальных обязательств компании перед своими сотрудниками (а среди них и такие дополнительные методы стимулирования персонала, как материальная помощь при уходе в отпуск и на пенсию, денежная поддержка при рождении ребенка, премии к юбилейным датам, доплата сверх максимального размера пособия по временной нетрудоспособности, страхование дополнительной пенсии). Каждый Новый год детишки работников предприятия получают гостинцы от компании. Они и их родители могут отдыхать в лучших здравницах России и зарубежья — это благодаря действующему в ЗАО «Уралнефтегазпром» договору добровольного медицинского страхования, в соответствии с которым работники и члены их семей не только получают качественную медицинскую помощь в медицинских учреждениях страны, но и проводят свой отпуск в современных санаториях.

Очень заметна в Оренбургской области и внешняя социальная политика компании. Будучи участником некоммерческого партнерства организаций газовой промышленности «Газпром в Оренбуржье», ЗАО «Уралнефтегазпром» содействует развитию массового спорта и спорта высоких достижений в регионе, поддерживает творческие коллективы Оренбургской области, оказывает благотворительную помощь детским домам, спортивным школам и другим детским учебным заведениям, участвует в строительстве церквей, в организации и проведении досуговых мероприятий в городах и селах области и многих других социальных проектах. **Б**



Успехи, которые были достигнуты ЗАО «Уралнефтегазпром» под руководством Гарислава Агамалова, неоднократно отмечались на государственном, общественном и профессиональном уровне. Предприятие является лауреатом премий «Лидер экономики» (удостаивалось трижды: в 2006, 2007 и 2008 годах), «Лучшая компания СНГ» (2007), «Лидер года 2007», «Лидер Регионального бизнеса» (номинация «Инновационные технологии управления», 2007 год), «Экологическая опора России» (номинация «Экологический стандарт», 2007 год), «Лучший работодатель России» (номинация «За социальную ответственность бизнеса», 2007 год), «Региональный лидер» (номинация «Добыча, переработка и реализация углеводородного сырья», 2006 год), «Лидер отрасли» (2006 год), «Лидер экономического роста — 2006», «Оправданное доверие» (это почетное звание присуждено Газпромбанком лично Г.Б. Агамалову в 2004 году). Среди наград 2008 года — диплом «Лидер региона — 2008» Всероссийской ассоциации бизнеса и предпринимательства.

**Гарислав Борисович Агамалов,** генеральный директор ЗАО «Уралнефтегазпром». Родился 27 января 1961 года в г. Грозном. В 1984 году окончил Грозненский нефтяной институт по специальности «Технология и комплексная механизация разработки нефтяных и газовых месторождений». Кандидат технических наук, академик Международной финансово-исследовательской академии бизнеса. Имеет ряд статей в научно-технических изданиях. Является разработчиком «Скважинной штанговой насосной установки» (патент РФ №2209341, 2003 год), «Стенда для испытания материалов на трение и износ» (патент РФ №2235307, 2004 год). В 2007 году окончил Институт нефтегазового бизнеса по специальности «Нефтегазовый бизнес». Женат. Имеет взрослую дочь.



Текст | Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

## Сергей КОЛОСОВ

### «Модельер» инновационного бизнеса

**Глава российско-германского инновационного предприятия «Эластокам», специализирующегося в области нефтехимии, Сергей Колосов на практике развивает модель инновационного предприятия применительно к современным российским условиям.**

**В**озглавляемое Сергеем Колосовым предприятие — это СП, созданное в равных долях АО «Нижнекамскнефтехим» и немецкой фирмой «Эластогран ГмбХ», дочерней компанией концерна BASF. Производственные мощности предприятия расположены на территории Нижнекамского нефтехимического комплекса. Помимо производственных цехов, действуют экспериментальное отделение испытания пенополиуретановых систем, аналитическая лаборатория, товарно-сырьевой склад. В состав предприятия входят также торговые подразделения в Москве и Санкт-Петербурге, которые занимаются реализацией продукции не только «Эластокама», но и поставляемой германским соучредителем.

Назначение предприятия — освоение и изготовление пенополиуретановых систем для очень

широкого спектра направлений. Одно из важнейших среди них — строительное, в котором используются жесткие полиуретаны. Предприятие выпускает полиуретановые системы для производства строительных сэндвич-панелей. «Благодаря нашим системам на российском рынке начали внедряться сэндвич-панели нового поколения, — подчеркивает Сергей Александрович. — Это разработка компании «Эластогран», так называемые PIR-системы. Они демонстрируют высочайшие показатели огнестойкости». Технологии фирмы «Эластогран» используются и при изготовлении широко применяемых сейчас предизолированных труб. Примерно половину вновь укладываемых труб в московском, например, регионе составляют именно такие многослойные трубы. «Это, — поясняет Сергей Колосов, — слоеная конструкция: в середине металлическая труба, сверху полиэтиленовая, а между ними заливается полиуретан. В России открыто уже как минимум пять таких производств, и мы выпускаем сырье для них».

Кроме жестких пенополиуретанов, «Эластокам» выпускает и эластичные, на базе которых производятся, например, подушки для автомобильных сидений и мебели. На основе продаваемых компанией интегральных систем делают также рули, бамперы, приборные панели для автомашин.

Отдельное направление — полиуретановые системы для производства холодильного оборудования: у «Эластокама» имеется целая гамма систем, с успехом применяющихся для теплоизоляции холодильников. Один из крупнейших партнеров «Эластокама» по этому направлению — Красноярский завод холодильников.

Полиуретан, подчеркивает Колосов, имеет очень широкое применение. В западных странах выпускается, продается и покупается примерно 6 кг пенополиуретана на душу населения. В России этот показатель ровно в шесть раз меньше — то есть рынок должен вырасти минимум в шесть раз. Объемы отечественного рынка пенополиуретана еще во времена Советского Союза были очень большими: перерабатывалось около 250 тыс. т пенополиуретановых систем, но возможности его роста просто колоссальны, что и привлекает к нему инвесторов. Ярким примером этого является СП «Эластокам». Оно имеет возможность использовать германские технологии и ноу-хау в химическом производстве, на сегодняшний день самые передовые в мире. За счет этого фирма сейчас — одна из самых перспективных и инновационных в отрасли.

С позиции лидера Сергей Александрович острее воспринимает проблемы в отрасли. «Химическая промышленность, и в силу своих внутренних тенденций, и в силу развития рыночных отношений, состоит из целого конгломерата предприятий различной величины, — говорит Колосов, — и требует опережающего технологического развития. Для этого, в частности, необходимо развернуть производство точной дозирующей техники: сегодня она либо

импортная, либо выпускается на лицензионных предприятиях, ведущих в России только сборку. Нет и оборудования для средних и малых предприятий. Мы, например, просто вынуждены уходить на зарубежный рынок химических машин. Решение проблемы — стимулирование создания небольших инновационных предприятий в химическом машиностроении».

«Химическое машиностроение, — продолжает он, — пока в России существует. Но выживает оно с большим трудом и фрагментарно. Главная проблема: российские предприятия химмаша качественно могут делать в основном только «железо» — большие резервуары и т.п. Более тонкие и высокие технологии во многом утеряны или не развиты». Не меньшие сложности Сергей Колосов усматривает в сохранении научного потенциала химической промышленности. «Я вижу здесь очень большие проблемы, — говорит он. — Все научно-исследовательские институты, существовавшие в стране, не выдержали перехода на рыночные отношения. Так что их теперь почти нет, и это привело к тому, что каждая крупная компания начала проводить исследования самостоятельно, но прикладные, фундаментальные разработки отсутствуют. А без науки о каком развитии отрасли может идти речь?». Поэтому сейчас предприятия отрасли могут развиваться преимущественно за счет партнерства с западными компаниями.

«Мы должны понимать, что такое партнерство — возможность выжить, собраться с силами для развития нашей химической отрасли, — подчеркивает г-н Колосов. — Государство должно всячески стимулировать грандов мировой химической промышленности именно к такому, равноправному, сотрудничеству». По мнению Сергея Колосова, предприятие, которым он руководит, может служить моделью для российской инновационной компании в современных условиях почти в любой отрасли: использование самых передовых технологий одного учредителя и производственных и кадровых возможностей другого.

Но важные нововведения для развития такого бизнеса должны быть приняты государством. «Прежде всего, — отмечает Сергей Александрович, — нужны налоговые послабления, особенно в начале деятельности молодой компании. Освобождение на первые несколько лет от налога на прибыль, на имущество. А еще требуется действенная защита от поборов бизнеса: нет пока управы на чиновника. Это главная угроза развитию предпринимательства в стране». Одно из направлений поддержки, с его точки зрения, — работа в рамках производственных кластеров на базе крупных отечественных химических предприятий.

«Эластокам» развивается успешно, по стопам его опыта международного партнерства идут другие предприятия. Но Сергей Александрович не намерен останавливаться на достигнутом. «Предстоит еще многое сделать для того, чтобы принять деятельное участие в возрождении российской химии и возрождении России», — подчеркивает он. <sup>5</sup>



**Сергей Александрович Колосов** родился в г. Пестово Новгородской области 10 апреля 1953 года. В 1970 году там же окончил среднюю школу №1 и поступил в Ленинградский институт текстильной и легкой промышленности им. С.М. Кирова на химико-технологический факультет. В 1971 году был направлен для дальнейшего обучения по программе обмена студентами в Дрезденский технический университет на факультет химии, который окончил в 1975 году. По распределению направлен во Владимирский НИИ синтетических смол, где работал инженером, младшим научным сотрудником лаборатории 22. С 1980 по 1983 год работал в качестве специалиста по полиэфирам в рамках межправительственного соглашения между ГДР и СССР в научно-исследовательском центре при предприятии «Синтезверк» в Шварцхайде (ГДР). В 1984 году был приглашен на должность заместителя главного инженера по простым полиэфирам опытно-промышленного завода ОАО «Нижнекамскнефтехим», а затем, до 1991 года, находился на должности главного инженера этого завода. В 1991 году назначен генеральным директором ООО «Полифом» (СП ОАО «Нижнекамскнефтехим» и украинского ДПО «Азот»), которое занималось производством и сбытом полиуретановых систем. В 1997 году вернулся в ОАО «Нижнекамскнефтехим», где до 2000 года работал технологом производства простых полиэфиров. В 2000 году назначен заместителем генерального директора ООО «Эластокам» — совместного предприятия ОАО «Нижнекамскнефтехим» и компании «Эластогран ГмбХ» (Германия). С апреля 2005 года является генеральным директором ООО «Эластокам».

**По мнению Сергея Колосова, предприятие, которым он руководит, может служить моделью для российской инновационной компании в современных условиях почти в любой отрасли: использование самых передовых технологий одного учредителя и производственных и кадровых возможностей другого**

**«Эластокам» развивается успешно, по стопам его опыта международного партнерства идут другие предприятия. Но Сергей Александрович не намерен останавливаться на достигнутом. «Предстоит еще многое сделать для того, чтобы принять деятельное участие в возрождении российской химии и возрождении России», — подчеркивает он**



Текст | Владимир СТАНКОВИЧ

## Константин Ставчанский: деньги как инструмент

**Генеральный директор ООО «Газэнергостройресурс» Константин Ставчанский — один из ведущих российских предпринимателей в области поставки и сервисного обслуживания тяжелой строительной-дорожной и подъемно-транспортной техники, используемой при прокладке магистральных газопроводов, а также в дорожном строительстве — особенно в сложных горно-геологических условиях. Его компания на сегодня — безусловный лидер рынка. Кроме того, Константин Ставчанский, много работающий в регионах, — настоящий клад экономических идей для регионального развития.**

**К**омпания работает в основном на крупных проектах национального значения — проектах строительства магистральных газопроводов, ведущих автомагистралей. «Помните, произошел разрыв трубы газопровода в Грузию, — говорит Константин Ставчанский, — туда срочно поставили строительную-дорожную технику, она из-за большой интенсивности работы быстро вышла из строя. Мне позвонили наши партнеры: «Выручай своими ремонтниками и запчастями, а то все это превратится в политический вопрос!». Мы оперативно вылетели на границу с Грузией, в результате ремонт техники, а значит, и ремонт газопровода были проведены в кратчайшие сроки».

Один из секретов своего успеха на рынке Константин Константинович видит в профилактической диагностике оборудования заказчика. Дело в том, что техника, используемая сегодня строителями дорог или прокладчиками газопроводов, а также портовые краны обычно подолгу находятся в эксплуатации, то есть требуется большое количество запчастей для ремонта. Однако заказывать в больших количествах и складировать запчасти очень дорого, этого себе не может позволить ни одна сервисная компания. А заказывать запчасти после того, как они в действующей технике вышли из строя, — это простой дорогостоящих машин, так как для выполнения заказа на запчасти требуется не один месяц.

Выход — в проведении дефектологического анализа техники и составлении так называемых «дефектовок». «Благодаря им мы заранее знаем, через какое время и какое оборудование может выйти из строя, — подчеркивает Ставчанский, — и заказываем запчасти с таким расчетом, чтобы они приходили до момента выхода его из строя. На заводе нам называют время, когда будут поставки именно этих деталей, и мы уже заранее рассчитываем, какую технику сможем остановить, чтобы сделать ремонт. Когда приходит, к примеру, гусеница для экскаватора, мы тут же ее ставим на тот или иной экскаватор, где подошел срок замены».

«Мы постоянно совершенствуем свою сервисную политику, чтобы завоевывать новых и новых клиентов, — говорит Константин Ставчанский. — Очень многие компании, сделав один ремонт дорогостоящей техники, отказываются выполнять второй без оплаты первой работы. Мы же с клиентами рассчитываемся только по конечному результату. Наш принцип: после нас техника должна быть на ходу. Конечно, сначала такой подход привел к убыткам, но зато потом мы оказались в выигрыше, потому что смогли существенно увеличить свою долю рынка».

Компании приходится ремонтировать много техники, причем такой, что на ремзавод где-нибудь в центре страны или какую-то ремплощадку не отвезешь: это, например, 150-тонные краны. Поэтому компания работает с помощью мобильных бригад.

Одно из ноу-хау «Газэнергостройресурса» — созданная специалистами компании на базе автомобиля «Урал» ремонтная машина с 50-тонными домкратами. Бригада выезжает на этом «Урале», у которого очень высокая проходимость,

при помощи двух 50-тонных домкратов поднимает трактор или комбайн и тут же, «в поле», меняет гусеницы или другие комплектующие.

Это выгодно и заказчику, поскольку происходит все достаточно быстро: для того чтобы доставить кран или экскаватор на ремплощадку, нужно не меньше недели, а при таком способе техника ремонтируется без потери времени на транспортировку.

Компания занимается исключительно импортной техникой. Это техника фирмы *Comatsu*: экскаваторы PC-400, бульдозер D-355 и трубокладчик; техника *Caterpillar*: бульдозер D-9 и трубокладчик D-9N; краны различных фирм. «Увы, за 20 лет неразвития отечественного стройдормаша его отставание стало очень велико. Есть интересные идеи у наших машиностроителей, но воплощены они в технике позапрошлого поколения», — отмечает Константин Ставчанский.

Компания работает преимущественно на двух территориях страны: на севере, где вечная мерзлота, и на юге, где скальные грунты. В северных и южных регионах России открыты филиалы компании «Газэнергостройресурс».

Учитывая огромный дефицит современной строительной техники в стране, Константин Ставчанский считает необходимым начать масштабный проект по сборке качественной импортной техники на российских заводах. «Мировое производство строительно-дорожных машин не в состоянии угнаться за потребностями нашей страны», — говорит он. — У завода *Comatsu* портфель заказов заполнен до 2010 года, и 80—90% этих заказов — из России».

«Географическое положение, которое бог дал России, настолько уникально, что транзитный ресурс нашей страны, по оценкам исследователей, в состоянии предоставить нам такой же доход, как экспорт углеводородов, — подчеркивает Константин Константинович. — Другое направление — сельское хозяйство. Сегодня в мировой экономике колоссальный спрос на продовольствие и колоссальный подъем аграрного производства. На планете огромный дефицит продовольственных ресурсов, население Африки, стран Юго-Восточной Азии, Индии растет огромными темпами, все равно их придется кормить. У России такие ресурсы для развития сельского хозяйства, что мы можем за несколько лет стать одним из лидеров в аграрном секторе! Тем более что это короткие инвестиции. «Кабан растет год, и за двенадцать месяцев можно получить из десяти килограммов 90. То же самое — птица, чуть дольше цикл в мясомолочном животноводстве».

