

БИЗНЕС ДИАЛОГ

business dialog media

МЕДИА

№ 3 апрель 2020

КОНТЕНТ-АГЕНТСТВО
TEXTERRA:
КОМПЛЕКСНОЕ
ПРОДВИЖЕНИЕ
В ИНТЕРНЕТЕ

ООО «ОРЕХОВО-
ЗУЕВСКАЯ
ЭЛЕКТРОСЕТЬ»:
80 ЛЕТ РАБОТЫ
НА БЛАГО ЛЮДЯМ

ПОРОШКОВЫЕ ПОКРЫТИЯ
AKZONOBEL - БЕЗОПАСНОЕ
И ЭКОЛОГИЧНОЕ ОТДЕЛОЧНОЕ
РЕШЕНИЕ

ООО «ХАРТИЯ»:
ЛУЧШИЕ В СВОЁМ ДЕЛЕ

ООО «ДУЛЁВСКИЙ ФАРФОР» -
САМОЕ КРУПНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ
ФАРФОРОВОЙ ПОСУДЫ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ





ОБУЧЕНИЕ В ДОСТУПНОЙ ФОРМЕ

8 (800) 55 175 22

Профессиональная подготовка сотрудников

Основные направления обучения

ГО и ЧС
 Пожарно-технический минимум
 Оказание первой помощи
 Основы промышленной безопасности
 Охрана труда
 Энергетическая безопасность
 Антитеррористическая защищенность
 Экологическая безопасность

Лифтёр
 Стропальщик
 Оператор котельной
 Аппаратчик химводоочистки
 Электрогазосварщик
 Оператор поста управления
 Оператор АВД
 Машинист (крановщик)

Машинист компрессорных установок
 Швея
 Специалист по охране труда
 Контролёр технического состояния
 автотранспортных средств
 Специалист, ответственный за
 обеспечение безопасности
 дорожного движения

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Шеф-редактор: Тютелев Вячеслав Александрович

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Елена Александрова, София Коршунова,

Алексей Сокольский, Вячеслав Тютелев

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина

Фотографы: Александр Падежов, Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 02.04.2020 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

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

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
3-ая полоса обложки	Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

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

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

2 Геннадий Панин: «Основной задачей органов местного самоуправления продолжает оставаться формирование условий по развитию предприятий и организаций города и созданию новых рабочих мест»

6 Маргарита Смирнова: «Осознанное членство и максимальное внимание к каждому предприятию-члену ТПП – наши приоритеты в работе»

10 ООО «Дулёвский фарфор» – самое крупное предприятие по производству фарфоровой посуды в Российской Федерации

16 Порошковые покрытия AkzoNobel – безопасное и экологичное отделочное решение

22 ООО «Дандино»: «Самый сложный путь начинается с первого шага, самое главное, чтобы обувь была удобной»

26 Контент-агентство TechTerra: комплексное продвижение в интернете

30 Сергей Меликов: «Формула успеха существует, и она очень простая: никогда не унывать, двигаться только вперёд и честно выполнять свою работу»

34 «Унасферма.рф»: натуральные продукты от семьи Беловых-Нестеровых

36 ООО «Орехово-Зуевская Электросеть»: 80 лет работы на благо людям

40 Максим Алибеков: «Наши дороги стоят по 10 лет!»

42 ООО «Хартия»: лучшие в своём деле

46 «Мигеко»: строим будущее

48 Денис Серёгин, ООО «Клиника Новая Медицина»: «Здоровье пациента превыше всего»

52 Дмитрий Якимов: «Сыроварение – это система уравнений с несколькими переменными»

56 Банк «Возрождение»: «Наш принцип – поддержка клиента на каждом этапе жизни или развития бизнеса»



На обложке: Эдуард Живцов, генеральный директор ООО «Дулёвский фарфор»
Фото: Александр Падежов

ГЕННАДИЙ ПАНИН:

«Основной задачей органов местного самоуправления продолжает оставаться формирование условий по развитию предприятий и организаций округа и созданию новых рабочих мест»



Об экономическом, промышленном и научно-техническом потенциале и развитии Орехово-Зуевского городского округа, а также о компаниях и предприятиях, которые вносят существенный вклад в экономику муниципалитета, рассказал глава Орехово-Зуевского городского округа Геннадий Олегович Панин.

