



Команда портала *RusCable.Ru*, во главе с руководителем **Александром Гусевым**, побывала в одном из крупнейших подмосковных городов, городе трудовой славы – Подольске. Посещение «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» уже давно стояло в планах портала и, наконец-то, «звезды сошлись». Еще одно производство кабеля и провода в коллекции эксклюзивных репортажей *RusCable.Ru!*

**Завод «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ»** входит в десятку крупнейших кабельных производств нашей страны. Здесь производится более 40 000 маркоразмеров проводов и кабелей, высокое качество которых известно и в нашей стране и за рубежом. Среди основных потребителей продукции, выпускаемой заводом, крупные, серьезные организации в том числе атомщики и энергетики.

Для команды *RusCable.Ru* провели уникальную экскурсию по производственной площадке, показали не только цеха, которые есть на каждом кабельном предприятии, но и допустили к объектам, съемка которых запрещена. Наш большой уникальный репортаж уже готовится к выпуску и скоро будет опубликован для всей аудитории портала традиционно на Форуме.

Демонстрацию всех этапов производства, упаковки и погрузки КПП для наших сотрудников провел сам генеральный директор «ПОДОЛЬСККАБЕЛЯ» **Михаил Громов**. Естественно, мы воспользовались моментом и взяли интервью у Михаила Николаевича. Ниже публикуем его текстовую версию. Приятного чтения!

**(Оригинальный текст интервью размещен на портале *Ruscable.ru*. Для перехода на *Ruscable.ru* нажмите на эту [ссылку](#))**

— Михаил, я благодарю Вас за эту встречу и приглашение на предприятие. Признаться, я давно хотел взглянуть на производство «изнутри». Мы так давно с вами сотрудничаем, а о самом производстве все никак не удавалось рассказать. Я рад этой возможности, спасибо Вам. Давайте с самого предприятия и начнем нашу беседу. Расскажите, какой он, ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ образца 2018 года?

— Спасибо, Александр, рад, что Вы здесь. Наверно мы «созрели» для того, чтобы показать предприятие для многочисленной аудитории вашего портала, для специалистов кабельной промышленности и всего электротехнического мира. Мы понимаем, насколько важно сейчас быть открытыми. Нам есть, что показать, есть уникальные собственные разработки. Надеюсь, ознакомиться с вашим репортажем будет интересно специалисту любого уровня, особенно молодому.

У нашего предприятия действительно большая и богатая история. В этом году заводу уже 77 лет. Мы входим в число старейших кабельных производств в России. Три четверти века — это огромный опыт, накопленный поколениями кабельщиков. Наши знания и опыт внесли достойный вклад в развитие кабельной промышленности.

Во многом, подобный уровень был достигнут благодаря разработке и внедрению новых инновационных марок кабельной продукции. Сейчас мы особенно плотно работаем над применением инноваций в изоляционном обеспечении и огнестойкости. Далеко не многие предприятия промышленности могут этим похвастаться.



— Давайте напомним нашим читателям специфику «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ». Это кабель для нефтяников, верно?

— Да, и не только. У нас три основных направления: нефтегазодобыча и нефтепереработка; атомная энергетика, в которой нашими главными партнерами являются корпорация «Росатом» и ВНИИКП; и, конечно же, гособоронзаказ.

— Как сложились ваши компетенции по этим направлениям? Исторически или наращивались со временем?

— Исторически всегда был гособоронзаказ. В 1941 году предприятие основали для нужд обороны. Основная номенклатура «ПОДОЛЬСКАБЕЛЯ», производимая на тот момент только нами, состояла из проводов марок П-274, П-274М, которые сегодня известны как «полевка». Изначально все производство было для военных нужд, как и в большинстве других отраслей в советское время.

— По плановой системе?

— Да, именно. По рассказам сотрудников и руководителей нашего предприятия, было время, когда от заказов отказывались, потому что объем работы был такой, что, как говорится, не сработаешь. А отвечать за недоделки приходилось партбилетом, чего боялись все.



С 1970-х годов СССР начал экспортировать нефть в западные страны, в Западную Европу, прежде всего Германию и Италию, которые первыми начали осуществлять закупки. Выход на международный уровень выявил необходимость в новых разработках и технологиях в этом секторе промышленности. У заводов и промышленных институтов встали задачи по наладке производства нефтепогружного кабеля. Уже в 70-х годах кабели данного назначения стали производиться и на нашем заводе. Параллельно с этим, появилась необходимость в увеличении температуроустойчивости кабельной продукции.