Очень важно, по мнению Ставчанского, пересмотреть налоговую систему для местных предпринимателей, чтобы стимулировать их инициативу. Есть малые местные промыслы, например уникальная сувенирная продукция. Сегодня это направление из-за налогов не развивается.

«Я знаю сотни людей, занимавшихся и занимающихся малым бизнесом, но ни разу не видел и не слышал, чтобы кому-то помогли программы, о которых постоянно говорят чиновники, — замечает Ставчанский. — Скажем, маленькое предприятие не может содержать юриста, аудитора,

экономиста, маркетолога. Но ведь можно создать центры, в которые подобные предприятия будут платить какой-то процент на его содержание, а за это получат помощь специалистов в любое время дня и ночи. Государство должно предпринять реальные шаги для развития малого бизнеса. Иначе люди в провинции так и будут мыслить по-советски, и местная экономика загнется окончательно».

Свой вклад в местную экономику Константин Ставчанский вносит уже сегодня: на уникальном лесном озере Белое в Вологодской области открывается крупный туристический комплекс.

«Мы, — рассказывает Константин Константинович, — на берегу этого озера решили построить гостинично-оздоровительный комплекс: гостиницу в пять этажей с различными оздоровительными услугами; яхт-клуб с яхтами, прогулочными катерами, буерами; создать клубы рыболовов и охотников. Хотим поставить там гончарную мастерскую: производить кувшины, чашки, посуду, сувениры из голубой глины. Обязательно поможем создать мастерскую резьбы по дереву в Липином Бору. Она будет производить резные изделия из дерева, сувениры, плетеные изделия из лыка, туда будут приходить дети, учиться у старших этому древнему промыслу».

«Деньги — это инструмент, такой же, как отвертка, молоток, — формулирует свою философию Константин Ставчанский. — Когда деньги лежат в банке — это бумага. Инструментом их могут сделать только люди. Деньги нужны не ради денег, а для того, чтобы построить гостиницу, дороги, детский сад, вложить их в здравоохранение и т.д. Для всего этого нужно готовить кадры, подбирать их, развивать».



**«Деньги — это инструмент, такой же, как отвертка, молоток. Когда деньги лежат в банке — это бумага. Инструментом их могут сделать только люди»**

**ООО «Газэнергостройресурс»** активно оперирует на рынке импортной дорожно-строительной и специальной техники, а также запасных частей к ней с 1998 года.

За этот период накоплен определенный опыт работы с потребителями продукции, позволяющий в максимально короткие сроки и с минимальными затратами осуществлять поставку заказчику необходимого оборудования и комплектующих к нему. Потребителями продукции компании в разное время являлись предприятия ОАО «Газпром», Росавтотора, строительного комплекса, нефте- и угледобывающие предприятия Российской Федерации. Давние партнерские связи существуют с такими известными производителями техники, как *Liebherr*, *Caterpillar*, *Hitachi*, *Kato*, *Komatsu*, *Husky*, *Demag*, *Detroit Diesel Corporation* и другими.

Ставчанский Константин Константинович родился 10 февраля 1954 года в селе Веренчанка Заставновского района Черновицкой области Украинской ССР. В 1972 году окончил Черновицкое медицинское училище. В 1972—1973 годах работал на «скорой помощи». После службы в армии в 1976 году поступил во Второй московский медицинский институт им. Н.И. Пирогова, который окончил в 1983 году. В 1983—1985 годах учился в ординатуре, в 1985—1986-м — в аспирантуре. В 1986—1989 годах работал главным врачом профсоюзного санатория «Ясеник». С 1989 года по настоящее время — предприниматель. Женат, двое сыновей.



Текст | Кирилл БЛОХИН

## Николай СИТНИКОВ:

### не бывает развития без поиска новых возможностей

**Глава шекснинской компании «Альянс» Николай Ситников являет собой довольно редкий пример сочетания качеств успешного и эффективного управленца, способного решать задачи государственного значения, и искреннего патриота, и при этом он в течение всей жизни следует своему главному принципу — жить для людей.**

«Альянс» сегодня начинает проект, по сути, всероссийского значения: производство новейших строительных материалов и строительство из них действительно доступного жилья. Причем такой государственно и социально значимый проект далеко не единственный в портфеле Николая Ситникова. Собственно, вся его биография — и советских, и рыночных времен — была подчинена одному: жить не для себя, не для своей карьеры и кармана, а для людей.

Так, например, «Альянс» одним из первых в России заключил контракт с фирмой «Верхан» — ведущим германским производителем строительных материалов. В недавно подписанном постановлении Правительства РФ по строительной индустрии эта компания фигурирует как один из основных партнеров государства по нацпроекту «Доступное жилье» и другим отраслевым госпрограммам. В этом соглашении речь идет о выпуске целой линейки новейших строительных материала-

лов, в несколько раз удешевляющих стоимость квадратного метра.

Предполагается, что на новом предприятии будет линия фиброцемента. Благодаря этому материалу получается существенная экономия, так как он практически не отличается от сайдинга, разве что гораздо дешевле, практичнее и намного долговечнее. Планируется и открытие линии по производству сухих смесей.

Однако только этим планы компании не ограничиваются, поскольку работ в регионе — поле непаханое. Так, в Шексне создается свободная экономическая зона, и, соответственно, население за пять—семь лет должно увеличиться в несколько раз, однако в городе до сих пор нет нормального жилья даже для тех, кто уже там живет, а износ жилищного фонда весьма существенен. При этом технологии фирмы «Верхан» позволяют собрать многоквартирный дом за пять—семь дней. Предполагается, что квадратный метр при использовании этих технологий будет стоить до 15 тыс. руб.

Существуют технологии малоэтажного домостроения и другие применения разработок компании. Например, дороги первого и второго класса, которые начинают строить в России, предполагают развитую инфраструктуру: на расстоянии 60—70 км должны быть сервисные центры, станции техобслуживания, платные стоянки, отели, небольшие поселки для работников, обслуживающих дороги, по 20—30 домов. Уже сегодня фирма получает заказ на обустройство существующей дороги с севера на юг. Этот проект «Альянсу» достался не так просто: понадобились месяцы титанических усилий по выбиванию земельного участка, согласованию всего, что только можно, и переговоров с партнерами. Понадобились и солидные вложения. Тем не менее Николай Александрович не сомневается в том, что проект в конце концов принесет немалый доход — при условии, конечно, «выигрыша тендеров и отсутствия препон со стороны местных властей». Кроме того, этот проект позволил реализовать главный жизненный принцип Николая Ситникова: жить для людей. О себе он говорит так: «Не могу и не хочу быть как многие: заработал десять рублей, положил в кошелек, потом еще, и еще, и еще — верх счастья... Это существование, а не жизнь — мне такой вариант не подходит. У меня есть что поесть, есть где спать, есть на чем ездить. Потому главные для меня вопросы — что я сделал, делаю и буду делать для людей». Одним из приоритетов своей деятельности он называет строительство дешевого комфортабельного жилья. По его словам, это его собственный проект, совпавший с национальным. И такой проект у г-на Ситникова не единственный.

Так, компания «Альянс» активно развивает диверсифицированный бизнес. По словам Николая Александровича, все направления работают эффективно, все они важны. А недавно была создана дочерняя структура «Альянс-плюс». «Бывает такое, что не идет дело по какому-то проекту, — говорит Николай Ситников. — Для «узкой» компании — это катастрофа, а для «Альянса» — нет. Я точно знаю, что есть и будут другие поступле-

ния». По его словам, закон бизнеса — не складывать яйца в одну корзину, то есть «у любого предприятия должно быть несколько сфер деятельности, обеспечивающих устойчивые денежные потоки». Как говорит по этому поводу Николай Александрович, «не бывает развития без поиска новых возможностей». По его мнению, любое предприятие всегда должно иметь несколько, как минимум четыре-пять доходных направления, иначе у компании не будет нормальной, стабильной жизни: «сегодня доход приносит одно, а завтра конъюнктура сменилась — и вы банкрот».

Причина возникновения разных направлений коренится в истории «Альянса». Ее истоки лежат в начале 90-х годов, когда перед специалистами, в один миг оказавшимися без поддержки государства, стояла одна-единственная задача — выжить. В итоге получилось не только выжить, но и сохранить коллектив и одно из лучших в Вологодской области производств в сфере ЖКХ на базе этого предприятия коммунального обслуживания. Занимался «Альянс» всем, что давало заработок и позволяло загрузить мощности. Строили и ремонтировали производственные помещения и жилье по всей России, поставляли пиломатериалы и столярные изделия. Тогда расширилась география его деловых контактов. Среди объектов компании «Альянс» были жилые дома для военных в Воронежской области и для горожан в том же регионе. Наладил «Альянс» и поставки пиломатериалов на Украину.

Возникло и розничное торговое направление. Произошло это еще в 90-е, когда вся реализация велась на основе бартера. Компания поставляла пиломатериалы на Украину или в Воронежскую область из Шексны, а взамен получала в качестве оплаты одежду, обувь, продукты. В результате возник масштабный торговый поток, и это поставило вопрос о создании собственной торговой сети. Тогда фирма открыла свои магазины.

Сегодняшним приоритетом Николай Ситников определяет строительное направление, причем считает его приоритетом долгосрочным. Объемы запланированного производства должны работать на весь Северо-Западный регион, а со временем и на всю Россию — прежде всего на небольшие городки и поселки, которых в нашей стране десятки тысяч. Ведь в небольших населенных пунктах, например, люди в основном хотят жить в собственных домах одной большой семьей. Николай Александрович говорит, что «если у человека есть большая семья, свой дом, то это уже основа для крепкого государства. Одна такая ячейка, вторая, третья, как соты у пчел, — и появляется крепкое государство. Его уже ничем нельзя будет разорвать».

Своим особым достижением Николай Ситников считает полную выплату налогов, «без всяких схем оптимизации». Заметно же снизить налоговую нагрузку удалось совершенно естественным и законным способом — путем строительства жилья и передачи в местный бюджет части квартир.

Впрочем, самым главным для Николая Александровича остается его жизненная позиция. Именно по этой причине возглавляемая им част-

ная компания фактически берет на себя задачи власти, осуществляя важные для развития родного региона и района проекты. Этим он отличается от большинства муниципальных и региональных руководителей, которые спокойно почивают на лаврах в тиши своих кабинетов, благо размеры финансирования из федерального бюджета это позволяют. К примеру, «Альянс» оказывает помощь населению ряда деревень, обеспечивая детские сады и другие социальные объекты продуктами питания и необходимой материально-технической инфраструктурой, выплачивает коммунальные платежи и заработную плату работникам социальной сферы.

Свое кредо Николай Ситников формулирует просто и ясно: «Я работаю и зарабатываю своим трудом хорошие деньги, и при этом мне совсем не безразлично чужое несчастье. Ведь есть в народе такая пословица, которую, правда, сейчас не особенно часто вспоминают: “Чужого горя не бывает”».

По его мнению, высокий уровень жизни и потребления в условиях бездуховности счастья не принесет. Наоборот, «приведет и отдельного человека, и целую цивилизацию на край гибели. В погоне за материальным сегодня многие забыли о душе, о морали. Большинство деловых людей считают, что деньги — единственное мерило человеческого успеха».

Николай Александрович уверен, что главное для человека — это оставить о себе память: «Чтобы, проходя мимо твоей могилы, кто-то благодарил, кто-то, может быть, и плевал на нее, но не было бы равнодушных. И потому я кладу свою жизнь, чтобы изменения — в поселке, районе, области, стране — произошли». **Б**



**Николай Александрович Ситников** родился 2 июля 1948 года в Кировской области. Учился в Челябинском высшем авиационном командном училище штурманов, окончил Вологодскую советско-партийную школу, Вологодский молочный институт. После службы в погранвойсках работал шофером в колхозе. По окончании советско-партийной школы стал инструктором Шекснинского райкома партии, затем секретарем парткома совхоза «Домшино». С 1976 года — директор совхоза «Чернеевский». В 1980—1982 годах — коммерческий директор птицефабрики «Шекснинская». В 1982—1988 годах работал заместителем начальника одного из СМУ, главным инженером деревообрабатывающего завода, главным инженером и директором ЖЭКа. С 1989 года — директор ОАО «Сириус», генеральный директор ООО «Кировская мебель». С 1991 года — генеральный директор ООО «Альянс», а затем и ООО «Альянс плюс».

Кавалер орденов «Во славу Отечества», «За возрождение благотворительности и меценатства», золотого и серебряного орденов «Мецената», орденов «Пламенеющее сердце», «Слава Нации», «Миротворец», «Гордость России».

Академик Международной академии меценатства.

**Сегодняшним приоритетом Николай Ситников определяет строительное направление, причем считает его приоритетом долгосрочным. Объемы запланированного производства должны работать на весь Северо-Западный регион, а со временем и на всю Россию — прежде всего на небольшие городки и поселки, которых в нашей стране десятки тысяч**



Текст | Надежда ПРОНОВА

## Валерий ТАРАНЮК:

### сплав творчества и мастерства

**Бурное экономическое развитие столичного региона в последнее десятилетие вдохнуло новую жизнь во многие подмосковные города, заметно изношенное хозяйство которых стало постепенно приводиться в порядок. Одну из главных ролей в этом, несомненно, играют проектные организации. Однако разработка архитектурно-планировочных решений для возведения объектов современной городской инфраструктуры — процесс многогранный и требующий учета многих факторов. Среди них — высокие требования к надежности, потребительский спрос, использование современных строительных материалов, наличие окружающей застройки, а также финансовые возможности заказчика.**

**Справиться с решением всего комплекса вопросов при разработке проектов строительства под силу только высокопрофессиональным коллективам, обладающим необходимыми знаниями, опытом и производственными возможностями. К числу таких организаций можно с полным основанием отнести одну из ведущих проектных организаций Московской области — ОАО «Электростальгражданпроект».**

#### Современное проектирование

ОАО «Электростальгражданпроект» — это комплексная проектная компания, работающая в области градостроительства и архитектуры, инженерных коммуникаций и сооружений, а также реконструкции зданий и целых районов со сносом ветхого жилого фонда. Акционерное общество осуществляет разработку проектной документации для строительства микрорайонов, жилых кварталов, групп жилых домов любой этажности, учреждений культуры, отдыха и туризма, торговли, коммерции, а также многих других общественных и административных зданий.

За последние годы на строительном рынке появилось огромное количество больших и малых фирм с узкой специализацией. Одни осуществляют дизайнерские разработки фасадов и интерьеров, другие занимаются исключительно освещением или ландшафтом, третьи нашли свою нишу в области концептуального проектирования и т. д.

Основным преимуществом ОАО «Электростальгражданпроект» стал комплексный подход. Коллектив предприятия участвует в разработке всего проекта — от эскиза до готового архитектурно-строительного решения с учетом стиливых особенностей окружающей застройки и требований, предъявляемых к инженерным коммуникациям. Иными словами, заказчик получает готовый проект с оформлением всей необходимой разрешительной документации на организацию строительства.

О том, насколько большим научно-техническим потенциалом обладает ОАО «Электростальгражданпроект», говорит тот факт, что еще до принятия целевых градостроительных программ сотрудники акционерного общества одними из первых среди проектных организаций области начали активно внедрять технологию монолитно-кирпичного домостроения, позволяющую строить экономичные здания и сооружения на основе современного безригельного каркаса.

Поэтому вполне закономерно, что сегодня у организации есть право выбора методов деятельности и возможности для реализации крупномасштабных заказов с учетом существующего градостроительного законодательства. Комплексный подход к проектированию позволяет выполнять все требования заказчика и инвестора-застройщика как к внешнему облику зданий, этажности и площади квартир, так и ко всем сопутствующим инфраструктурам. Большим преимуществом такого подхода является значительная экономия средств за счет оптимального соотношения цены и качества, используемых при строительстве современных технологий и материалов, возможности которых учитываются еще на проектной стадии.

Конъюнктура современного жилищного рынка потребовала конкретного изменения инженерно-технологических параметров. Из-за роста стоимости квадратного метра сократился спрос на элитные квартиры. Появились новые требования к номенклатуре и функциональным свойствам жилья, соотношению площадей помещений, материалам. Все это необходимо учитывать при разработке проектов.