– Геннадий Олегович, что можно сказать о главных достижениях Орехово-Зуевского округа за последний год?

– Одним из главных достижений в рамках развития экономического потенциала и бизнеса считаю начало реализации проекта «Точки роста». В 2018 году городской округ Орехово-Зуево (сегодня Орехово-Зуевский городской округ) с проектом «Орехово-Зуево – кластер креативных индустрий» принял участие в конкурсном отборе лучших концепций развития муниципальных образований Московской области и вошёл в 10 лучших. По итогам обучения в МШУ «Сколково» с учётом замечаний Министерства экономики и финансов Московской области и экспертов проект был доработан и стал одним из победителей конкурса, по итогам которого городским округом на развитие территории был получен грант правительства Московской области в размере 150 млн рублей. В 2019 году в рамках реализации концепции развития территории городского округа – проект «Точки роста» – начались работы в реконструируемом квартале бывших фабрик Никольской мануфактуры. В апреле официально открылся и начал работу один из крупных коворкинг-центров Московской области OZHUB, расположенный по адресу: ул. Ленина, д. 99. В 2018 году на его создание от Министерства инвестиций и инноваций Московской области была выделена субсидия в размере 7,5 млн руб.

Коворкинг стал центром притяжения креативной молодёжи, в котором на регулярной основе проводятся различные мероприятия, в том числе для детей и подростков (лекции, тренинги, семинары, мастер-классы, выставки, кинопоказы, круглые столы, игротеки), идёт запуск регулярных творческих кружков, работают клуб предпринимателей, женский клуб, психологический клуб, и пр. (план составляется ежемесячно). На текущий момент проведено свыше 250 ивентов, в которых приняло участие свыше 3 тыс. человек. Также в рамках «Точек роста» в апреле на территории фабрики открылся Центр микрохирургии глаза, где осуществляются медицинский приём и операции не только для жителей городского округа, но и других регионов РФ. В конце ноября 2019 года начала работу event-площадка под названием Morozoff-Hall, на территории которой уже проводятся разноформатные мероприятия: областной форум для предпринимателей «Город для бизнеса. OZ Fashion Weekend», научное шоу, stand-up шоу, джазовые концерты. В конце декабря состоялось торжественное мероприятие по открытию федерального проекта «Точка кипения». На территории Никольской мануфактуры в ноябре 2019 года открылся Центр молодёжного инновационного творчества ООО «Техношкола».

В рамках «Точек роста» идёт реализация проекта благоустройства пешеход-

ной зоны «Набережная реки Клязьма», пешеходной зоны ул. Ленина и проекта благоустройства Октябрьской площади – Центрального бульвара; полученные от правительства Московской области средства гранта потрачены на разработку проектов, перекладку трасс бытовой и ливневой канализация. В настоящий момент ведутся работы по строительству набережной реки Клязьмы. Выполнены работы по расчистке береговой линии, устройству подпорной стены, видовых площадок. В дальнейшем запланировано создание общей пешеходной прогулочной зоны с обустройством прибрежной части реки и зоны отдыха. Последующие этапы реализации проекта предполагают реконструкцию и насыщение всего квартала с организацией культурных и промышленных площадок для современных производств. Планируется, что территория фабрик бывшей Никольской мануфактуры к 2024 году станет центром притяжения не только для жителей Орехово-Зуево, но и соседних муниципальных образований Подмосковья.

– Расскажите, пожалуйста, о сотрудничестве власти и предпринимателей. Легко ли в Орехово-Зуево развиваться молодому предпринимателю?

– Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из ключевых условий развития города и эконо-

мики в целом. Малый и средний бизнес в силу своей мобильности и гибкости может быстро занимать востребованные рыночные ниши, формировать новые точки экономического роста, способствовать значительному повышению экономики, её эффективности, решению проблем занятости.