— **Это интересный момент. Технология радиационной сшивки. Расскажите, пожалуйста, поподробнее о том, как это было.**

— Совместно с Институтом ядерной физики имени Г. И. Будкера СО РАН, по заказу МинЭлектроТехПрома, были разработаны ускорители ЭЛВ, обладающие технологией радиационного модифицирования изоляции. Применение данной технологии позволяет сшивать молекулярные цепи изоляционных материалов для увеличения температуроустойчивости. Два таких ускорителя были установлены у нас на заводе в 1982 году. С временем они претерпели различные модернизации. Подобный опыт производства и эксплуатации оказался очень успешным. В течение следующих лет ИЯФ СО РАН продолжает мониторинг установок и осуществляет испытания и разработки по модификации конструкции ускорителей.

На сегодняшний день мы располагаем двумя машинами ЭЛВ-4 и ЭЛВ-8. В то же время, все больше кабельных производителей начинают перенимать наш опыт. Также, я знаю, что Китай закупает ускорители российского производства.

#### **СПРАВКА**

*Технология радиационного модифицирования изоляции кабельных изделий посредством электронно-лучевой сшивки полимеров нашла широкое применение в промышленности. Первоначально она применялась прежде всего для увеличения максимальной температуры эксплуатации кабельных изделий. Затем обнаружилось многие другие преимущества сшитых полимеров — уменьшение деформации при нагреве, повышение сопротивления химическому, радиационному и абразивному воздействиям, улучшение ударной прочности и памяти полимера.*

*Применение этих технологий позволило наладить выпуск широкого ассортимента кабельных изделий как для нефтедобывающей отрасли, атомных станций, спецтехники, так и для других областей применения, где необходима высокая надёжность кабельных изделий при работе в штатных и аварийных условиях.*

*Использование электроннолучевых технологий раскрывает широкие возможности для выпуска разнообразного ассортимента кабелей и термоусадочных изделий для различных целей (атомные и тепловые электростанции, нагревательные, силовые и корабельные кабели и кабели для воздушных судов и т.д.). Это все изделия повышенной надёжности и несут значительную нагрузку при экстремальных условиях. (ист. studfiles.net)*





— **А где именно они их закупают?**

— В Новосибирске, у ИЯФ СО РАН.

— **Это единственный поставщик подобных агрегатов?**

— По большому счету — да. Есть аналоги в Америке, Германии. Однако, отечественные промышленные ускорители зарекомендовали себя очень хорошо, они высоко ценятся за свою производительность и качество. На отраслевых мероприятиях часто рассказывают о нашем заводе, как о передовике в использовании подобной технологической инновации, доказавшей свою успешность.

— **Это очень впечатляющее оборудование. Наши читатели подробнее о нем узнают в репортаже. Мне удалось посмотреть установки своими глазами.**

**Михаил, предлагаю немного отвлечься и рассказать нашим читателям о Вас, о Вашей семье, Вы потомственный кабельщик, причем потомственный руководитель. Ваш отец, Николай Иванович, очень уважаемая персона в отрасли. Вы всегда знали, что Ваш путь лежит на производство?**

— Признаться, я не думал, что буду работать на «Подольскабеле». После армейской службы, в 2000-м, около года поработал на заводе наладчиком станков и манипуляторов. Затем поступил в Российскую академию народного хозяйства на юридический факультет им. Сперанского. Во время учебы я однозначно определил себя в гуманитарии. Курсе на пятом увлекся такими темами, как банкротство, конкурсное управление. В то время они были очень популярны, 2003 – 2006 годы. А одной из самых востребованных профессий была «арбитражный управляющий».

— **Кстати, она и сегодня крайне актуальна. Пожалуй, даже больше, чем раньше.**

— Я писал диссертацию кандидата юридических наук. Но, к сожалению, в связи с отсутствием времени, процесс затянулся. В определенный период, законодательство в корне изменилось, а переписывать работу с нуля у меня уже не было возможности. Я горел идеей — управлять банкротным предприятием.