### Под силу любая задача

Возможности ОАО «Электростальгражданпроект» позволяют проектировать объекты практически любого назначения. Это социальное жилье повышенного комфорта, объекты бизнес-класса и класса премиум.

Благодаря применению новейших научных разработок в области гражданского проектирования и накопленному опыту коллектив ОАО «Электростальгражданпроект» активно участвует в реализации крупнейших градостроительных программ. Фирма работает в тесном контакте с опытными и надежными заказчиками и инвесторами-застройщиками, крупнейшими риелторскими компаниями, а также с муниципальными органами власти городов и населенных пунктов столичного региона.

Одной из наиболее масштабных программ, реализуемых сегодня Правительством Московской области, стала реконструкция ветхого жилого фонда. Практика подтвердила, что для полноценного выполнения поставленных задач необходимо четкое взаимодействие всех организаций, участвующих в переселении жителей, сносе отслуживших свой срок строений, прокладке инженерных коммуникаций и возведении нового многоэтажного жилья. Деятельность проектировщиков играет в этом процессе далеко не последнюю роль.

В рамках реализации программы ОАО «Электростальгражданпроект» выполняет функции генерального проектировщика при реконструкции крупного микрорайона Ольгино в г. Железнодорожном, где на сегодняшний день построено свыше 300 тыс. кв. м на месте снесенных двухэтажных деревянных домов.

Из последних работ в разделах «постройки» и «проекты» необходимо отметить следующие, г. Электросталь:

- а) монолитно-кирпичный жилой комплекс переменной этажности «Триумф» в исторической застройке города;
- б) реконструкция плавательного бассейна СОК «Электросталь»;
- в) жилой дом для малосемейных по ул. Пушкина;
- г) застройка квартала микрорайона «Семь ветров» по ул. Ягагина;
- д) три дома-башни по ул. Октябрьской;

Помимо этого, в г. Балашихе ведется строительство 22-этажного монолитно-кирпичного дома-башни.

В г. Троицке строится элитный комплекс таунхаусов с торгово-развлекательными центрами и детским садом.

В г. Железнодорожном формируется ансамбль застройки новой улицы, соединяющей Носовинское шоссе с центральной частью города.

В г. Долгопрудном запроектированы 23-этажные жилые дома для застройки четвертой очереди микрорайона Центральный.

### Главное богатство — люди

Наилучших результатов деятельности современная проектная организация достигает при грамотном сочетании интеллектуального потен-

циала коллектива и производственных возможностей. Поэтому в ОАО «Электростальгражданпроект» тщательно отслеживается вся информация, которая касается новинок компьютерной техники, программного обеспечения всех сторон проектной деятельности, законодательной базы проектных разработок, применения новых строительных материалов. Сегодня рабочее место каждого сотрудника института включено в единую компьютерную сеть, что позволяет проектировщикам в любой момент получать полную информацию об объекте.

В ОАО «Электростальгражданпроект» оборудован по последнему слову техники многофункциональный конференц-зал для проведения градостроительных и профессиональных технических советов, торжественных собраний коллектива. Установленная здесь современная проекционная система и компьютерное обеспечение позволяют специалистам с помощью большого экрана (3 x 5 метров) совместно решать сложные инженерные задачи и вносить необходимые коррективы по ходу проведения учебы и консультаций. Постоянная выставка проектов и просмотр учебных фильмов дают молодым сотрудникам более полное представление об особенностях профессии и наиболее значительных достижениях их старших коллег.

Несмотря на то что профессия проектировщика — это серьезный труд, требующий определенного склада характера, психики, концентрации внимания, усидчивости, большинство специалистов института посвятили ей всю свою жизнь.

«Я считаю, что ставка на строительный комплекс, сделанная руководством нашей области, — наиболее оптимальный путь развития столичного региона, — рассказывает генеральный директор. — Ведь эта отрасль не только дает огромные возможности для становления экономики, но и служит своеобразным локомотивом для развития региона и страны в целом».



**Валерий Алексеевич Таранюк** уже более 30 лет проектирует и строит в Подмоскowie, постоянно работая в ОАО «Электростальгражданпроект» (бывший Электростальский филиал института «Мосгражданпроект»). Прошел путь от рядового архитектора до генерального директора. Много лет был главным архитектором проектов и главным архитектором филиала.

В.А. Таранюк — член градостроительных советов нескольких городов Московской области. В своей творческой деятельности он всегда уделяет большое внимание прогрессивным методам строительства, новым строительным конструкциям, технологиям и материалам. Под его руководством ОАО «ЭГП» первым в области стало внедрять технологию монолитно-кирпичного домостроения на основе безригельного каркаса. Сегодня в Подмоскowie по ней возводятся многие жилые и общественные здания.

Валерий Алексеевич — член Союза архитекторов России с 1985 года. С 1990 по 1995 год — член Правления Союза архитекторов России. Получил право на самостоятельную творческую деятельность в области архитектурного проектирования и творческого руководства архитектурно-проектной мастерской и на личную круглую печать, приравненную по статусу к печати проектного института (свидетельство № 622 от 20 января 1993 года).

Неоднократно участвовал в международных и российских выставках, а также во всех конкурсах «Московская областная строительная неделя», в смотре-конкурсе «Зодчество», где отмечался дипломами и премиями.

Проекты и постройки ОАО «Электростальгражданпроект», представленные в экспозиции на международной отраслевой выставке «Строительная неделя Московской области 2008», были отмечены Золотым дипломом.

По оценке ГУ МО «Мособлгосэкспертиза», ОАО «ЭГП» в 2007 году вошло в пятерку лучших проектных организаций Московской области.

Межрегиональной организацией предпринимателей, Комитетом по труду и социальной политике Государственной думы В.А. Таранюк был номинирован на получение всероссийской премии «Руководитель года 2007».

Валерий Алексеевич — почетный архитектор России, почетный строитель России, член Союза московских архитекторов.



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО, Дмитрий АЛЕКСАНДРОВ

## Ирина БУЛЫГИНА: успех необластного масштаба

**Ирина Петровна Булыгина — генеральный директор ГУП Московской области «Мособлфармация», предприятия во многих отношениях уникального. Это не только одна из лидирующих аптечных сетей в масштабе всей страны, но еще и прекрасный пример успешного участия государства в экономике, сочетания социальных функций и прибыльности бизнеса, а также высочайшего профессионализма. И успех предприятия — это в огромной степени заслуга лично Ирины Петровны.**

**И**рина Булыгина стала генеральным директором ГУП МО «Мособлфармация» в конце ноября 2004 года. На момент назначения большая часть помещений специализировавшегося на наркотических лекарственных средствах аптечного склада №4, на базе которого было создано предприятие, находилась в полуразрушенном состоянии и пустовала, некоторые помещения сдавались в аренду сторонним организациям. В составе ГУП было тогда восемь аптек, в автопарке числилось восемь автомобилей, оборот предприятия в 2004 году составил 170,163 млн руб.

Уже через год, к 31 декабря 2005-го, предприятие преобразилось: в него вошли 337 филиалов, общая численность персонала составила 3157 человек. Оборот за 2005 год достиг 692,5 млн руб. В 2005-м и в последующие годы была заложена основа конкурентоспособности аптечной сети «Мособлфармации». Не разрушая старое, Ирина Петровна и ее команда создавали новое: современную систему управления аптечной сетью, эффективную маркетинговую стратегию, совершенно новую логистическую систему, систему комплексной автоматизации, систему непрерывного профессионального обучения и развития персонала.

В настоящее время ведется работа по созданию общего информационного пространства всех филиалов ГУП МО «Мособлфармация», по организации унифицированной системы программного обеспечения, что поможет создать единую справочную службу, сообщающую о наличии лекарств в аптеках области.

Был проведен ремонт помещений и установлена новая охранно-пожарная сигнализация в филиалах с наиболее изношенным имущественным комплексом.

На 1 июля 2008 года в составе предприятия было уже 579 филиалов, оборот же вырос в несколько раз и за шесть месяцев 2008 года составил 2 млрд 697 млн 474 тыс. руб. Парк автотранспорта предприятия сейчас состоит из 38 автомобилей, общая численность персонала — 4156 человек.

Сегодня ГУП МО «Мособлфармация» — один из крупнейших дистрибьюторов фармацевтической продукции и одна из крупнейших аптечных сетей в Российской Федерации. В его составе 579 аптек, в том числе 93 — с рецептурно-производственными отделами, несколько аптечных складов, автопарк. Предприятие, созданное под руководством Ирины Петровны Булыгиной, уникально для России: впервые субъект Федерации эффективно исполняет функцию не только снабжения лекарственными средствами, но и аптечного обслуживания широких слоев населения. «Мособлфармация» осуществляет все без исключения виды лекарственной помощи. На монопольной основе компания выполняет поставки бесплатного лекарственного обеспечения: региональное дополнительное лекарственное обеспечение (ДЛО), хранение лекарств для выполнения Всероссийского календаря прививок, наркотического лекарственного обеспечения и т.д. Успешно

конкурируя с частными аптечными сетями, но в то же время реализуя социальные приоритеты Московской области, ГУП осуществляет поставки коммерческого лекарственного обеспечения. Сегодня нет такого редкого лекарства, разрешенного к продаже на территории России, которое не поставляла бы потребителю «Мособлфармация».

По инициативе Ирины Булыгиной была проведена работа по восстановлению рецептурно-производственных отделов аптек (РПО). Работа весьма сложная: РПО — это специальное помещение, отвечающее очень жестким стандартам, наличие квалифицированного персонала (химик-аналитик и контролеры с высшим фармацевтическим образованием, ассистенты со специальным образованием и т.п.). Содержание такого отдела требует больших затрат, которые не покрывают цены на изготавливаемые лекарственные формы. Но вместе с тем РПО — серьезный фактор привлечения покупателя: человек приходит с рецептом за необходимым лекарством и, скорее всего, купит в аптеке что-то еще в других отделах. Третье, за что стараются не братья коммерсанты, — сложные готовые лекарственные формы, требующие особых условий хранения и доставки: наценки на все лекарства регулируются государством, и «отбить» большие затраты за счет наценки не получается.

Частный предприниматель, открывая аптеку, стремится любыми способами минимизировать свои затраты, и зачастую это идет вразрез со складывавшимися десятилетиями нормами аптечного дела, к сожалению, выпавшими сегодня из государственных стандартов и условий лицензирования. В результате в Москве и России имеется масса аптек самой низкой категории. «Фактически, — отмечает Ирина Булыгина, — это псевдоаптеки, которые не могут даже взять в штат квалифицированный персонал: сегодня на аптечном рынке хорошие специалисты и редки, и дороги». Аптеки ГУП «Мособлфармация» выгодно отличаются от них широтой ассортимента и высоким уровнем лекарственной помощи.

Таким образом, Ирине Булыгиной удалось решить триединую задачу: гарантировать аптечное обслуживание населения региона по федеральной и региональной программам ДЛО, создать высокоприбыльный бизнес и значительно улучшить государственный контроль в области торговли фармпрепаратами.

ГУП МО «Мособлфармация» проводит благотворительные программы, оказывает финансовую помощь инвалидам — детям и взрослым. Среди адресатов благотворительности — Московский областной госпиталь ветеранов войны, Коломенский специализированный дом ребенка, Коломенский центр помощи детям, оставшимся без попечения родителей, храм во имя иконы Божьей Матери «Знамение» в Захарьине.

Ирина Петровна Булыгина — профессиональный фармацевт с 25-летним стажем. В 1983 году она с отличием окончила 1-й Московский медицинский институт им. И.М. Сеченова. После вуза десять лет работала в аптеках на разных долж-

ностях. В 1994 году ушла из аптек в бизнес, в 1996 году стала коммерческим директором производственной фармацевтической компании «Лэнс». Затем в должности коммерческого директора работала на Московском эндокринном заводе, а позднее в ФГУП НПО «Микроген», объединявшем 13 фармацевтических заводов.

Ирина Булыгина награждена почетной грамотой Министерства здравоохранения и социального развития РФ, знаком губернатора Московской области «За полезное», дипломом губернатора Московской области «За активную работу», почетной грамотой Министерства здравоохранения Московской области, почетной грамотой Патриарха Московского и всея Руси, орденом Русской православной церкви Святой равноапостольской княгини Ольги III степени, знаком отличия «За заслуги перед городом Подольском» II степени, нагрудным знаком — медалью «Благотворитель», нагрудным знаком — медалью «Честь и польза» международного благотворительного фонда «Меценаты столетия».

Ирина Булыгина доказала, что государственное вмешательство и участие может принести пользу бизнесу, причем доказала наглядно — создав в рамках ГУП МО «Мособлфармация» эффективную аптечную сеть из множества прежде убыточных аптек.

«Если можешь — действуй!» — под этим девизом Ирина Петровна Булыгина прожила всю жизнь, и именно эти слова можно сделать лозунгом ГУП МО «Мособлфармация». **Б**



**Ирина Петровна Булыгина** — генеральный директор ГУП Московской области «Мособлфармация» с 2004 года. В 1983 году с отличием окончила 1-й Московский медицинский институт им. И.М. Сеченова, позднее прошла обучение в Центре содействия и развития бизнеса и предпринимательства при Правительстве Москвы. Стаж работы в фармацевтической отрасли — 25 лет. Награждена Почетной грамотой Министерства здравоохранения Московской области, нагрудным знаком — медалью «Благотворитель», нагрудным знаком — медалью «Честь и польза» Международного благотворительного фонда «Меценаты столетия», Большим серебряным крестом с бриллиантами потомственного ордена «Честь, Благие дела, Слава» имени Ярослава Мудрого Межрегиональной общественной организации «Богатыри», другими грамотами и благодарностями. Выдержка из автобиографии: «Фармацевтическое образование (я окончила фармацевтический факультет 1-го Московского медицинского института) и опыт руководства крупными компаниями позволяли рассчитывать на успех. После вуза десять лет я работала в аптеке на разных должностях, начиная с провизора отдела готовых форм до заместителя заведующего, прекрасно понимаю всю аптечную специфику. В то же время владею теорией и практикой менеджмента коммерческих и государственных, причем довольно специфических предприятий. В 1994 году я ушла из аптеки в коммерческий бизнес, где также смогла освоиться, в 1996 году стала коммерческим директором крупной производственной компании «Лэнс». Одного фармообразования оказалось недостаточно, и я окончила школу бизнеса «Центр поддержки и содействия развития предпринимательства» по нескольким дисциплинам, вплоть до психологии общения, ведения переговоров. Затем в должности коммерческого директора я работала сначала на Московском эндокринном заводе, а затем на ФГУП НПО «Микроген», объединившем 13 заводов, разбросанных по России. Снова училась, теперь уже особенностям производства лекарств, иммунобиологии. Затем последовало предложение возглавить ГУП МО «Мособлфармация»».



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Елена БОРИСКИНА и волжский брэнд

**Компания речного туризма Волжского пароходства «Волга-Флот-Тур» была создана в 1999 году как дочернее предприятие ОАО «Судоходная компания «Волжское пароходство»». С тех пор она стабильно увеличивает свою долю присутствия на российском рынке туристического бизнеса. Сегодня «Волга-Флот-Тур» является крупнейшей круизной компанией в Поволжье. В ее успехах — немалая заслуга генерального директора компании Елены Геннадьевны Борискиной.**

**Б**рэнд «Волга-Флот-Тур» уже давно ассоциируется с высоким уровнем обслуживания, профессионализмом персонала, интересными программами и ответственностью перед клиентом. Фирма сумела выстроить крепкие партнерские отношения со многими российскими и зарубежными бизнес-предприятиями. Компания владеет самым большим пассажирским флотом в Поволжье: пять комфортабельных четырехпалубных теплоходов — «Георгий Жуков», «Михаил Фрунзе», «Федор Шалапин», «Семен Буденный», «Александр Пушкин»; один трехпалубный теплоход «Капитан Пушкирев» и два прогулочных судна — «Москва» и «Отдых».

Исходя из стратегического плана развития компании в 2008 году ее руководство предусмотрело консолидацию всей деятельности компании в единую структуру, что говорит о приверженности идее создания единой, нацеленной на успех команды. Под руководством Елены Борискиной было произведено частичное реформирование действующей системы управления ООО «Волга-Флот-Тур», так как прежняя структура изначально предполагала дублирование функций.