Поэтому я уделяю большое внимание проблемам бизнеса, готов для общения и оказания содействия в решении данных проблем и поставленных задач. Ежедневно на мою почту поступают предложения, вопросы от предпринимателей, с каждым администрация работает в индивидуальном порядке. Каждый второй понедельник месяца установлен день «тематического приёма» предпринимателей. Для обсуждения важных задач малого бизнеса создан Координационный совет, в который вошли как предприниматели, так и представители государственных и муниципальных структур. В целях стабилизации и развития экономики округа, формирования благоприятной среды для работы предприятий на основе взаимной поддержки, кооперации и помощи, повышения конкурентоспособности продукции создан Совет директоров. Любые нормативно-правовые акты, затрагивающие интересы предпринимателей, перед утверждением проходят оценку регулирующего воздействия и «обсуждение с бизнесом». Орехово-Зуевский городской округ стал одним из первых муниципальных образований, где открылся муниципальный офис «Мой бизнес», который позволяет предприятиям реально воспользоваться всеми мерами поддержки, включая финансирование через Инжиниринговый центр Московской области, что позволяет местным компаниям, получившим аккредитацию центра, за счёт бюджетных средств покрывать затраты на изготовление рекламных материалов для субъектов МСП, различных технических проектов (включая изготовление проекта санитарно-защитной зоны), бизнес-планов и т. д. Отдельно, что можно сказать про молодых предпринимателей, в Орехово-Зуевском городском округе по состоянию на 10.01.2020 г. деятельность осуществляли 6380 субъектов малого бизнеса, из них свыше 1500 – молодые предприниматели. Радует, что в бизнес активно включается молодёжь, только за январь количество вновь созданных предприятий составило 79 единиц.

Конечно, для ведения бизнеса нужны решительность и упорство, умение продвигать свои идеи и проекты. Открытие собственного дела – это всегда риски и преграды.

В свою очередь, мы будем делать всё необходимое, чтобы наши предприниматели смогли в полной мере реализовать свой потенциал.

– В Орехово-Зуевском городском округе активно развивается малый и средний бизнес. Какие программы по поддержке бизнеса сейчас развиваются на территории округа? Какую поддержку оказывает власть малому бизнесу?

– В целях создания благоприятных условий для развития предпринимательства в 2019 году в рамках реализации программы «Предпринимательство городского округа Орехово-Зуево» в бюджете городского округа на поддержку малого и среднего бизнеса было предусмотрено 1500 тыс. рублей, что на 7% больше, чем в 2018 году. Для удобства предпринимателей впервые подача заявок на участие в конкурсе осуществлялась через портал государственных услуг Московской области. Победителями конкурса по модернизации стали 6 субъектов МСП: ООО «ПКФ ТОПАЗ», ООО «Альфа», ООО «Деловая инициатива», ООО «Стройпрогресс», ООО «ПК Силовые конструкции», ИП Волков Д. Ю.; по социальному предпринимательству – ИП Дунаева К. Е.

Оказанная поддержка из бюджета позволила улучшить финансово-экономическое состояние предприятий: создать 64 рабочих места, увеличить объём выручки на 10%. Администрацией городского округа оказывалось содействие субъектам малого

и среднего предпринимательства, арендуемых объектов муниципального имущества, утверждён льготный понижающий коэффициент в размере 50% от базовой ставки арендной платы. Доля закупок среди субъектов малого и среднего предпринимательства в 2019 году составила 64,6% от общего количества заключённых контрактов, что на 20% выше уровня 2018 года.

В целях повышения предпринимательской грамотности проводились обучающие семинары по темам: «Путь предпринимателя. От замысла до масштабирования успешной бизнес-модели», «Новые вызовы и подходы ведения бизнеса», «Конкурентная среда. Зона рисков – пути снижения», «Бизнес-планирование: путь предпринимателя шаг за шагом», «Основы договорных отношений на предприятии», и многое другое. Проводится большая консультационная работа по вопросам ведения предпринимательской деятельности. В 2019 году консультационную поддержку получили 323 предпринимателя.

В целях вовлечения в предпринимательскую деятельность граждан с активной жизненной позицией совместно с



и среднего предпринимательства в подготовке необходимой документации для участия в областном конкурсе на предоставление субсидий на частичную компенсацию затрат, связанных с приобретением оборудования. В 2020 году на реализацию программы из бюджета городского округа предусмотрены средства в размере 2210 тыс. руб. Конкурсные процедуры будут проводиться в 3 квартале.

В рамках имущественной поддержки субъектов МСП увеличен на 10% перечень муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и пользование только субъектам малого бизнеса, включающий 17 объектов пло-

щадью более 2000 кв. м. Для социально ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, арендуемых объектов муниципального имущества, утверждён льготный понижающий коэффициент в размере 50% от базовой ставки арендной платы. Доля закупок среди субъектов малого и среднего предпринимательства в 2019 году составила 64,6% от общего количества заключённых контрактов, что на 20% выше уровня 2018 года.