— **В какой же момент Вы пришли на предприятие?**

— Так случилось, что компания, на которую я работал, обанкротилась, а ее собственники разъехались по всему миру. Я решил поискать работу по профессии, в юриспруденции. Много советовался с отцом, и он, однажды, предложил пойти на «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ», в структуру нашего дилера. Поработать с кабельной продукцией, изучить промышленность.

Два с половиной года я решал различные юридические вопросы, а параллельно занимался продажами, надо сказать, преуспел. Мои успехи не остались незамеченными, и, вскоре, я получил повышение и пришел уже в руководство ОАО «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» в качестве заместителя генерального директора по общим вопросам. Параллельно я получал второе высшее образование, уже экономическое.



Нужно сказать, что эффект от моей деятельности в данной должности был заметный. Мы провели сокращение расходов, экономию средств. В 2016 году Николай Иванович Громов принял решение покинуть свою должность генерального директора, которую он занимал уже много лет и предложил совету директоров мою кандидатуру. Общим решением это предложение поддержали.

— **Вы пришли на предприятие в такое время, когда «ПОДОЛЬСКАБЕЛЮ», как и всей отрасли, непросто. Могу предположить, что Ваше первое образование пришлось в самый раз. Наверняка Вы начали с оценки производства и рынка. Как бы Вы оценили состояние «ПОДОЛЬСКАБЕЛЯ» на рынке КПП по десятибалльной шкале, на сегодняшний день?**

— Вы правы. Однако, эту оценку необходимо разделить на две части – техническую и экономическую. По техническому состоянию мы уверенно держимся примерно на 9 баллах из 10. Мы, действительно, крепкое предприятие. У нас работают высокоспециализированные кадры, обученные, профессиональные. Я горжусь всем своим коллективом, что в цехах, что в администрации.

Экономическое состояние я оцениваю баллов на 5, не больше. Экономика страны в общем падает, правильное слово — стагнирует. Заказов становится меньше, последнее время мы стабильно имеем недозагрузку производства. И это связано не только с уровнем цен, обоснованными высоким качеством, но и с тем, что наш рынок уже переходит в рамки получения заказов только от государственных, бюджетных организаций. Общепромышленные заказы от частных компаний идут к очень низким показателям. К примеру, атомная энергетика. Год назад был составлен и принят к исполнению план о вводе в эксплуатацию в 2017 году восьми энергоблоков АЭС. Но, в связи с экономическими сложностями, ввели лишь два. Причиной тому дефицит бюджетных средств. Под санкциями нет былого развития.

— **Михаил, Вы наверно согласитесь с тем, что за сильной компанией стоит сильная команда. И глава этой команды должен быть стоек и силен как морально так и физически. Поделитесь с нами, в чем ваш секрет «подпитки»? Что вас вдохновляет на трудовые подвиги?**

— Безусловно! Я занимаюсь горными лыжами и увлекаюсь парусным спортом. Не часто, но два-три раза в год я выхожу в море, у меня есть команда. Состою в парусной Лиге России. Последний год, к сожалению, я не был нигде. Как стал директором, знаете, волна накрыла — времени совсем нет.

— **Это плохо, но это беда каждого руководителя – грамотный тайм-менеджмент. Парусный спорт, по-моему, является командным. Любая ошибка одного из спортсменов может очень дорого стоить всей команде. Можно ли, на основе этого опыта, провести некую параллель между слаженностью команды парусника и команды сотрудников на «ПОДОЛЬСКАБЕЛЕ»?**

— Конечно. Здесь я бы взял даже дальше. Я служил два года в 272 отдельном тыловом пункте управления ордена Александра Невского, в полку связи. На втором полугодии я четко для себя осознал необходимость в получении образования, так сказать, выйти из рядового в капитаны. Я прошел эту школу «тобой управляют — ты подчиняешься», вышел из нее рядовым, но понял, что должен стать лидером, научиться быть руководителем. Однако, важно понимать, что если ты не умеешь подчиняться, то не сможешь руководить. В парусном спорте есть капитан — шкипер, приказам которого необходимо следовать. Даже если на берегу ты генеральный директор, то на судне ты матрос и должен отвечать за свои обязательства перед капитаном и командой.

Так же и на нашем заводе — мы команда. Трудно, сложно, недозагрузка, но я уверен — у нас все получится. Мы совместно решаем насущные вопросы и трудимся на благо общего успеха, все вместе под одним большим парусом «Подольскабель».