Целью перемен стала оптимизация работы компании, которая строится по следующим принципам: вся компания функционирует как единое целое, ее

управление строится не по территориальному, а по функциональному признаку. Ключевым моментом в построении новой структуры стало создание единых подходов к работе, ценностей и взаимопонимания. Все это должно способствовать достижению еще более высоких результатов.

Корпорация всегда находится в гуще политической, общественной и экономической жизни региона, готова отозваться на любое интересное предложение и участвовать в значимых проектах. Как член ТПП РФ компания «Волга-Флот-Тур» приняла участие в форуме «Малый и средний бизнес — основа экономического развития России в XXI веке», который состоялся в мае в Кремле. Целью форума стала демонстрация зрелости российского бизнеса, готовность решать задачи ускоренного развития и процветания России. Компания активно участвует в диалоге бизнеса и власти. Хорошие партнерские отношения налажены с правительствами Самарской и Нижегородской областей. «Волга-Флот-Тур» совместно с Правительством Нижегородской области приняла участие в национальном проекте по реализации конкурсной программы «Взлет», основной целью которой является пропаганда нижегородских организаций в качестве работодателей для молодых талантливых специалистов — выпускников государственных вузов.

Сегодня работа компании соответствует международным стандартам и увеличивает привлекательность внутреннего туризма. В целях реализации федеральной программы «Основные возможности, приоритеты и направления развития круизной инфраструктуры» основной акцент сделан на развитии туристических перевозок в регионе России и улучшении качества обслуживания туристов.

Круг постоянных клиентов ООО «Волга-Флот-Тур» увеличивается с каждым годом. Только в навигацию 2008 года свыше 80 тыс. человек выбрали отдых на теплоходах компании, а 75% от этого числа пользуются услугами фирмы постоянно. Компания внимательно относится к любому клиенту, будь то административная структура, крупное частное предприятие, семейная пара с детьми или одинокий человек. Все круизные программы формируются с учетом пожеланий и вкусов отдыхающих, а соответствующие службы ежегодно разрабатывают новые маршруты и новые программы.

Самым перспективным направлением является сфера делового туризма — это прекрасная возможность для предпринимателей и руководителей различного ранга совместить работу и отдых на борту теплохода. «Волга-Флот-Тур» ежегодно участвует в мероприятиях самого высокого уровня, проводимых органами законодательной и исполнительной власти РФ, международными организациями, российскими и зарубежными энергетическими компаниями, научными центрами, финансовыми институтами.

Активно развивая деловой туризм, компания принимает участие в таких значимых деловых и политических мероприятиях, как встреча на высшем уровне «Россия — Евросоюз» в Волжском Утесе, саммит Европейского банка реконструкции и развития России в Казани, ежегодная Междуна-

родная деловая встреча «Интер-Волга», участие в праздновании тысячелетия Казани и тысячелетия Елабуги. Только в навигацию 2008 года на теплоходах ООО «Волга-Флот-Тур» прошли такие важные события, как деловая встреча председателя Правительства РФ В.В. Путина с руководителями фракций партии «Единая Россия» в Волжском Утесе; Международный кинофестиваль им. Тарковского; Первый открытый всероссийский фестиваль документального кино «Соль Земли»; круиз для детей — лауреатов городских фестивалей «Мир, в котором я живу» и «Подснежник»; педагогическая конференция «От объединения ресурсов — к реальной интеграции образовательного пространства»; симпозиум, посвященный 90-летию создания в России Комитета социальной защиты; II Международный экономический форум «Кластерная политика — основа инновационного развития национальной экономики»; VII Международная конференция «Мощное СВЧ излучение: источники и приложения» Института прикладной физики РАН; Всероссийская научная конференция RELARN-2008 Ассоциации научных и учебных организаций — пользователей электронных сетей передачи данных Реларн; IV Международная школа молодых ученых и специалистов по теме «Взаимодействие изотопов водорода с конструкционными материалами».

Большим спросом пользуется новая услуга: теплоход-санаторий «Михаил Фрунзе», олицетворяющий новое и необычное направление в сфере туризма — отдых в сочетании с методами восстановительной медицины.

Фирма давно работает с зарубежными партнерами. Ее услугами охотно пользуются иностранные туристы и крупные международные организации. «Наша миссия — показать населению, что есть такой красивый вид отдыха, как речные круизы, — говорит Елена Борискина. — А речные круизы — это действительно очень увлекательно: каждый день — новый самобытный город, со своим лицом, воздухом, энергетикой. Туристы, хоть раз побывав в наших путешествиях, возвращаются к нам снова и снова. Волга — она была, есть и будет, это наше богатство и гордость. И нужно максимально использовать то, что дала нам природа».

ООО «Волга-Флот-Тур» неоднократно побеждало во всевозможных профессиональных конкурсах. Например, только в 2007 году компания стала обладателем платиновой короны XI Международного конкурса «Лидеры туриндустрии», победителем в номинации «Лучший туроператор года по внутреннему туризму в сегменте "Круизы экскурсионного направления"». В 2008 году работа компании была отмечена дипломом лауреата Всероссийской общественной премии «Слава нации». Благодарственные письма вручены генеральному директору от губернатора Нижегородской области В.П. Шанцева «За вклад в построение взаимодействия между предприятиями и вузами». Председатель Самарской губернской думы В.Ф. Сазонов объявил компании благодарность как одному из наиболее авторитетных представителей туристического бизнеса. Конфедерация деловых женщин России вручила Благодарственное письмо г-же Борискиной за поддержку VI Поволжского регионального народ-

ного фестиваля русского песенного творчества «Расцвела под окошком белоснежная вишня» и учреждения номинаций для его лауреатов. Министерство здравоохранения и социального развития Самарской области в лице министра В.П. Куличенко выразило глубокую благодарность коллективу «Волга-Флот-Тур» за помощь в организации и проведении научно-практической конференции «Социальная защита Самарской области: опыт, проблемы, пути развития», посвященной 90-летию социальной службы области. Министр транспорта РФ Игорь Левитин за достигнутые успехи и многолетнюю добросовестную работу объявил благодарность генеральному директору «Волга-Флот-Тур» Елене Борискиной.

Волжские речные круизы пользуются стабильной популярностью у туристов, но есть объективные факторы, тормозящие работу туроператора. Бурное развитие судоходства сдерживается плачевным состоянием шлюзов, каналов, портов. Нужно расширить пропускную способность российских водных артерий, привести их в соответствие с современными стандартами, ликвидировать лимитирующие участки, модернизировать весь комплекс судоходных гидротехнических сооружений.

Для развития этой отрасли и привлечения инвестиций необходимо создание федеральной целевой программы господдержки или единой концепции круизного туризма на территории России. И, похоже, руководство компании находит понимание в этом вопросе со стороны государства. Так, до конца этого года компания рассчитывает открыть два новых филиала — в Ульяновске и Казани, а также увеличить число партнеров в других городах ПФО.

Кроме того, рассказывает Елена Борискина, компания планирует выйти на федеральный и международный уровень, организовав туристические поездки по Волге для иностранных туристов. **Б**



#### **Борискина Елена Геннадьевна**

Родилась в Куйбышеве. Окончила Куйбышевский политехнический институт и параллельно психологический факультет Куйбышевского государственного университета. В 1992 году основала собственную туристическую фирму «Рен-тур», которой успешно руководила до 2000 года. В 2000 году возглавила Самарский филиал компании «Волга-Флот-Тур». В октябре 2007 года назначена генеральным директором всей компании «Волга-Флот-Тур».

Член-корреспондент Международной академии общественных наук.

Организатор и участник многих благотворительных акций, в частности «Волга православная» и «Волга против наркотиков».

Воспитывает дочь.

#### **Награды.**

Медаль от Комитета ветеранов войны и военной службы, медаль «За выдающийся вклад в развитие российского туризма», медаль Серафима Саровского «За личный вклад в организацию благотворительной акции «Волга православная», медаль «За профессионализм и деловую репутацию» Совета по общественным наградам РФ, медаль «За доблестный труд» Международной академии общественных наук.

Почетная грамота Самарской губернской думы. Лауреат премии «Звезда Самарской губернии» в номинации «Деловая репутация». Благодарность Министерства транспорта РФ «За достигнутые трудовые успехи и многолетнюю добросовестную работу».



Текст | Елизавета МИЛЮТИНА

## Лилия ТИЛЕНЕ: центр «ЛИНГВА» и его ноу-хау

**Лингвистический центр «ЛИНГВА» — образовательное учреждение нового типа, ставшее визитной карточкой Мурманска и Мурманской области. Сегодня самый крупный и авторитетный центр дополнительного языкового образования на Северо-Западе России известен далеко за пределами своего родного региона. Все это — заслуга создателя и директора центра Лилии Петровны Тилене.**

**В** 1992 году в Мурманске распахнул свои двери экспериментальный центр по обучению иностранным языкам «ЛИНГВА». Идея его создания принадлежала опытному лингвисту и педагогу Лилии Петровне Тилене, в то время проректору по научной работе и заведующему кафедрой иностранных языков Института повышения квалификации работников образования, чья инициатива была поддержана Комитетом по образованию Администрации Мурманской области. В 1995 году лингвистический центр (ЛЦ) «ЛИНГВА» стал самостоятельным учреждением дополнительного образования.

«Само время способствовало появлению такого учреждения дополнительного языкового образования, как наше, — рассказывает Лилия Тилене. — Необходимость владения иностранными языками стала реальной потребностью. Школа, имея устаревшие, неэффективные программы, без должного учебно-методического обеспечения решить эту задачу не могла. Жизнь требовала совсем другого. И прежде всего — нового учителя, с новым мышлением и новой лингво-методической подготовкой. Желание помочь

школе, с одной стороны, с другой — изменить сложившуюся систему повышения квалификации учителей иностранного языка побудили нас к созданию регионального центра языкового образования, в котором бы апробировались новые программы обучения иностранным языкам».

Лилии Тилене удалось сплотить вокруг себя команду единомышленников, куда вошли высокопрофессиональные педагоги и лингвисты, такие же энтузиасты своего дела, как и она. Началась напряженная работа над программами и технологиями обучения иностранным языкам детей и взрослых с учетом лучших традиций отечественной школы и передового мирового опыта. В центре была создана целостная модель непрерывного дополнительного языкового образования школьников с 5 до 17—18 лет, разработаны специальные программы для взрослых, учебные планы, в создании которых вместе со специалистами ЛЦ «ЛИНГВА» участвовали российские и зарубежные партнеры центра.

Программы ЛЦ «ЛИНГВА» — ноу-хау Лилии Тилене и ее коллег. «Главное в них — продуманное содержание плюс высокий уровень профессионализма наших преподавателей, любовь к ученикам и делу, которым они занимаются, что является мотивирующим стимулом для учащихся. Учитывая, как трудно научиться говорить в неязыковой среде, мы используем все возможности центра, главное — отличные учебники. Мы имеем договоры с ведущими книжными компаниями нашей страны и за рубежом, заказываем новейшие учебные пособия в Великобритании, Финляндии, Испании, Норвегии. Широко используются аудио- и видеопособия, Интернет, элементы драматургии, ролевые, языковые игры в учебном процессе, максимально его интенсифицируя», — рассказывает Лилия Тилене.

Не были забыты и учителя: в программу по совершенствованию их квалификации было заложено главное, то, чего ранее так не хватало российским педагогам, — возможность прикоснуться к живому языку: стажировки за рубежом, обмен опытом работы с иностранными коллегами.

### Общение без границ

Услуги инновационного центра оказались очень востребованы в Мурманской области, и вскоре стало ясно, что ЛИНГВА — это не просто учреждение дополнительного языкового образования, а нечто большее. «Мы осознали: то, что мы делаем, — очень важно не только для профессионального роста учителей и не только для отдельных учеников, но и для всего нашего региона, так как, обучая свободно общаться на иностранных языках, мы тем самым помогаем развитию международных связей, расширению профессиональных контактов специалистов разного профиля», — говорит Лилия Тилене.

Выпускники ЛИНГВЫ, а их ныне около 3 тыс. человек, как правило, знают не один иностранный язык, а два или три. Так было задумано изначально. Английский язык — язык международного общения, поэтому практически всем, кто поступает в центр, он предлагается в каче-

стве первого иностранного языка. Переходить к изучению второго иностранного языка учащиеся могут лишь после того, как хорошо освоят первый язык. При этом каждый волен выбрать либо один из европейских языков — немецкий, французский, испанский, либо один из языков стран Баренц-региона — финский, норвежский, шведский (в силу географического положения они очень популярны среди жителей самой северной области России).

В том, что путь обучения был выбран правильно, педагоги ЛЦ «ЛИНГВА» смогли убедиться, когда их воспитанники начали занимать призовые места на языковых олимпиадах и конкурсах — областных, общероссийских, международных. И однажды, почувствовав необходимость в независимой оценке своей работы специалистами — носителями языка, Лилия Тилене обратилась в Британский совет, пригласив его представителей в Мурманск. После тщательного изучения англичанами учебно-материальной базы центра и общения с его преподавателями было принято решение об организации и проведении выездных экзаменов Британского совета на базе ЛЦ «ЛИНГВА». Шел 1998 год, это был первый опыт Британского совета по проведению выездных экзаменов за рубежом. Сложный экзамен большinstvo учащихся ЛИНГВЫ сдали на отлично, более 100 человек получили Кембриджские сертификаты. Сотрудничество ЛИНГВЫ и Британского совета встало на регулярные рельсы. И сегодня центр является официальным представителем Кембриджского экзаменационного синдиката на Севере России, имеющим право приема Международных кембриджских экзаменов разного уровня.

Благодаря проектам Британского совета учителя и учащиеся центра обучаются на языковых курсах в Великобритании. Более 300 воспитанников ЛИНГВЫ ежегодно сдают Кембриджские экзамены и получают сертификаты с высокими баллами. ЛЦ «ЛИНГВА» стал одним из первых российских образовательных учреждений, обратившихся в Британский совет с предложением о проведении Кембриджских экзаменов для детей раннего возраста Young Learners.

К сдаче Международных экзаменов были подготовлены и учителя. Педагогический коллектив центра также одним из первых в России с отличием прошел Международную языковую сертификацию, проведенную Кембриджским экзаменационным синдикатом. Сегодня все педагоги центра имеют сертификаты Teacher Knowledge Test.

Мурманская область граничит с Финляндией, поэтому в регионе очень активно развивается российско-финское сотрудничество. И неудивительно, что по инициативе Лилии Тилене на базе ЛЦ «ЛИНГВА» совместно с Мурманским представительством генерального консульства Финляндии была открыта российско-финская школа для детей и Центр финского языка и финской культуры.

ЛЦ «ЛИНГВА» первым в России обратился в Министерство образования Финляндии и Министерство иностранных дел Финляндии с предложением создать учебные пособия по подготовке детей раннего возраста к национальному экза-

мену по финскому языку. Стоит отметить, что до этого в стране Суоми был только один языковой экзамен — для взрослых и студентов, который, кстати, ежегодно успешно сдавала учащиеся ЛИНГВЫ. Финская сторона приняла предложение, были созданы учебники и подготовлен пакет экзаменационных материалов для проведения экзамена для детей с восьми лет.

Центр стал развивать российско-норвежский и российско-шведский проекты. Появились в ЛИНГВЕ и программы обучения русскому языку и культуре зарубежных специалистов, которые оказались очень востребованы у лингвистов из стран Северной Европы, ежегодно проходящих в ЛИНГВЕ стажировки.

Однако жизнь не стоит на месте, расширяются международные контакты Мурманской области, на фоне высокой популярности европейских языков повышается спрос и на другие иностранные языки. ЛИНГВА старается идти в ногу со временем. Так, в центре было открыто отделение восточных языков: разработаны программы по обучению китайскому и японскому языкам. Сейчас вводится обучение арабскому языку.

Центр тесно сотрудничает с ведущими образовательными учреждениями России и авторитетными зарубежными организациями из стран Баренц-региона, Великобритании, Германии, Испании, Франции, Чехии, Италии, США, Канады, Японии и др. Активные международные образовательные и научные контакты дают специалистам центра возможность совершенствовать программы ЛИНГВЫ, оперативно внося изменения и внедряя инновационные формы работы.