В целях вовлечения в предпринимательскую деятельность граждан с активной жизненной позицией совместно с



мало и среднего бизнеса на 10%, численность работающих в данной сфере – на 5% (20 763 чел.). Идут положительные тенденции и в изменении структуры видов деятельности предприятий мало и среднего бизнеса. Из общего количества вновь созданных предприятий 20% занимается производственной деятельностью.

Открываются предприятия в сфере производства текстильных изделий, спецодежды, выполнения общестроительных и электромонтажных работ, производства заготовок для проката и прочих металлических изделий.

Количество индивидуальных предпринимателей увеличилось на 27% (4549 единиц), здесь традиционно почти 40% работает в сфере оптовой и розничной торговли, но немало и тех, кто занимается:

- дополнительным образованием;
- ремонтом бытовой техники;
- фотографией;
- производством мебели, и др.

В 2019 году 11 сельскохозяйственных предприятий, включая КФХ округа, заключили соглашения с Министерством сельского хозяйства и продовольствия Московской области и получили государственную поддержку по различным направлениям. КФХ Суворкулов А. Х. и КФХ «Мининское

подворье» получили гранты «Начинающий фермер»; КФХ «Янин» получил грант «Агростартап» – по 3 млн рублей от Министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области. Основные виды деятельности получателей гранта – мясное и молочное животноводство.

– Привлечение инвестиций в округ является неотъемлемой частью работы. Какие инвестиционные проекты сегодня реализуются на территории городского округа? Как выстраивается диалог с инвесторами?

– В настоящее время на стадии реализации находятся 33 коммерческих инвестиционных проекта на общую сумму 7,7 млрд руб., предусматривающих создание в 2019-2023 гг. более 500 рабочих мест. Совокупный объём инвестиций в основной капитал, освоенных на территории Орехово-Зуевского городского округа за 9 месяцев 2019 года, по данным государственной статистики, составил 2,5 млрд руб. (без учёта бюджетных средств). В 2019 году были завершены инвестиционные проекты следующих промышленных предприятий:

– инвестпроект по строительству производственно-ёмкостного парка смол и рецикловых вод ООО «Метадина»;

– введена в эксплуатацию 1 очередь производственно-логистического комплекса «СВАП ЦЕНТР»;

– завершено строительство цеха по утилизации вторичных энергоресурсов химических производств на территории АО «Карболит»;

– установлена новая линия повышенной производительности на производстве гидроизоляционных мембран (ООО «Тегола Руфинг Продактс», ООО «Тема Норд» (д. Давыдово);

– расширено производство защитных перчаток ООО «СВС» с установкой новой производственной линии и увеличением парка грузового автотранспорта;

– осуществлена модернизация оборудования, и приобретено поголовье КРС молочно-товарной фермы ООО «Слава» (д. Прокудино);

– продолжены проекты модернизации основных производственных предприятий ОАО «ДМЗ» (д. Демихово), ООО МЗ «Тонар» (д. Губино), ООО «ЛиАЗ» (г. Ликино-Дулёво), ООО «Мишлен Русская компания по производству шин» (д. Давыдово), ООО «Акватор Рус» (д. Давыдово), ООО «Топ Продукт» (п. Пригородный), и других.

Основной задачей органов местного самоуправления продолжает оставаться формирование условий по развитию предприятий и организаций города и созданию новых рабочих мест, в 2019 году создано 454 новых рабочих места.

В 2019 году на территорию индустриального парка «Кабаново» привлечено 3 новых резидента с созданием 33 рабочих мест:

- ООО ВестСити – сборка тракторов;
- ООО «Центр Профиль» – производство пластмассовых изделий;
- ООО «Дег-Рус» – производственно-складская деятельность.

Заполняемость территорий промышленного роста в 2019 году составила 7,55 га, или 125,8%.

Основными задачами для администрации являются формирование благоприятного инвестиционного климата, привлечение частных инвестиций в экономику городского округа, выявление привлекательных инвестиционных возможностей, определение целевых групп инвесторов и их требований к месту инвестирования, содействие реализации инвестиционных проектов, развитие высокоэффективных конкурентоспособных промышленных производств и, самое главное, создание выгодных городу и инвесторам прозрачных условий реализации инвестиционных проектов.