— Ваш отец, Николай Иванович — безусловно мэтр, очень уважаемый и почитаемый человек в кабельной промышленности. Расскажите, пожалуйста, какое влияние он оказал на становление Вас, как личности, как руководителя?

— Отца действительно знают все, он очень известный человек в нашей подотрасли. И больше половины всего времени существования Ассоциации «Электрокабель» он является членом правления. Люди видят в нем человека справедливого — заступится, посоветует, предложит.

Скажу без скромности, Николай Иванович очень порядочный человек. Он всегда держит свое слово. Для меня пример настоящего мужчины — и дома и в работе. Многим специалистам отрасли, сейчас достаточно известным, дал путевку в жизнь. Это о многом говорит.

Но здесь, наверно, лучше отцу самому рассказать свою историю. Он прошел очень сложный путь. Начинал с мастера, потом директор и собственник. Чего это ему стоило? Вопрос. Главное, что сейчас он живой, здоровый, продолжает трудиться на благо семьи и предприятия, поддерживает нас и делает это с удовольствием.

— Да, надо обязательно встретиться с Николаем Ивановичем. Мы уверены, это будет большой и интересный рассказ, достойный целой книги. Расскажите об остальных членах вашей семьи? Наверняка, все держится на женщинах?

— Вы правы. Женщины — наше все. Моя мама всю жизнь отдала таким заводам как «СПКБ» и «Зингер». Завода «Зингер», который выпускал швейные машинки, тоже нет. Мама вспоминает с удовольствием те времена.

Мой старший брат Евгений, к сожалению, погиб. А младший брат работает здесь, на заводе, идет по моим стопам. Он молодец, мне нравится, как он участвует в жизни предприятия, особенно в плане ценообразования, часто дает дельные предложения. Параллельно он учится в университете. Я считаю, что главное это опыт.

Моя замечательная супруга руководит домашним хозяйством и воспитывает нашу дочку. 18 марта ей исполнится 8 лет, но она уже балерина и немножко актриса — недавно принимала участие в съемках фильма. Радует, что учится хорошо и ей это нравится.

— Серьезно? В каком, если не секрет?

— Документальный фильм о выдающемся балетмейстере Большого театра Юрие Григоровиче. Когда приехали в балетную труппу с кастингом, сразу ее заметили и сказали: «Вот, она нам нужна». Но я, если честно, побаиваюсь всей этой известности и публичности. Не хотелось, чтобы она шла по этой стезе, а стала юристом, как я. Но здесь, безусловно, ей и выбирать. Вот так и живем: семья, дети, заботы.

— Да, балансировать между работой и семьей не просто. Если дома все хорошо — значит Вам это хорошо удается.



Михаил, мы знаем, что в Подольске несколько кабельных производств. Как коренной подольчанин скажите, как Вы считаете почему так сложилось? Какие взаимоотношения у вас с коллегами?

— Не могу сказать точно. В Подольске самым крупным и основным заводом всегда был «Подольсккабель», даже сейчас, когда вокруг нас порядка десятка кабельных предприятий, а то и больше. Многие обращаются к нам и за советом, и за помощью, материалами. Мы всегда стараемся помочь, а иногда обращаемся за помощью сами. Взаимность есть, обид нет. Но главное, практически на любом из местных заводов можно найти сотрудников, прошедших через «Подольсккабель».

— То есть «Подольсккабель» – это кузница кадров?

— Именно так. Такая практика во многих «кабельных» городах – Пермь, Кольчугино, Рыбинск.

— А много молодежи сейчас работает на предприятии?

— Мы всячески стараемся привлекать на работу молодые кадры. Но, если брать в процентном соотношении, все же сотрудников старшего возраста у нас больше, порядка 60-65% от общего числа. Мы молодежь находим, привлекаем. Приезжают и из регионов. Мы стараемся обеспечить их жильем — помогаем с арендой, осуществляем доплаты и надбавки.

Но с молодым поколением всегда сложно. Им нужно иметь все уже «вчера», а «сегодня» еще больше этого. К сожалению, они не приходят специалистами, у них мало опыта и я не могу дать им того, что они хотят – все и сразу. Более того, я должен еще иметь в штате старшее поколение, чтобы они обучали молодое. Поэтому коллектив держится тяжело. Лично общаемся с каждым, кто хочет уходить. Кто-то слышит нас и остается, кто-то нет.