Сегодня ЛЦ «ЛИНГВА» работает не только в Мурманске. Есть два филиала в Мурманской области — в городах Апатиты и Североморск и один за ее пределами — в Санкт-Петербурге. Вероятно, скоро распахнет свои двери первый зарубежный проект ЛИНГВЫ: финские партнеры центра выступили с предложением открыть его филиал в Финляндии, где очень велик интерес к русскому языку. Мечта Лилии Тилене — создать единый Международный языковой центр «Евразия», объединив усилия успешных педагогов и лингвистов, и тем самым постараться не только раз и навсегда решить актуальный для России вопрос качественного обучения иностранным языкам школьников и взрослых, но и повысить престиж родной страны в глазах мирового сообщества. «Я думаю, что, обучая иностранным языкам россиян, а иностранцев — русскому языку, нам следует активнее продвигать родной язык и культуру за границу, создавать образ нашей страны во внешнем мире, аналогично Британскому совету, Институту Сервантеса, Гете-институту. К сожалению, за рубежом представления о России, о ее культуре зачастую не соответствуют действительности. И, наверное, никто не может справиться с этой проблемой лучше, чем центры дополнительного языкового образования, которые вносят большой вклад в развитие дружбы между народами. Ведь знание иностранного языка формирует правильное восприятие других культур, традиций и уважительное отношение людей друг к другу», — убеждена директор ЛЦ «ЛИНГВА». ■

#### Лилия Петровна Тилене.

Директор Лингвистического центра «ЛИНГВА» (г. Мурманск), кандидат педагогических наук, академик Международной академии управления.

После окончания Московского государственного института иностранных языков им. Мориса Тореза работала преподавателем английского языка в школе, заведующей кабинетом иностранных языков, заведующей кафедрой иностранных языков Института повышения квалификации работников образования. В Московском государственном педагогическом университете окончила аспирантуру и, защитив кандидатскую диссертацию, уже будучи доцентом, занимала должность проректора Института повышения квалификации. Обучалась в Кембриджском университете Великобритании.

Л.П. Тилене — автор многочисленных статей, опубликованных в российских и зарубежных журналах, учебных программ и пособий.

Организаторская деятельность, высокие результаты работы Л.П. Тилене неоднократно отмечались грамотами Министерства образования РФ, Российской академии образования, губернатора Мурманской области, благодарностями Британского совета, Кембриджского экзаменационного синдиката, Института немецкого языка им. Гете. Она награждена значком «Отличник просвещения РФ».

Л.П. Тилене удостоена ряда значимых общественных наград, среди которых орден «Звезда Отечества», медаль ордена «За профессионализм и деловую репутацию», ордена Екатерины Великой III и I степеней, серебряная медаль «Личности Петербурга», дипломы лауреата Международной премии «Лидер экономического развития России» (победа в номинациях «Директор года — 2006» и «Лучший налогоплательщик России — 2006») и Всероссийской премии «Руководитель года 2007». Экспертный совет национальной премии «Лидер экономики России» наградил ее почетным орденом «Лидер отрасли 2007» в номинации «Образование». Среди недавних наград Л.П. Тилене — почетная медаль «За высокие инновационные достижения» и звание министр-советник Международного общественного движения «Восточное измерение». Также осенью 2008 года ЛЦ «ЛИНГВА» был награжден Золотой медалью качества «Европейский гранд».



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Константин АБРАМОВ:

### «Братство», устремленное в будущее

**В 2008 году ЗАО «Производственное объединение «Братство»», которым руководит Константин Абрамов, исполнится 13 лет. За это время предприятие прошло путь от небольшой организации с 30 работниками до одного из лидеров столичного строительного комплекса с персоналом в 150 человек.**

**И**менно такие предприятия, как ЗАО «Производственное объединение «Братство»», обеспечивают бесперебойную работу коммунальных систем жизнеобеспечения москвичей. Благодаря отлаженной работе подчиненных Константина Абрамова, квартиры, подъезды и дома Москвы приобретают достойный облик и состояние. Ведь основными направлениями работы предприятия является капитальный ремонт жилищного фонда, в том числе наладка инженерных коммуникаций и электрохозяйства, отделка фасадов, герметизация межпанельных швов, ремонт газового хозяйства, ремонт кровли. Кроме того, ПО «Братство» занимается текущим ремонтом жилищного фонда — обслуживает дымоходы и вентиляционные каналы, проводит электроизмерительные работы, а также проводит благоустройство жилищного фонда.

Свою деятельность компания начала в 1995 году, в тяжелое время экономического упадка и недостатка средств на всех уровнях. Выживанию

и развитию, по словам Константина Абрамова, помогло умение планировать, концентрироваться, работать на опережение, искать нестандартные решения.

Чтобы удержаться на плаву, компания бралась за самые различные заказы. Вначале ключевыми заказчиками являлся ЖКС, то есть собственники кооперативного жилищного фонда, затем подтянулись и городские коммунальщики.

Изменились времена, и в 2000-х государство, наконец, занялось решением проблем в сфере жилищно-коммунального хозяйства. И неудивительно, что «Братство» с его заслуженной репутацией стало выигрывать тендеры на производство работ, и все в большем объеме начали поступать заказы на капитальный ремонт жилищного фонда от городских властей, причем их количество постоянно росло. Все чаще и чаще заказчики стали интересоваться комплексным ремонтом зданий, включающим обновление фасадов, кровли, благоустройство, ремонт и прокладку сантехнических, газовых, электрических коммуникаций, проведение наружных и внутренних отделочных работ.

За более чем десятилетний срок работы ЗАО «Производственное объединение «Братство»» зарекомендовало себя как надежный подрядчик. Поэтому сегодня в числе постоянных заказчиков услуг предприятия такие серьезные фирмы, как Департамент капитального ремонта жилищного фонда г. Москвы, Департамент здравоохранения г. Москвы, Управление по обеспечению деятельности мировых судей г. Москвы, Управы и Дирекции единого заказчика Северо-Восточного, Восточного административных округов г. Москвы.

Успехи ЗАО «ПО «Братство»» порождены не благоприятной конъюнктурой, а достигнуты благодаря профессионализму и разумной организации бизнеса.

Во-первых, в производственной деятельности предприятие использует самые современные материалы, оборудование и технологии. Во-вторых, компания с большой ответственностью относится к подбору строительного материала для выполнения своих работ, так как его качество существенно отражается на конечном итоге проводимого ремонта, особенно если это касается домов, построенных несколько десятилетий назад. Наконец предприятие делает ставку на профессионалов, на опыт, накопленный более чем за 13 лет высококвалифицированными специалистами, на личную ответственность каждого работника и на вытекающее из этого высокое качество выполняемых работ.

Об этом следует сказать особо: ПО «Братство» никогда не позволяло себе экономить на качестве работ. Константин Абрамов не пошел по пути многих коллег-строителей, которые стремились снизить издержки за счет сокращения фонда заработной платы.

«Братство» никогда не ориентировалось на неквалифицированную рабочую силу в лице пресловутых гастарбайтеров. Напротив, фирма привлекала грамотные кадры из российских регионов, хорошо оплачивая квалифицирован-

ный труд и делая упор не на количество, а на качество.

И, по мнению самого главы компании, успехи «Братства» в огромной степени объясняются тем, что удалось решить проблему кадров. Была даже возрождена уже забытая советская практика — привлечение сотрудников путем строительства жилья для них. «Братство» сумело создать собственную, внутрифирменную систему подготовки кадров: фирма воспитала новое поколение специалистов, и они в полной мере заменили старых, еще советских специалистов.

По мнению Константина Абрамова, свою роль сыграло и то, что в «Братстве» не забывали о моральной стороне труда, старались показать работнику, что создание условий, комфортных для проживания человека, это достойное дело, в которое необходимо вложить много творчества.

«В нашем деле качество начинается с уважения к людям. Специалист должен видеть плоды своего труда. Когда молодые ребята, приходящие к нам, начинают постигать смысл своей работы, она начинает им нравиться», — так считает Константин Абрамов.

По «Братство» не ограничивается рамками Москвы и области, фирма ведет ряд проектов в регионах, например в Тамбове. Предприятие старается идти в ногу со временем, учитывая, что требования к качеству в последнее время постоянно и быстро растут. Специалисты компании применяют самые современные технологии, обеспечивающие энергосбережение, экономии тепла в зданиях. В частности, Константин Абрамов одним из первых в России начал использовать технологию укладки так называемой вентилируемой кровли, применяя при ремонте крыш современные, качественно новые, экологически безопасные материалы с уникальными эксплуатационными характеристиками. Гарантийный срок службы вентилируемой кровли — более десяти лет, в то время как обычной — только шесть, и это при практически той же стоимости. (Только за прошлый год экономия от использования этой технологии в Москве составила 150 млн руб.).

Основатель и глава ПО «Братство» смотрит в будущее с оптимизмом: предполагается значительный рост числа заказов, увеличение производственной базы, создание профильных управлений — по кровле, по электрике, по газу и т.п.

Основной задачей предприятия на ближайшие несколько лет является совершенствование производственной деятельности, повышение качества работ и услуг в сфере ЖКХ, развитие и внедрение инновационных технологий по разным направлениям строительства и капитального ремонта, достижение максимально высокого уровня культуры производства строительных работ. ПО «Братство» активно участвует в реализации программ правительства Москвы, является членом Ассоциации строителей, оказывает благотворительную помощь церковным объектам.

В 2005 году в Женеве в рамках «Программы по глобальному развитию качества» ПО «Братство» был вручен Золотой сертификат качества;



компания заняла первое место в окружном этапе конкурса «Московский предприниматель — 2005» в номинации «Городское хозяйство, жилищно-коммунальные услуги и экология», а в 2007 году предприятие заняло третье место в окружном этапе конкурса «Московский предприниматель — 2006» в номинации «Строительство, ремонт и реставрация».

В 2007 году ПО «Братство» отмечено дипломом «Лидер российской экономики», в 2008-м — награждено дипломом «За вклад в развитие строительной отрасли в России».

Решением Экспертного совета в области экономики и управления России на основании специальных исследований, проведенных при участии ряда государственных органов и независимых аналитиков, генеральному директору ЗАО «ПО «Братство»» Константину Федоровичу Абрамову присвоено почетное звание «Топ-менеджер Российской Федерации», а также «Эксперт в области экономики и управления». Кроме того, Производственному объединению «Братство» объявлена благодарность от Правительства Москвы за вклад в становление института мировых судей и за личный вклад Константина Федоровича Абрамова в реализацию городской программы введения института мировых судей. Константин Абрамов вносит посильный вклад и в дело духовного возрождения России. За оказание благотворительной помощи при строительстве храма Преподобного Серафима Саровского, храма Равноапостольных Константина и Елены в Ульяновской области ПО «Братство» отмечено благодарственными грамотами от Святейшего патриарха всея Руси Алексия II, Русской православной церкви, Московской патриархии. <sup>Б</sup>



Константин Абрамов окончил Московский институт коммунального хозяйства и строительства. Трудовой путь начинал электросварщиком, слесарем-монтажником по вентиляции в Су-212, затем был освобожденным секретарем комитета ВЛКСМ МСТС-3 Су-212, главным инженером РЭП-31 Северо-Восточного административного округа, директором производственной фирмы «Ремесло». С 1995 года по настоящее время является генеральным директором ЗАО «ПО «Братство», созданного в 1995 году на базе ПФ «Ремесло».

Деятельность Константина Абрамова была неоднократно отмечена наградами и благодарностями от различных организаций и государственных структур. Ему присвоено почетное звание «Топ-менеджер Российской Федерации», а также «Эксперт в области экономики и управления». Он награжден орденом Даниила Московского от РПЦ (1999 год) и Почетной грамотой Московской патриархии (2000 год), имеет благодарность от Правительства Москвы, знак «Золотая звезда миротворца» от Всемирного благотворительного альянса «Миротворец»; удостоен орденов «За возрождение России. XXI век», «За заслуги в укреплении конкурентоспособности России», «Во славу Отечества» и «Герой труда» I степени.



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Александр ИСТОМИН, кооператор нашего времени

**В современной России кооперативы и кооперативное движение в массовом сознании уже давно воспринимаются как забавный реликт советского и перестроечного прошлого. Но это далеко не так, и пример предприятия, которым руководит Александр Истомин, лучше всего свидетельствует о весьма хороших перспективах этого слегка подзабытого сектора экономики.**

**К**узбасский потребительский кооператив «Гурьянин» в отличие от многих других кооперативов относительно молод — ему всего шесть лет. К этой дате он подошел с великолепными результатами: хорошие финансовые показатели, высокий имидж, более 17 тыс. пайщиков, отделения во многих городах Сибири — Новосибирске, Кемерове, Гурьевске, Салаире, Новокузнецке, Белове...

В чем же секрет успеха КПК «Гурьянин»?

Одной причиной тут, конечно, не обойдешься, ибо успех любого бизнеса — это, как правило, совокупность ряда факторов. Но все же выделим главное: Александр Истомин, создавая в начале 2000-х этот кооператив, сумел в полной мере заложить в него те принципы, на которых изначально строилось современное кооперативное движение, — взаимное уважение, доверительность и понятие кооператива как сообщества близких по духу людей.

Работа КПК «Гурьянин» построена так, что каждый пайщик имеет реальную возможность

принимать в его деятельности живое участие. Стоит отметить, что Александр Истомин не имеет (не успел получить в силу возраста) того специфического и по преимуществу негативного опыта, который получили организаторы кооперативов в конце 80-х — начале 90-х. Возможно, именно этим во многом и объясняется успех его начинаний.

Общества взаимного кредита и кредитные кооперативы, популярные во всем мире, в России почти не известны. Хотя они и присутствуют на рынке и даже образуют всероссийскую Лигу кредитных союзов, однако занимают ничтожный по масштабам сегмент.

В годы упоминавшегося кооперативного бума 80-х это направление по непонятным причинам не слишком развилось, а последовавшая эпоха экономических потрясений и гиперинфляции, казалось, свела на нет самую возможность возникновения у нас кооперативных финансовых сетей. Но сменились времена, и в условиях хозяйственной и политической стабильности эта ниша стала заполняться.

Всякий, кто еще помнит ситуацию пятишестилетней давности, хорошо поймет, с какими трудностями приходилось сталкиваться на этом пути. И прежде всего, пожалуй, мешал фактор психологический: население еще не оправилось от шока после ураганного краха финансовых пирамид, поглотивших сбережения миллионов, да и сгоревшие вклады в Сбербанке не были такой уж давней историей. Так что развертывание деятельности в такой нехарактерной для кооперативов сфере, как финансовая, само по себе было проблемой немалой.

Это потребовало не только квалифицированной рекламной и PR-компании, но и налаживания хорошо организованной работы и эффективного взаимодействия всех структурных подразделений организации. Но кроме всего прочего, необходима была прозрачность деятельности — чтобы не снизилось доверие пайщиков к администрации. Ведь крайне важно было избегать даже незначительных убытков и провалов, так как это легко могло подорвать доверие пайщиков к самой идее, побудить их забрать свои сбережения и забыть затею как дурной сон.

Александр Истомин создал кредитную организацию, участником которой может стать любой гражданин — ни социальный статус, ни возраст, что создает проблему многим пенсионерам, обращающимся за банковскими услугами, тут препятствием не является (самому пожилому пайщику «Гурьянина» 94 года).

Успех Александра Истомина тем значительнее, чем очевиднее все эти подводные камни и рифы, которых удалось благополучно избежать КПК «Гурьянин». Слагаемые успеха здесь разнообразны. Есть смысл остановиться на организационно-технических вопросах. В хозяйственной деятельности кооператива широко используются новейшие финансовые и бизнес-технологии, самые прогрессивные формы правления и организации труда и самый передовой опыт, как отечественный, так и зарубежный.

Был учтен опыт США, но в большей степени, по признанию самого Александра Сергеевича, имели значение разработки лауреата Нобелевской премии, бангладешского финансиста Мохаммеда Юнуса — создателя системы микрокредитов для небогатых слоев населения.

Неслучайно Александр Истомин был одним из первых участников международной бизнес-программы по развитию кредитно-финансовых кооперативов в России.

Сам Истомин определил принципы достижения успеха кратко и емко: «Непреренно быть в курсе финансового благосостояния региона и быстро реагировать на изменения в деятельности других потребительских кооперативов».

И результаты налицо: по единодушному мнению сберегателей, членство в КПК «Гурьянин» принесло им не только финансовую выгоду, но и уверенность в сохранности сбережений и своем материальном положении.