В нашем городе есть все условия для развития инвестиционной привлекательности – это и выгодное территориальное положение в центральной части РФ, что обеспечивает транспортную доступность и выгодную логистику (находится на фе-



деральной автомобильной трассе М7 «Волга», а также проходит железнодорожная магистраль), и наличие свободных производственных площадок.

Мы все понимаем, чем больше инвестиций приходит в город, тем увеличивается занятость населения, пополняется местный бюджет, из которого мы можем увеличивать расходы на социальную сферу, ведь конечной поставленной целью привлечения инвестиций в итоге является улучшение условий проживания всех жителей, повышение уровня благоустройства и улучшение социальной обстановки в городском округе.

Для привлечения инвесторов на территорию городского округа разработан и утверждён инвестиционный паспорт Орехово-Зуевского городского округа, который размещён на сайте муниципального образования. Разработана пошаговая дорожная карта по привлечению инвестиций. На стадии согласования с Министерством инвестиций и инноваций – План инвестиционного развития, где отражены площадки и земельные участки для размещения производств. Еженедельно администрация направляет коммерческие предложения крупным предприятиям не только Московской области, но и других субъектов РФ.

Каждый инвестиционный проект сопровождается в «ручном режиме», в случае возникновения проблем при реализации инвестпроектов оперативно решаем их с подключением областных госструктур (Центр содействия строительству, Министерство инвестиций и инноваций Московской области, Министерство жилищно-коммунального хозяйства и т. д.).

– Расскажите, пожалуйста, о главных задачах, которые предстоит решить в этом году. На чём, прежде всего, стоит

сделать акцент, и чему в большей степени вы уделили внимание?

• Модернизация существующих производств и создание в малом бизнесе рабочих мест.

Для этого в муниципальной программе на 2020 год предусмотрено свыше 2 млн руб. бюджетных средств на мероприятия по финансовой поддержке малого бизнеса, осуществляющие деятельность в сфере производства, а также социального предпринимательства.

В рамках имущественной поддержки запланировано увеличение не менее чем на 10% перечня муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) пользование только субъектам малого бизнеса.



• Увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства.

Охват большего количества предпринимателей муниципальным офисом

«Мой бизнес» в части оказания муниципальной и государственной поддержки (помощь в постановке на налоговый учёт, составление бизнес-планов, получение финансирования бизнес-проектов, и пр.).

Снижение административных барьеров и упрощение получения муниципальных услуг для субъектов МСП через портал государственных услуг Московской области.

• Вовлечение в предпринимательскую деятельность молодёжи.

Для повышения предпринимательской грамотности в 2020 году совместно с муниципальным офисом «Мой бизнес» планируется проведение консультаций и обучающих семинаров как для субъ-



ектов МСП по вопросам ведения предпринимательской деятельности, так и для граждан, желающих стать предпринимателями.

В 2020 году для вовлечения молодёжи в предпринимательство планируются экскурсии на производственные предприятия городского округа, встречи с успешными предпринимателями с проведением мастер-классов и представлением бизнес-проектов, лекции, и пр.

Информирование населения о специальном налоговом режиме для самозанятых, а также содействие в постановке на налоговый учёт.

• Повышение производительности труда на промышленных предприятиях и создание высокопроизводительных рабочих мест.

Для этого планируется организация работ по поддержке и развитию промышленного потенциала, в частности, вовлечение промпредприятий в государственные программы, участие в профильных выставках, семинарах, обучающих программах.

МАРГАРИТА СМИРНОВА:

*«Осознанное
членство и
максимальное
внимание к каждому
предприятию-
члену ТПП – наши
приоритеты
в работе»*



Союз «Восточная торгово-промышленная палата Московской области» работает с бизнесом на протяжении 24 лет. За это время Восточная ТПП Московской области стала основным консультационным центром, координатором и объединяющим звеном власти и предпринимателей. На сегодняшний день она объединяет в себе более 130 коммерческих и некоммерческих организаций, предприятий и индивидуальных предпринимателей сразу из трёх округов. О структуре и системе работы, а также о поддержке бизнеса и взаимодействии с ним в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» нам рассказала президент Восточной торгово-промышленной палаты Московской области Маргарита Анатольевна Смирнова.