— Благодаря чему вам удается удерживать молодежь?

— В большей степени нас внимательно слушают наши девушки, особенно у кого есть дети, кому нужна стабильность. Мы на своем опыте ни разу не задержали зарплату, у нас отличный социальный пакет. Мы поддерживаем наших сотрудников по любому вопросу. Отправляем всех детей в летний лагерь за свой счет. У нас программа поездок в санатории и дома отдыха. Да, не каждый год, но, в то же время, мы компенсируем порядка 60-70% суммы. У нас собственный медицинский кабинет и добровольное медицинское страхование. Но не все видят эти плюсы.



— Бремя руководителя — это серьезная ответственность за людей, за предприятие. Какой Вы видите перспективу на ближайшие пять лет? Каков Ваш прогноз для «Подольсккабеля»?

— Я бы сказал, если бы был провидцем. В текущей экономике сложно спланировать и на один год.

— Что хотелось бы в первую очередь?

— Стабильности. Хотя бы на уровне текущей загрузки. Хотелось бы, чтобы всегда была возможность нашему коллективу получать достойную зарплату и социальные программы. Ну и конечно же, развивать разработку новой продукции, которая могла бы заинтересовать рынок.

— Рынок сейчас очень заинтересован в импортозамещении. Что Вы делаете в этом направлении?

— Мы готовы работать по импортозамещению и говорим об этом! В России есть исследовательские институты, у нас есть конструкторское бюро, есть опыт работы, есть партнеры, которые могут поставить необходимые материалы. Скажите нам для чего и дайте параметры – с удовольствием сделаем. Но, нет. От нас требуют самим сделать и самим придумать для чего.

— Чего не хватает кабельной промышленности России для развития, по-Вашему мнению.

— Не хватает строительства новых объектов. Будут обороты, будет подвижность. Китай, Америка, Европа сегодня заполнили наш рынок всем. Конечно, сейчас строят атомные станции, ГЭС, ГРЭС, но кто-то должен пользоваться их выработкой? Это заводы, предприятия, машиностроение и так далее. Все взаимосвязано. Кабельная промышленность, как неоднократно говорились – индикатор состояния экономики и промышленности страны.



— **Новостей о господдержке в СМИ масса. А какие меры поддержки промышленности Вы считаете эффективными в настоящее время? Что даст рост?**

— Хороший вопрос. Я хотел бы, чтобы государство возобновило массовое строительство, создавало новые рабочие места, производства. Однако, не секрет, что перекосов у нас в стране множество, как и парадоксов.

К примеру, власти заявили, что на атомных электростанциях будет строиться по четыре энергоблока в год. С учетом предполагаемого спроса, мы купили уникальный комплекс для производства контрольного кабеля. Он представляет собой единое автоматизированное производство. Данный комплекс – единственный в Европе, насколько нам известно.

— **А кто производитель этой машины?**

— Компания Rosendahl. Весь комплекс объединяет заготовительный пресс, крутильную машину, шланговый пресс и готовый склад «Роботек». К сожалению, сейчас весь комплекс стоит без дела. Почему? Потому что власти слова не сдержали и озвученный план по строительству заморозили. На выходе мы получили убытки. Хотелось бы, чтобы государство держало свое слово: сказали — сделали. Той самой пресловутой стабильности.



— **Вопрос по теме поддержки. Одна из самых обсуждаемых новостей – банкротство крупнейшего производителя нефтепогружного кабеля в России. На Ваш взгляд, почему это случилось, как до этого дошло?**

— Данное предприятие — одно из лучших на постсоветском пространстве, оно получило самую лучшую технику на тот момент. Благодаря их местной налоговой базе и низким требованиям по производственным вопросам, это предприятие могло бы быть «на коне». Они и были, в свое время. Но потом началась экономическая война, демпинг и так далее, в это время многое загубили. И, на фоне этих событий, постоянно менялась структура собственности, насколько мне известно. Все это привело к такому результату.