Каждый пайщик по уставу имеет право голоса на общем собрании, чем и обеспечивается равноправие всех членов. При этом вложения граждан осуществляются на условиях куда более выгодных, чем в других финансовых организациях. К примеру, процентная ставка по сбережениям в кооперативе «Гурьянин» составляет до 27% годовых.

Неудивительно, что кооператив является вторым по финансовым показателям в Сибири и одним из крупнейших во всероссийском масштабе. Наблюдается непрерывное повышение эффективности работы и рост объемов ссудо-сбережений пайщиков «Гурьянина».

Всего этого можно достигнуть лишь при неуклонном поступательном развитии. А для этого, во-первых, необходима сплоченная, конкурентоспособная команда профессионалов. Во вторых — умение реализовывать поставленные цели. Можно иметь в голове необыкновенные идеи, быть чрезвычайно креативным и хотеть воплотить в жизнь свои планы, но не суметь это сделать, потому что для хорошей работы нужно еще и знать основы бизнеса. Нужно, чтобы каждое направление четко просчитывалось, было экономически целесообразным и выгодным. А в условиях специфики кредитного кооператива с его ориентацией и на прибыльность, и на оказание доступных услуг пайщикам задача еще более усложняется.

Программы вложения средств в проекты должны быть не просто продуманными, а, если можно так выразится, «архипродуманными», и подход к использованию средств должен быть рациональным и экономичным одновременно.

На сегодняшний день активы кооператива «Гурьянин» составляют более 400 млн руб. А доверяют свои сбережения и пользуются взаимопомощью в рамках детища Александра Истомина — более 17 тыс. пайщиков. За время деятельности кооперативом выдано займов на сумму более 460 млн руб., внедрено более десяти сберегательных программ и большое количество программ по займам.

При этом «Гурьянин» еще и находит средства на благотворительные нужды, будучи одним из

лидеров в данной сфере в регионе, активно спонсируя спортивные мероприятия или, к примеру, соревнования инвалидов. «Гурьянин» реализует целый ряд социальных проектов, оказывает помощь школам области. Инвалидам и детским учреждениям КПК старается оказывать особую благотворительную помощь.

КПК «Гурьянин» стал не просто организацией, в которой можно взять заем или хранить свои сбережения, а местом встречи кузбасских пенсионеров и ветеранов войны. Специально для пожилых людей действует программа «Дети войны», цель которой — привлечь внимание общества к людям, которые не воевали сами, но тем не менее испытали на себе все тяготы военных лет. Члены кооператива становятся участниками всевозможных поощрительных акций, розыгрышей подарков и т.п.

КПК «Гурьянин» — победитель профессиональных конкурсов и обладатель различных профессиональных наград. Кооператив успешно перешагнул рамки Кемеровской области — с ноября 2007 года отделение кооператива открылось в Новосибирске. Одним словом, КПК «Гурьянин» уверенно продвигается вперед по пути развития. И столь же уверен в будущем своего детища Александр Сергеевич Истомин.

«Мы еще раз подтвердили, что кооперативы традиционно оправдывают доверие граждан, — говорит он. — Они заинтересованы в сохранении числа своих пайщиков, поэтому всегда исполняют принятые на себя обязательства по возврату сбережений, даже в самых неблагоприятных ситуациях». А.С. Истомин — энтузиаст кредитной кооперации и полагает, что у нее в России большое будущее. **Б**

**Александр Сергеевич Истомин** родился в 1969 году, окончил Новосибирскую государственную академию экономики и управления по специальности «Менеджмент организаций». Работает в Кузбасском потребительском кооперативе «Гурьянин» с момента его создания.

Проходил стажировку по специализации «Кредитные кооперативы» в США (г. Новый Орлеан).

Лауреат всероссийского конкурса «Элита Российского бизнеса» 2007 года, лауреат Национальной премии общественного признания достижений граждан России «Россиянин года» в 2006 и 2008 годах.

Награды: медаль «Профессионал России», почетные грамоты администраций городов Салаира и Гурьевска за весомый вклад в развитие городского предпринимательства и активное участие в общественной жизни города; почетная грамота городской администрации Ленинск-Кузнецкого за благотворительность.

Женат, двое детей.





Текст | Василий ПЕТРОВ

## Георгий ГЕНС:

### аксиомы жизни и бизнеса

Компании ЛАНИТ скоро исполняется 20 лет — солидный возраст для бизнеса. Но она по-прежнему остается молодой по духу — удивительная атмосфера, объединившая в свое время нескольких талантливых и ярких людей вокруг общего дела, сегодня сохраняется в жизни сильно разросшегося коллектива, состоящего, впрочем, из людей, все так же полных энтузиазма, верящих в головокружительный успех и счастливое будущее. Каков же «состав» этой атмосферы?..

На протяжении многих лет ведутся жаркие дебаты относительно роли личности в истории. Возможно, этот вопрос остается спорным касательно истории человечества, но если речь идет об истории отдельных компаний, он полностью решен. Роль личности основателя компании, возглавляющего ее долгие годы, неоспоримо велика — и в судьбе компании, и в отношениях внутри нее. Именно такой лидер в большой степени определяет тот самый состав атмосферы.

Георгий Владимирович Генс, основатель компании ЛАНИТ, охотно делится с сотрудниками своими жизненными принципами-аксиомами, которые, проникая в атмосферу компании, постепенно перерастают в естественные принципы всего коллектива.

#### Почва под ногами

В 1989 году Георгий Владимирович Генс создал компанию ЛАНИТ, ставшую первопроходцем IT-рынка. Первопроходцам всегда достается тяжелая ноша, прокладывая дорогу непросто, но ЛАНИТу это удалось, а в процессе «дорожных работ» компания заметно повлияла на формирование и современное состояние всего рынка. Сегодня ЛАНИТ уверенно удерживается на первых строчках рейтингов отечественных предприятий, работающих в сфере информационных технологий. Успех большой компании невозможен без правильно выбранной стратегии и принципов ведения бизнеса. Георгий Владимирович легко формулирует свою основную аксиому, на которой строится вся математика — его и компании: принципы ведения бизнеса могут и должны определяться общечеловеческими законами.

#### Нижний слой атмосферы

На вопрос о самой сильной своей компетенции Георгий Генс уверенно отвечает, что она состоит в хорошем отношении к людям. Неважно, кто это: сотрудники, заказчики или поставщики — в глазах Георгия Владимировича все люди априори хороши, талантливы и могут практически все, поэтому все они ему интересны. Интерес — один из главных стимулов в работе Генса, а теперь уже и всей компании. Когда людям интересно друг с другом, интересно вместе искать и творить новое, компания не стоит на месте. Когда людям интересно с заказчиками — заказчикам интересно с ними. Итак, вторая аксиома заключается в неизменно хорошем отношении ко всем людям. (Впрочем, возможно, эту и некоторые последующие аксиомы можно назвать теоремами, ведь все они выводимы из первой!)

#### Верхние слои атмосферы.

Доброжелательное отношение и уважение к людям Георгий Владимирович унаследовал от отца, чей круг общения был чрезвычайно широк, а дом всегда открыт для друзей. С самого детства его окружало много интересных и творческих людей, в том числе и людей искусства; уже с пяти-шести лет он не просто ходил со взрослыми в музеи и на выставки, а получал от этого большое удовольствие. Любовь к живописи и желание делиться радостью с друзьями и коллегами привели к очень необычной традиции: в центральном офисе компании регулярно проходят выставки живописи. Они украшают будничную жизнь и позволяют знакомиться с интересными современными художниками всем желающим (даже тем, кто вряд ли выбрался бы на выставку).

Однако делать бизнес из своего увлечения Генс не намерен. Инвестиции в сферы, где Георгий Владимирович не чувствует себя профессионалом, не в его правилах. А в его правилах — четкая аксиома: «Надо заниматься только тем, что знаешь от А до Я». Строго следуя своим принципам, Генс, получивший заказ на свою первую программу в 14 лет, всю жизнь работает в сфере информационных технологий, и, несомненно, это помогает ему быть одним из лучших в своей области.

Профессионализм и качество работы в компании ЛАНИТ вознесены до уровня религии. Разделяя принципы своего руководителя, досконально разбираясь в своем деле учатся все сотрудники. Впрочем, если следовать аналогии с религией, то сотрудники скорее ее жрецы, а прихожане — это клиенты, довольные первым выполненным проектом, которые для решения новых задач в области IT все чаще и чаще возвращаются в храм — ЛАНИТ. Для ЛАНИТа же старые клиенты почти священны. Благодаря подобной вере ЛАНИТ с 1992 года успешно сотрудничает с ЦБ РФ, выполняет многолетний контракт с Федеральным казначейством и множество сложных и интересных проектов для государственных структур, ТЭК, ведущих российских промышленных предприятий. Большой популярностью у посетителей пользуется Сетевая академия — один из крупнейших в России учебных центров в области информационных технологий, который предлагает своим слушателям более 300 авторизованных и авторских курсов.

Качество работы и профессионализм сотрудников — яркие конкурентные преимущества компании, и, по совместительству, четвертая аксиома: «Надо не только заниматься тем, что знаешь от А до Я, но и делать это хорошо».

В таких условиях абсолютно непростительной является необязательность (даже в мелочах) — это еще один принцип, легко выводимый из предыдущего. Если ты должен был позвонить и не позвонил, должен был сделать что-то к определенному сроку и не сделал — этот поступок в глазах Генса близок к преступлению.

Генс давно увлекается парусным спортом, лицензию яхтенного капитана он получил еще в 1987 году. Сегодня ЛАНИТ вместе с другими спонсорами проводит ежегодную регату «Банковский кубок», но сам Генс в соревнованиях не участвует: мало времени на тренировки. Неизвестно, помогает ли ему это увлечение лавировать в океане бизнеса, зато можно уверенно утверждать, что спортивное стремление к победе Георгий Владимирович реализует в бизнесе в полной мере: и он, и его команда ориентированы на лидерство, на новые достижения и рекорды. Неслучайно в пресс-релизах компании постоянно говорится о проектах, которые уникальны по масштабам, осуществлены впервые и т.п.

Стремление стать победителем заразно: «исторический» ЛАНИТ растет из года в год не менее чем на 30%, с такой же динамикой развиваются дочерние компании — ни одна из них не растет медленнее рынка. Лидерство в отрасли сегодня можно сохранить только так, и этот принцип вполне естественно стал очередной аксиомой компании.

Соревнование и конкуренция — достаточно жесткие понятия, но для Генса возможно только то, что называется fair play (честная игра). Золотое правило морали «относись к другим так же, как ты хочешь, чтобы они относились к тебе» известно всем, но не каждый включает его в число аксиом, которыми руководствуется. Генс и компания — включают.

Возможно, поэтому многие люди работают здесь уже по 10—15 лет. А компания ценит своих

ветеранов, отмечая их наградами за давность работы; впрочем, каждый год награждаются и самые успешные сотрудники.

ЛАНИТ расширяет не только штат, но и свои региональные горизонты. На сегодняшний день в составе холдинга более десяти дочерних компаний, филиалы и технические центры во многих российских городах. И в этой деятельности ЛАНИТ продолжает следовать своим заповедям: покупая долю в компании, он сохраняет руководство и структуру, уважая труд и инвестиции людей, которые ее основали. Громить и поглощать — легче и дешевле, но, на взгляд Георгия Генса, это просто некрасиво, ведь из предыдущего принципа следует: надо уважать чужой труд и честно платить.

Подчиняясь своим правилам, Георгий Владимирович, конечно, не забывает, что бизнес должен приносить прибыль. Генс в свое время окончил экономический факультет МГУ, отделение экономической кибернетики и защитил диссертацию по математическим методам анализа экономики, поэтому экономический анализ он проводит высокопрофессионально; а перед тем как принять решение, он проводит его всегда.

Но даже если решение кажется ему очевидным, Георгий Владимирович всегда готов выслушать мнения других людей. Не принимать поспешных решений — это хороший способ избежать необоснованного риска. Его принцип: обсуждать ключевые вопросы со своими сотрудниками. В масштабе всей компании возможность обсуждать сложные вопросы с коллегами в результате формирует доброжелательную атмосферу, стимулирует инициативу сотрудников и дает им возможность быстрее учиться у более опытных коллег.

Конечно, решения очень большой сложности, принимаемые в условиях неопределенности и постоянной изменчивости, не могут быть гарантированы от ошибок. Но и на этот счет есть правило у Георгия Владимировича: «Очень ценно, когда люди предлагают новое и не боятся проявлять инициативу. Но при этом важно оценивать последствия своих инициатив. Если ты придумал какую-то вещь, но не додумал до конца, не провел анализ рынка, не обсудил с коллегами, не посомневался в самом себе, то это не инициатива, а безответственность. Важно, чтобы инициатива и безответственность не перепутались».

Требовательность, бескомпромиссность во всем, что касается профессионализма, высокая планка личностных качеств — не просто соответствовать этим параметрам. Но тем, кто разделяет аксиомы жизни и бизнеса Георгия Генса, интересно с ним работать и общаться. Интерес — это мощный рычаг в механизме жизни и бизнеса. Надеемся, что жизненный интерес, здоровое честолюбие и благородные принципы еще долго будут помогать компании ЛАНИТ и ее создателю, в жизнь и бизнес которого мы ненадолго заглянули сегодня, а неудачи останутся за пределами планеты ЛАНИТ. <sup>5</sup>

*При подготовке использованы материалы CNEWS-TV, РБК-TV и сайта [www.good2work.ru](http://www.good2work.ru).*

**ЛАНИТ растет из года в год не менее чем на 30%, с такой же динамикой развиваются дочерние компании — ни одна из них не растет медленнее рынка. Лидерство в отрасли сегодня можно сохранить только так, и этот принцип вполне естественно стал очередной аксиомой компании**

**Но даже если решение кажется ему очевидным, Георгий Владимирович всегда готов выслушать мнения других людей. Не принимать поспешных решений — это хороший способ избежать необоснованного риска. Его принцип: обсуждать ключевые вопросы со своими сотрудниками**



## Тагир ЯППАРОВ – энтузиаст IT-индустрии

**Основатель одного из первых на нашем рынке системных интеграторов — компании «АйТи» — Тагир Яппаров успешно руководит бизнесом уже 18 лет. Несмотря на такой солидный срок он по-прежнему не утратил интереса к управлению компанией и укреплению отношений с ключевыми клиентами. Энтузиазм Тагира Яппарова направлен не только на его бизнес, но и на развитие российской IT-индустрии в целом, на вовлечение в отрасль лучших кадров, на внедрение и популяризацию новых бизнес-моделей, которые позволят всем российским предприятиям получать большую отдачу от использования высоких технологий.**

**Будучи инновационной компанией, «АйТи» постоянно предлагает заказчикам новые подходы к применению информационных технологий, ведь не секрет, что удовлетворенность компаний эффектом от вложения средств в IT в целом постепенно падает**

**Т**агир Яппаров получил образование в МГУ им. Ломоносова: окончил физический факультет и аспирантуру факультета вычислительной математики и кибернетики. В ноябре 1990 года вместе со своим сокурсником Игорем Касимовым основал компанию «АйТи» и с тех пор является ее бессменным руководителем.

Бизнес «АйТи» начался с разработки специализированных систем для автоматизации банков, но со временем сфера деятельности расширилась, появлялись новые направления. Сегодня «АйТи» — это группа компаний, работающих в сфере информационных технологий и консалтинга. В холдинг входят системный интегратор «АйТи», образовательный центр «Академия АйТи» (поставщик продуктов, услуг и решений для профессионального обучения, основанных на современных информационных и коммуникационных технологиях), «Аплана» (разработка и интеграция программных систем на заказ, услуги по внедрению и сопровождению приложений), «БОСС. Кадровые системы» (разработка и поддержка системы автоматизации управления персоналом «БОСС-Кадровик»), «БОСС-Референт» (разработка и поддержка одноименной системы электронного документооборота) и «Мобико». Филиалы ГК «АйТи» действуют в 24 городах России и Казахстана, всего в компаниях группы работает свыше 1,5 тыс. человек.

Решения и услуги компании «АйТи» обеспечивают поддержку бизнеса заказчиков на всех уровнях корпоративного управления и охватывают практически все ключевые бизнес-процессы —

производство, финансы, управление активами, бюджетное планирование, консолидация и анализ информации, управление человеческими ресурсами, документооборот и многие другие. «АйТи» имеет значительный опыт построения масштабных информационных систем для государственных организаций и лидеров российского бизнеса.

Будучи инновационной компанией, «АйТи» постоянно предлагает заказчикам новые подходы к применению информационных технологий, ведь не секрет, что удовлетворенность компаний эффектом от вложения средств в IT в целом постепенно падает. Некогда популярная идея о том, что информационные технологии обеспечивают гибкость управления, со временем превратилась в свою противоположность: внедренные во многих компаниях «тяжелые» ERP-системы «фиксируют» бизнес-процессы, которые становится трудно изменить. А бизнес должен быть динамичным, он не терпит промедления, согласований и бюрократии. Эти проблемы в крупных компаниях, а также растущие потребности СМБ-компаний в IT и финансовый кризис ставят перед руководителями лидирующих IT-компаний новую задачу: сделать свои предложения более гибкими, легко адаптирующимися и менее дорогими.

Инициативы «АйТи» в этом направлении — более активное использование программного обеспечения с открытым кодом при создании корпоративных информационных систем и развитие услуг аренды приложений, аутсорсинг IT-сервисов.

Традиционная коммерческая модель эксплуатации проприетарного ПО (приложение Microsoft, Oracle и др.) часто становится ограничением для развития информационных систем. Открытое ПО не требует лицензионных платежей и более доступно для изменений собственными силами или с помощью поставщика IT-услуг.

Модель аренды приложений — SaaS («софт-как-услуга») оптимальна для компаний, где бизнес-приложения используются небольшим количеством пользователей (в пределах нескольких десятков) или в условиях, когда количество пользователей непостоянно. Преимущество SaaS в том, что компания платит за аренду приложения (к примеру, CRM-системы) в зависимости от количества сотрудников, которые работают в системе. При этом система установлена у провайдера услуги, то есть банку не требуется тратить средства на IT-инфраструктуру и поддержку инфраструктуры и приложения.

Тагир Яппаров говорит: «Мы считаем, что использование открытого ПО и аренда приложений — наиболее перспективные альтернативы традиционным IT-решениям, многие из которых стали неудобными для динамично развивающихся компаний. Это убеждение основано на реальном опыте и находит подтверждение в исследованиях ведущих аналитических компаний — Gartner, IDC и других. Мы будем активно участвовать в становлении этих новых направлений российского IT-рынка, поскольку для наших заказчиков проблема эффективности IT становится с каждым годом все более острой». ■



Текст | Олег СЕРГЕЕВ

## Роберт ЭЙДЖИ и лидерство Cisco

**Cisco Systems — одна из самых успешных и инновационных мировых компаний в сфере высоких технологий. Ее деятельность очень эффективна и в России, где Cisco работает с середины 90-х. Это во многом заслуга вице-президента компании Cisco в России Роберта Эйджи.**

**Ресурсы Cisco — это обширнейший портфель аппаратных средств, используемых для строительства информационных сетей и предоставления доступа к ним, а также операционная система Cisco IOS, которая предназначена для поддержки сетевых услуг и приложений, опыт проектирования и развертывания сетей, система технической поддержки**

Cisco Systems — мировой лидер в области сетевых технологий, меняющих способы человеческого общения, связи и сотрудничества. Услуги и решения Cisco используются для создания компьютерных сетей, позволяющих частным лицам, компаниям и даже целым странам повысить производительность труда, улучшить качество предоставляемых услуг, укрепить конкурентоспособность.

Компания была основана в 1984 году в США небольшой группой ученых-компьютерщиков из Стэнфордского университета. С самого начала инженеры Cisco стали лидерами по разработке сетевых технологий, основанных на интернет-протоколе (IP). Сегодня более 65 тыс. сотрудников компании, рассредоточенных по всему миру, продолжают традиции новаторства

и разрабатывают лучшие в отрасли продукты и решения в базовых для Cisco областях (коммутиация и маршрутизация), а также в сфере современных технологий, к которым относятся IP-коммуникации, сетевая безопасность, беспроводные сети LAN, сети хранения (SAN), домашние сети, видеосистемы, прикладные сетевые услуги.

Ресурсы Cisco — это обширнейший портфель аппаратных средств, используемых для строительства информационных сетей и предоставления доступа к ним, а также операционная система Cisco IOS, которая предназначена для поддержки сетевых услуг и приложений, опыт проектирования и развертывания сетей, система технической поддержки и профессиональных услуг по сервису и оптимизации сетевой работы.

Компания работает на трех целевых рынках — это крупные предприятия со сложными сетевыми потребностями (корпорации, государственные учреждения, коммунальные службы и учебные заведения), сервис-провайдеры (компания, оказывающие информационные услуги, в том числе операторы связи, провайдеры доступа в Интернет, кабельные компании и операторы беспроводной связи) и малые и средние предприятия. Философия Cisco состоит в том, чтобы внимательно выслушать пожелания клиента, рассмотреть все возможные технологические альтернативы и предоставить ему

на выбор широкий спектр возможных вариантов. Продукты и решения Cisco разработаны на основе общепринятых отраслевых стандартов, а в некоторых случаях технологии Cisco и сами стали стандартными.

В России Cisco работает с 1995 года. Руководит деятельностью компании в нашей стране вице-президент компании Cisco в России Роберт Эйджи. Он возглавляет коллектив, состоящий более чем из 300 сотрудников, и отвечает за все деловые операции Cisco на территории: продажи, взаимодействие с партнерами, маркетинг, технические вопросы и развитие бизнеса.

Роберт Эйджи имеет 11-летний опыт успешной руководящей работы в Cisco и как никто другой понимает особенности бизнеса своей компании на одном из крупнейших развивающихся рынков современного мира — в России. Роберт Эйджи принимал активное участие в реализации множества проектов, связанных с Интернетом и телекоммуникациями, и внес большой вклад в развитие бизнеса Cisco в России и других странах СНГ. Его заслуги в этом деле неоднократно получали высокое признание. В 2002 году он был включен в список «Сто лучших управляющих российских IT-компаний», в 2004 году стал лауреатом национальной премии «Дарин» в номинации «Интеграция», в 2007 году получил благодарственное письмо премьер-министра Республики Татарстан за вклад Cisco в создание компьютерных сетей, позволяющих частным лицам, компаниям и отраслям повысить производительность труда, улучшить качество предоставляемых услуг, укрепить конкурентоспособность.

Прежде чем получить должность вице-президента Cisco в России, Роберт Эйджи последовательно занимал должности генерального менеджера компании в России, генерального менеджера в странах Восточной и Центральной Европы, управляющего директора в России и других странах СНГ. За это время он преобразовал структуру представительства компании, сфокусировав его на удовлетворении потребности заказчиков, вывел Cisco на ключевые вертикальные рынки региона и обеспечил эффективную работу компании на растущем рынке стран СНГ, в том числе в наиболее динамично развивающихся отраслях экономики.

Роберт Эйджи родился в штате Калифорния, США, окончил Университет Беркли, где получил диплом по специальности «коммерция». Гарвардский (США) и Познаньский (Польша) университеты присудили ему ученые степени в области экономики. С 1991 года Роберт Эйджи проживает в Москве. До 1997 года он занимал должность генерального менеджера компании Rank Xerox в странах СНГ.

Роберт Эйджи активно участвует в работе совета директоров Американской торговой палаты, особенно в областях, связанных с поддержкой американских информационно-технологических компаний, выходящих на российский рынок. Он входит в состав исполнительного комитета Торговой палаты и принимает участие в ряде благотворительных проектов. <sup>Б</sup>



Текст | Владимир ЛЕЩЕНКО

## Мурад ХАЛЛЫЕВ: российское — значит передовое

**HBS Global — компания, являющаяся примером того самого инновационного бизнеса, о развитии которого так много в последние годы говорят. Эта корпорация была основана в 2006 году группой инженеров в области телекоммуникаций и сейсмоакустики из Италии, России и Великобритании. Было принято коллективное решение направить свои усилия в сферу предоставления глобальных услуг подвижной связи с наивысшим качеством вкупе с ультрасовременными спутниковыми технологиями. Подтверждая свое глобальное название, компания не ограничивает себя российским рынком телекоммуникаций, но также активно осваивает рынок стран Востока, во многие из которых не поставляются современные технологии с Запада. Именно такова долгосрочная стратегия, которую разработал и проводит в жизнь исполнительный директор и совладелец ООО «HBS Global» Мурад Арсланович Халлыев.**

Сразу отметим: внимание уделяется не одному лишь Востоку. HBS Global сегодня занимается роумингом в 154 странах. Но фактически система работает в намного большем количестве стран благодаря межроуминговым соглашениям между сотовыми операторами. В 54 государствах у корпорации нулевая стоимость входящих звонков, в остальных входящие звонки гораздо дешевле, не менее чем на порядок, по сравнению с местными операторами мобильной связи. Исходящие звонки тоже гораздо дешевле, чем у местных операторов и гигантов российского сотового рынка МТС, «Би-Лайн» и «Мегафон».

К примеру, в Турции звонок в Россию по сим-карте HBS Global стоит 55 центов, а у местного сотового оператора — не менее 95, то есть почти в два раза дороже. HBS Global настолько снизила себестоимость услуги, что звонок в Россию из-за рубежа получается дешевле, чем звонок по внутрироссийским сотовым сетям! При этом отсутствует абонентская плата, нет ни обязательных, ни скрытых платежей. Срок действия сим-карты не ограничен — воспользоваться ею можно, даже если в следующий раз пользователь выезжает за рубеж через несколько лет.

По качеству связи компания существенно превосходит местных операторов. В частности, после активации карты Global Sim телефон автоматически выбирает сеть, обеспечивающую наилучшее качество приема: это обеспечивается тем, что в карту вшита специальная программа — продукт отечественных высокотехнологичных разработок.

В перечень стран, где работает HBS Global, входят практически все европейские государства, а также Австралия и Египет. В Японии и Южной Корее сим-карты HBS Global прекрасно функционируют в сетях 3G. Корпорация начинает работать с США, хотя это очень специфический по техническим стандартам и во многих отношениях закрытый рынок. Не забывает компания и о внутреннем рынке, и тут у нее немалые успехи, ибо она нашла свободную и перспективную нишу на IT-рынке: обеспечение максимально дешевого роуминга в максимальном количестве стран мира как на Западе, так и на Востоке.

Ведь по данным экспертов, рынок удешевления роуминга в нашей стране велик — \$1 млрд 200 млн. И это скорее заниженная оценка — посчитаны лишь те, кто уезжает, но остается на своем номере, и не учтены те, кто покупает другой номер, а это как раз большинство из отправляющихся в командировки. Как правило, сегодня закупается сим-карта местного оператора, что трудно признать эффективным решением. Неудивительно, что популярность Global Sim растет.

Она пользуется большим спросом прежде всего у обычных туристов, выезжающих на отдых, хотя рассчитана, конечно, на корпоративный сектор, на сферу делового туризма. И в этих сферах на Global Sim постепенно появляется спрос. Например, активно пользуются услугами HBS Global, практически целиком отказавшись от других форм роуминга, российские банкиры, работающие с Японией.

Не пренебрегает корпорация и смежным бизнесом, в частности страхованием туристов. HBS

Global выступает в качестве страховых брокеров, заключив договор на продажу услуг с Европейской страховой компанией. В результате страховое предложение получается на порядок дешевле, чем у российских страховщиков. Причем в договоре предусмотрен расширенный перечень медицинских услуг, страхование багажа. И предлагается не просто страховка, а страховая карта, привязанная к международной системе скидок Countdown: страховая карта HBS Global позволяет одновременно получить эти скидки.

Но самое главное отличие от большинства российских страховщиков заключается в следующем: медицинские услуги оказываются на месте бесплатно в пределах тех сумм, на которые застрахованы путешествующие. А в случае с российскими страховыми компаниями пострадавшему (заболевшему) оказывают медицинские услуги за его деньги, и по прибытии на Родину он пытается получить потраченные на медицинское обслуживание денежные средства у своих страховых компаний. Безупречным оказался и выбор страхового партнера — это Европейская страховая компания, за плечами которой более 100 лет опыта работы на рынке, огромные финансовые ресурсы, несопоставимые с ресурсами российских страховых операторов. Есть у HBS Global и еще ряд вспомогательных сервисных направлений для поддержки туристов.

Как уже говорилось, HBS Global — одна из немногих российских компаний, которая широко сотрудничает со странами Востока. По мнению М.А. Халлыева, активность на Востоке — это ниша для всего российского бизнеса, ведь россияне как никто умеют работать на азиатском континенте и достаточно позитивно там воспринимаются. Слова не расходятся с делами. Географический размах не может не поражать: фирма работает в Турции, Иране, Ираке, Бахрейне, Афганистане, Пакистане, Индии, КНР, Вьетнаме, Таиланде, Монголии.

На данный момент особое внимание уделяется очень перспективному иранскому рынку. В Тегеране HBS Global уже открыла представительство, и официально начала работать на иранском рынке с 1 сентября сего года. На нем уже представлен пакет услуг Global Sim. Потенциальная выгода просматривается огромная: в Иране есть значительные денежные средства, мощные производственные базы. Но при этом из-за ограничений со стороны Запада с развитием технологий, современных методов ведения бизнеса наблюдаются проблемы, например отсутствие современной системы платежей. HBS Global разработала такую систему и сейчас подала заявку на получение в Иране банковской лицензии, чтобы создать систему банковских терминалов по всей территории Ирана.

При этом отношение к российскому бизнесу там очень позитивное, особенно к бизнесу, несущему новые технологии. В Иране уже поняли, что технологии, идущие из России, — это технологии высочайшего уровня и по качеству идей, и по простоте обслуживания. Сейчас вообще, как полагает исполнительный директор HBS Global, на всем Востоке для российского бизнеса складывается весьма благоприятная атмосфера. И

главное сегодня — не пропустить этот момент возрождения интереса к России, внимания к российскому бизнесу, использовать его на пользу нашей страны.

К сожалению, по мнению Мурада Халлыева, Россия пока еще недостаточно использует свое преимущество на Востоке. На данный момент государство прежде всего опирается на крупные компании, такие как «Газпром», ЛУКОЙЛ, АО «РЖД». Эти структуры получают государственную поддержку. А средний бизнес такой поддержки, к сожалению, лишен. А поддержка нужна, в первую очередь юридическая — для четкой ориентации в местном правовом поле, а также финансовая, то есть кредитная помощь, создание налоговых льгот. Тем не менее даже при нынешнем положении успехи несомненны.

Наконец еще одно важное, быть может важнейшее, направление для ООО «HBS Global» — прорывные разработки в сфере телекоммуникаций. Прежде всего это телефоны «три в одном»: спутниковая связь, сеть GSM и сеть Wi-Fi. Сам телефон выбирает ту сеть, которая в данный момент лучше всего функционирует: если нет Wi-Fi, переходит на GSM, если нет GSM, переходит на спутниковую сеть. В мире сейчас нет аналогов такого продукта: это новейшая в международном масштабе разработка. Есть телефоны, которые поддерживают одновременно IP- и GSM-протокол, есть телефоны, поддерживающие GSM-протокол и спутниковый, но поддержки всех трех протоколов в одном аппарате нет ни у кого.