— **На данный момент времени, на рынке КПП очень активизировался «Русал», с инновационной разработкой — алюминиевыми сплавами восьмой серии. Насколько хорошо Вы знакомы с этой инновацией? Наблюдаете ли Вы за развитием этого новшества или принимаете в этом участие?**

— Подобные инновации, конечно же, интересны рынку. Однако, важно понимать — большинство крупных производителей в ней не заинтересованы. При использовании более дешевого материала, будет падать валовая выручка. Тем не менее, в данный момент мы плотно работаем с компанией «ЭЛКА-кабель», по специальному заказу «Роснефти». Наш завод обеспечивает наложение изоляции на жилу из алюминиевого сплава, что является для нас новым опытом. Есть определенные вопросы, но процесс идет.

— **В чем конкретно заключаются эти «вопросы»?**

— В том, что алюминиевый сплав является совершенно другим материалом с особыми свойствами. С него летит крошка, которая забивает дорн. Но мы работаем над решениями и уже ожидаем опытную партию для поставки — это нефтепогружной кабель. Но, понимаете, сложность в том, что производство с данным сплавом не так просто, как это заявляют в «Русале». Допустим, мы произвели опытную партию, и она хорошо показала себя на конкретной скважине. Но это не значит, что она так же хорошо покажет себя на других. Ведь при использовании алюминиевых сплавов растет сопротивление, соответственно растет сечение и сам размер кабеля, он становится толще. А где-то скважина заточена на тонкий кабель 3х16.

— **Получается для нефтепогружных кабелей габариты очень критичны?**

— Я не могу сказать, что критичны, но для рабочей скважины это важный пункт. Полученное несоответствие в размере потребует



дополнительных работ от всех вовлеченных сторон процесса. Но мы ведем эту работу, потому что есть заинтересованные стороны. Например, государственная компания — нефтяной гигант «Роснефть», для которой важна экономия бюджетных средств, без потери качества и без нарушения безопасности объектов. Мы готовы здесь помогать, сработаемся.



— Но нельзя отрицать, что «Русал» очень серьезно взялся за развитие этого направления, даже получил поддержку государства. И новый виток в развитии кабельной промышленности неизбежен. Тем не менее, существует большое сопротивление. Не только финансово обоснованное, но и исторически сложившееся. Почему Вы относитесь к алюминиевым сплавам со скептицизмом?

— Производство «Подольскабеля» всегда было завязано на меди, с самого основания. В советские времена наш завод построил для своих сотрудников жилье, целый микрорайон. Так вот, в одном из домов заложили алюминиевый кабель. Жили хорошо, тихо, мирно пока алюминий в проводке не начал разрушаться. Пришлось проводить масштабные работы по замене всего кабеля в доме на медный.

— Но ведь это был алюминий, конечно же он хрупкий. А сплав «Русала» это совсем другой состав, другая кристаллическая решетка.

— Тем не менее, медь уже апробирована десятками лет. Она всем знакома и безопасна. Естественно, новому сплаву нужно дать шанс, ведь потенциально он позволит снизить себестоимость квартир, бюджетные и частные затраты. Надо дать время, а там — получится или не получится — посмотрим. Мы со своей стороны будем работать с нефтепугружным кабелем в данном исполнении, будем наблюдать за дальнейшим развитием.



— Спасибо, это был важный момент. Михаил, мы еще раз благодарим Вас за уделенное время, за открытость. О людях большого и уважаемого предприятия, мы считаем, рассказывать можно и нужно, страна должна знать своих героев. Мы желаем Вам успехов на рабочем месте, слаженной работы и оптимизма.

— Спасибо вам. От себя лично, хочу сказать, что когда я только начал знакомиться с вашим сайтом, мне было все жутко интересно, так как сайт очень живой. Интересно и по сей день. Кабельный Форум особенно ценю. Обычные сотрудники и руководители участвуют в обсуждении тех или иных тем. Это очень важно. Подобное общение приобретает большой смысл, оно дает видеть и ощущать, что есть все-таки движение. Когда сидишь на своем месте и крутишься в своих проблемах, то кажется, что ничего кроме них нет. Но откроешь сайт и поймешь, что процессы идут. Прочитаешь о новых, интересных вещах, о разработках, о новых сотрудничествах, о создании новых рабочих мест или предприятий, об инновационных технологиях. Все это позволяет увидеть свет среди кажущейся серости, развитие, рост, движение к светлому будущему. Большое вам спасибо за это.

*г. Подольск, февраль, 2018 год*

*текст Александр Дементьев (RusCable.Ru)*

*Фото Александр Дементьев (RusCable.Ru)*

*Интервьюировал Александр Гусев (RusCable.Ru)*