Уже к концу 2008 года HBS Global планирует выпустить эту новинку на российский и международный рынки. И это российская разработка, хотя электроника пока гонконгская, ибо, по словам Мурада Халлыева, отечественная электронная промышленность только-только начала восстанавливаться. Но все программное обеспечение создают российские специалисты. Можно сказать, это наглядный пример одного из принципов работы ООО «HBS Global», сформулированный М.А. Халлыевым: «Российское — значит передовое». Об этом свидетельствует награждение фирмы международной премией «Европейский стандарт» в рамках Социально-экономического форума, проходившего 28—31 октября этого года. Эта награда — по сути европейский сертификат соответствия качества продукции компании, его брэнда, корпоративного менеджмента общепринятым в объединенной Европе стандартам. И полученная в феврале 2008 года премия «Российский торговый олимп» — лишнее тому подтверждение. <sup>Е</sup>

**Важнейшее направление для ООО «HBS Global» — прорывные разработки в сфере телекоммуникаций. Прежде всего это телефоны «три в одном»: спутниковая связь, сеть GSM и сеть Wi-Fi. Сам телефон выбирает ту сеть, которая в данный момент лучше всего функционирует: если нет Wi-Fi, переходит на GSM, если нет GSM, переходит на спутниковую сеть. В мире сейчас нет аналогов такого продукта**



**Халлыев Мурад Арсланович** родился 25 августа 1971 года в городе Ашхабаде Туркменской ССР. В 1994 году окончил Севастопольский приборостроительный институт по специальности «Автоматизация технологических процессов», получил квалификацию «инженер-электромеханик». С июля 1994 года — инженер-механик экстрактивного производства АПК «Буян» в г. Чарджоу Республики Туркменистан. С января 1995 по ноябрь 1998 года работал на ответственных должностях в АКБ «Туркменистан». С ноября 1998 года — начальник отдела ВЭД представительства южно-корейской компании Soltra Corporation в Туркменистане, с января 2000 года — финансовый директор представительства. В феврале 2005 года стал заместителем генерального директора по региональному развитию ЗАО «Туристическая телекоммуникационная компания», г. Москва. С января 2007 года — учредитель и исполнительный директор ООО «HBS Global», г. Москва. Женат, имеет двоих детей.



Текст | Елена СНЕГИРЕВА

## Степан ОХЛОПКОВ и мастера племенного дела

**Генеральный директор ГУП «Сахаплемобъединение» Степан Охлопков и его подчиненные сделали немало, чтобы восстановить животноводческий комплекс Республики Саха (Якутия).**

**Степан Степанович Охлопков** родился 7 апреля 1956 года в селе Ольтех Усть-Алданского района Якутии. Окончил Якутский сельскохозяйственный техникум руководящих кадров, затем Якутский сельскохозяйственный институт и Российскую академию государственной службы при президенте РФ.

Трудовую деятельность начал бригадиром, затем руководил отделением совхоза «Лена» в родном районе. С 1994 года работал главой администрации Соттинского наслега Усть-Алданского района. В 1996 году назначен заместителем главы администрации Усть-Алданского района.

С 1998 года — руководитель департамента животноводства и племенного дела Министерства сельского хозяйства Республики Саха (Якутия). С 2002 года — генеральный директор ГУП «Сахаплемобъединение».

Заслуженный работник сельского хозяйства Республики Саха (Якутия), действительный член Международной академии управления.

**В** многовековой истории Республики Саха (Якутия) животноводство всегда занимало особое место. Сегодня это ведущая отрасль республиканского сельского хозяйства. Уполномоченным органом по организации селекционно-племенной работы и воспроизводства сельскохозяйственных животных на территории республики является ГУП «Сахаплемобъединение» Министерства сельского хозяйства Республики Саха (Якутия). Возглавляет его Степан Степанович Охлопков — опытный руководитель и крепкий профессионал, досконально знающий особенности ведения сельского хозяйства в непростых условиях Крайнего Севера.

В свое время сотрудникам ГУП «Сахаплемобъединение» и его генеральному директору пришлось фактически с нуля восстанавливать племенное

дело республики: в 1992—1999 годах животноводство Якутии, как и другие отрасли народного хозяйства российского Севера, переживало трудные времена. В результате целенаправленной самоотверженной работы специалистов-животноводов и сельских тружеников удалось не только стабилизировать поголовье сельскохозяйственных животных, но и принять меры по его увеличению. В настоящее время ГУП «Сахаплемобъединение» включает 81 племенное хозяйство по скотоводству, табунному коневодству, свиноводству, северному оленеводству и клеточному звероводству. Это ГУПы, сельскохозяйственные производственные кооперативы,

крестьянские хозяйства и их ассоциации. В племенных хозяйствах поголовье крупного рогатого скота насчитывает 13,5 тыс., из них коров — 6,5 тыс., племенных лошадей — 14 тыс., оленей — 12 тыс., свиней — 1440 голов свиноматок, в племенных зверохозяйствах — 1200 голов маточного поголовья.

Стратегическая задача племенной службы республики — увеличение поголовья высококлассных племенных животных, улучшение селекционных качеств и выведение зональных типов, приспособленных к суровым климатическим условиям Крайнего Севера, устойчивых к различным заболеваниям. Сегодня в Якутии разводится крупный рогатый скот симментальской и холмогорской пород. Удельный вес чистопородных коров и коров IV поколения в племенных ста-

дах составляет 89,1%, быков-производителей — 89%. Удельный вес классных коров — 73%, в том числе I класса и выше — 46%.

В целях ускоренного создания высокопродуктивного маточного стада в центральных улусах республики ГУП «Сахаплемобъединение» одновременно с проведением метода внутривидовой селекции стал завозить высокопродуктивных телок из других стран. В рамках ПНП «Развитие АПК» в 2007—2008 годах в республику было привезено 500 голов телок симментальской породы из Австрии, началась масштабная работа по реализации племенных сельскохозяйственных животных по федеральному лизингу.

Развитие коневодства — один из приоритетов ГУП «Сахаплемобъединение». Якутская лошадь, особая порода, выведенная методом народной селекции, — гордость республики. Специалисты предприятия убеждены, что ее разведение очень перспективно — это может принести доход как за счет увеличения потребления конской продукции внутри края, так и за счет экспорта. На шести конных заводах и 16 племенных хозяйствах ГУП «Сахаплемобъединение» сейчас разводятся высококлассные животные, из которых 67,1% жеребцов-производителей и 42,1% кобыл соответствуют классу элита.

Важным звеном в развитии племенного дела является искусственное осеменение маточного поголовья. В Банке семени и эмбрионов ГУП «Сахаплемобъединение» хранятся замороженные спермы многих выдающихся производителей различных линий, в том числе и генофондного якутского скота. «Хочу отметить, что единственный в мире абorigineный якутский скот в количестве около тысячи голов разводится в «чистоте» только в нашей республике. Уникальность этого животного в том, что оно имеет очень высокую жирность молока — до 5,6—6,0%, невосприимчив ко многим инфекционным заболеваниям. Генофонд якутского скота мы используем в селекции для выведения зонального (якутского) типа симментальской и холмогорской пород», — отмечает Степан Охлопков. Предприятие имеет и свою лабораторию иммуногенетики, которая проводит семейно-генетическую экспертизу, тестирование по группам крови для контроля достоверности происхождения племенных животных.

В Республике Саха (Якутия) сегодня проводится активная политика пропаганды здорового образа жизни. Подключилось к этой работе и ГУП «Сахаплемобъединение», впервые в республике открывшее кумысный цех и начавшее разливать «напиток долголетия» в бутылки. Сегодня в цехе установлена модульная заводская линия, способная производить до 1,5 тыс. л кумыса за смену.

Деятельность ГУП «Сахаплемобъединение» неоднократно отмечалась на общероссийском уровне. В 2000 и 2001 годах племенная служба Республики Саха (Якутия) была признана Министерством сельского хозяйства РФ в числе лучших по организации искусственного осеменения. В 2007 году ГУП «Сахаплемобъединение» было удостоено Всероссийской премии «За вклад в экономическое развитие России» и признано лучшей компанией 2006 года России в области сельского хозяйства. **Б**



Текст | Василий ПЕТРОВ

# Юрий РОВЕНСКИЙ

## ЭКОНОМИСТ, ВЫСТРОИВШИЙ ИЗДАТЕЛЬСТВО

**Генеральный директор РБК Юрий Ровенский — один из самых удачливых и профессиональных российских медиаменеджеров. Его интернет-проекты находятся на вершине рейтингов посещаемости, рекламодатели на них скупают рекламные места на год вперед, а коллеги по цеху не раз отмечали достижения менеджера высшими профессиональными наградами. На счету Ровенского — две премии «Медиа-менеджер России» (2001, 2003) в номинации «Электронные СМИ», строчка в рейтинге Ассоциации менеджеров (2004, 2005, 2006) и в рейтинге «1000 самых профессиональных менеджеров России» (категория «Медиа-бизнес»).**

**Ю**рий Александрович Ровенский окончил с отличием Армавирский механико-технологический техникум и поступил в Московский институт народного хозяйства (МИНХ) им. Г.В. Плеханова. Способный студент попал в первую волну студенческого обмена между Плехановкой и западными университетами. В 1989—1990 годах он прошел курс «Маркетинг и финансовый анализ» в Школе бизнеса Гарвардского университета, следующий год провел в магистратуре Университета Гронингена (Нидерланды). В 1991 году вернулся в Москву и с отличием закончил учебу в родной alma mater. «Страна вступала на путь экономических реформ, и я чувствовал, что мне мало тех знаний, которые я получаю в стенах учебных заведений, — вспоминает Юрий Ровенский в одном из интервью. — Мне хотелось иметь больше практических навыков, и с конца 80-х годов я работал экспертом в голландской компании Expot Service Centrum B.V.».

Однако работа в реальной экономике не мешала академическим занятиям. В первой половине 90-х Ровенский сделал стремительную карьеру в стенах Плехановской академии. Он прошел путь от преподавателя до доцента кафедры международных экономических отношений, где им были прочитаны курсы «Внешняя экономическая деятельность», «Мировая экономика», «Основы предпринимательской деятельности» и опубликованы более 50 научных работ.

В медиабизнес Ровенского пригласили друзья. Под его руководством компания РБК из небольшого семейного бизнеса выросла в крупнейший российский медиахолдинг с диверсифицированными активами. РБК вошел в число наиболее

быстро растущих европейских высокотехнологичных компаний и стал первым российским медиахолдингом, разместившим свои акции на бирже. Сегодня компании принадлежит единственный в России телеканал деловых новостей РБК-ТВ, свыше 30 интернет-ресурсов, включая новостной портал [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru), издания в сегментах деловой и интерьерной прессы. РБК выпускает ряд СМИ в сотрудничестве с мировыми лидерами новостного вещания — CNBC, CNN, The Economist и Handelsblatt. Общая аудитория интернет-сайтов РБК превысила 35 млн уникальных посетителей в месяц, аудитория РБК-ТВ — более 1,2 млн человек в месяц, а совокупный тираж печатных изданий составил около 1 млн экземпляров.

Успех РБК Ровенский объясняет рядом причин. Во-первых, компания стремится максимально сегментировать свою аудиторию, предлагая читателям нишевые издания, а рекламодателям — эффективный медиаинструментарий. Компания делает ставку на диверсификацию бизнеса и развитие проектов в разных сегментах рынка (Интернет, телевидение, печать). Два последних года РБК успешно осваивает российские регионы, локализуя свой бизнес. Телеканал РБК-ТВ делает ряд местных передач в Санкт-Петербурге, Новосибирске и Ростове-на-Дону. Региональные выпуски газеты «РБК daily» выходят в Северо-Западном регионе и на юге страны. В последний год компания активно инвестирует в недельной сегмент, в электронную коммерцию и развивает массовые сервисы. РБК были приобретены популярный сайт знакомств [LovePlanet.ru](http://LovePlanet.ru) и создана принципиально новая система онлайн-платежей «РБК Money» на основе Ripay. «Мы диверсифицируем свои источники доходов, чтобы максимально снизить риски, связанные с нестабильностью фондового рынка и сезонностью рекламных доходов», — объясняет стратегию компании Юрий Ровенский.

РБК активно развивает направление маркетинговых коммуникаций. Компания стала организатором ряда национальных и профессиональных премий: «Компания года», «Персона года», «Финансовый Олимп», «Брэнд года/EFFIE», «Марка №1», которые способствуют привлечению иностранных инвестиций в российскую экономику, повышению конкурентоспособности российского бизнеса, развитию диалога между властью, бизнесом и обществом. Ровенский является организатором ежегодных деловых конференций под эгидой РБК, собирающих в крупнейших мировых финансовых центрах элиту российского и международного бизнеса, а также российских официальных лиц, политиков и экономистов.

Юрий Ровенский активно участвует в экспертной деятельности, выступает на профильных международных и отраслевых конференциях, ведет авторские колонки в российских деловых журналах. Ровенский является доктором экономических наук, действительным членом Российской академии Интернет, членом Президиума Российской академии бизнеса и предпринимательской деятельности, членом РСПП, членом научного специализированного совета РЭА им. Г.А. Плеханова, членом европейской ассоциации бизнес-экспертов, членом Американской маркетинговой ассоциации. **Б**

# ПОДПИСКА

# 2009



**Журнал «БОСС. Бизнес: Организация, Стратегия, Системы»**  
 Общественно-политическое и деловое издание для первых лиц и о первых лицах регионов, муниципалитетов, предприятий  
 Подписные индексы: по каталогу агентства «Роспечать» **47745**  
 по объединенному каталогу «Пресса России» **40947**



**Журнал «БЛИКИ. Бизнес-Леди: Имидж, Карьера, Идеи»**  
 Журнал о деловых женщинах — менеджерах, политических и общественных деятелях, об их карьере, особенностях делового стиля и имиджа, то есть обо всем, что ведет к успеху.



**Аналитический журнал для руководителей и специалистов мобильной связи в России и странах СНГ**  
 Подписные индексы: по каталогу агентства «Роспечать» **79177**  
 по объединенному каталогу «Пресса России» **27902**

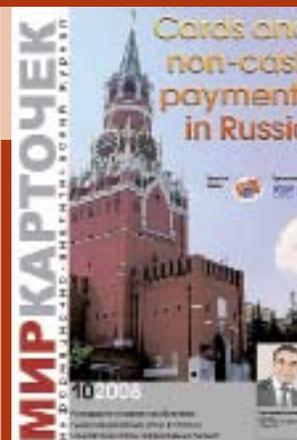
Подписку на все издания можно оформить непосредственно в издательской группе «Профи-Пресс».  
 По всем вопросам просим обращаться в службу распространения: 125212, Москва, ул. Адмирала Макарова, д. 23, к. 2.  
 Тел./факс: (495) 502-92-62, 502-92-63, 502-92-64. E-mail: olgaug@profi-press.ru www.profi-press.ru

## Альтернативную подписку на наши издания осуществляют:

<b>в Москве</b>	<b>(495)</b>	<b>в Екатеринбурге, Березовском, В. Пышме, Первоуральске</b>	<b>(34-32)</b>	<b>в Казахстане</b>	<b>(32-72)</b>
ООО «Агентство «Деловая пресса»	223-67-01	ЗАО «Урал-пресс XXI»	75-80-71	СП «АиФ Казахстан»	21-36-32
ООО «Вся пресса»	906-07-26				
ООО «Дельта Пост»	261-33-72	<b>в Калининграде</b>	<b>(01-12)</b>	<b>в Украине</b>	<b>(38-044)</b>
ООО «ДМ-Пресс»	933-30-61	ООО «Пресса-Подписка»	53-50-81	ООО Post International Inc.	464-0220
ООО «Интер-Почта 2003»	500-00-60	<b>в Нижнем Новгороде</b>	<b>(83-12)</b>	<b>в Татарстане</b>	<b>(84-32)</b>
ООО «Артос-ГАЛ»	504-13-45	ООО «Агентство «Бизнеспресс Курьер»	28-10-14	ООО «Компания «Коммерсант-Курьер»	91-09-79
ЗАО ЦДЛ «Орикон-М»	937-49-59	<b>в Нижнем Тагиле</b>	<b>(34-35)</b>		
ООО «Межрегиональное агентство подписки»	648-93-94	ЗАО «Урал-Пресс»	41-14-48, 41-77-09		
ЗАО «ПрессМоушн»	642-73-14	<b>в Новосибирске</b>	<b>(383)</b>		
ООО Агентство подписки «Деловая пресса»	748-63-45	ООО АП «Медиа Курьер»	227-78-90		
ООО «Книга-Сервис»	680-95-22				

**Журнал о банковском бизнесе и информационных технологиях в банковском деле**

Подписные индексы:  
 по каталогу агентства  
 «Роспечать» **47744**  
 по объединенному каталогу  
 «Пресса России» **34050**



**Профессиональное издание о системах безналичных расчетов на базе пластиковых карточек**

Подписные индексы:  
 по каталогу агентства  
 «Роспечать» **47743**  
 по объединенному каталогу  
 «Пресса России» **40917**

Подписку на все издания можно оформить непосредственно в компании «Финанс Медиа».  
 По всем вопросам просим обращаться в службу распространения: 125047, Москва, ул. 3-я Тверская-Ямская, д. 22/21.  
 Тел./факс: (495) 251-14-35, 251-04-93. E-mail: borodina@finans-m.ru www.finans-m.ru