– Маргарита Анатольевна, когда была образована Восточная торгово-промышленная палата Московской области? Кто входит в её состав?

– Восточная торгово-промышленная палата Московской области была образована в апреле 1996 года. Она является муниципальным звеном системы ТПП Московской области и Российской Федерации и оказывает услуги на территории трёх округов: Орехово-Зуево, Павловский Посад, Электрогорск. Так сложилось исторически, когда учредителями Восточной ТПП Московской

области выступили ведущие предприятия из этих округов.

– Насколько эффективно налажен диалог между всеми представителями Восточной ТПП Московской области, и как вы взаимодействуете между собой?

– То, что палата работает на территории трёх округов, для бизнеса только плюс. Поскольку эти территории находятся недалеко друг от друга, здесь у нас больше возможностей для построения партнёрских связей между компаниями и предпринимателями, для развития их бизнеса,

а также для получения опыта и обмена им. Больше возможностей и помощи.

– На сегодняшний день сколько предприятий и компаний входит в состав Восточной ТПП Московской области?

– На сегодняшний день в состав Восточной ТПП Московской области входит 131 предприятие, на первый взгляд может показаться, что это не так много для трёх муниципалитетов. Но наш основной принцип заключается в осознанном членстве, мы уделяем максимальное внимание всем тем,

кто входит в наши ряды. Мы оцениваем свои силы и возможности.

– Как именно вы взаимодействуете с представителями малого и среднего бизнеса?

– ТПП РФ – это единственная структура поддержки всех видов бизнеса, единственная некоммерческая организация, работающая на основании отдельного федерального закона. Мы объединяем представителей малого, среднего и крупного бизнеса, которые активно сотрудничают в комитетах по узким и актуальным вопросам. И когда компании находят взаимный интерес – для нас это высшая награда за работу.

– Как часто вы организовываете круглые столы, проводите встречи с представителями органов местного самоуправления и бизнесменами? Насколько они, на ваш взгляд, эффективны?

– В настоящий момент встречи с представителями бизнеса проходят не реже двух раз в месяц в трёх округах. Они достаточно эффективны, потому что все темы, которым посвящены наши мероприятия, формирует сам бизнес. За годы выстроено чёткое взаимодействие с администрациями округов по всем вопросам развития бизнеса на местах. Палата совместно с органами местной власти имеет возможность пригласить на мероприятие спикера любого уровня, всё зависит от сложности вопроса.

– Если у представителей бизнеса, которые осуществляют деятельность на вашей территории, возникают определённого рода проблемы, как вы помогаете им найти выход из сложившейся ситуации?

– При Восточной торгово-промышленной палате Московской области работает общественная приёмная уполномоченного по защите прав предпринимателей в Московской области. Поэтому те вопросы, которые связаны непосредственно с проблемными обращениями, решаются очень эффективно через аппарат уполномоченного. Либо при помощи консультаций сотрудников палаты, так как у нас работают опытные и компетентные юристы. Если проблема системная, обращаемся за помощью к Владимиру Александровичу Головнёву, уполномоченному по защите прав предпринимателей в Московской области, в его аппарат. А сейчас на помощь бизнесу пришёл проект «Мой бизнес», горячая линия правительства Московской области, офис которого одним из первых был открыт в 2019 году по инициативе главы Орехово-Зуевского г. о. Геннадия Олеговича Панина.

– Маргарита Анатольевна, взаимодействуете ли вы с представителями зарубежных компаний?





– Внешнеэкономическая деятельность всегда была приоритетом в деятельности палат. У нас накоплен колоссальный опыт и выстроена система работы с представительствами ТПП РФ за рубежом и торговыми представительствами. Внешнеэкономическая деятельность для нас – это не только экспертизы происхождения товаров, выдача сертификатов происхождения при экспорте, это переводы и составление внешнеэкономических документов, составление контрактов. Мы ведём дело-

вую переписку на иностранных языках для наших предприятий, которые к нам обращаются. Оказываем помощь в проблемных вопросах: поставки некачественного товара, несвоевременные отгрузки, проблемы с выполнением контракта. В штате Восточной ТПП Московской области шесть высококвалифицированных экспертов, способных защитить интересы наших компаний, прежде всего импортеров, экспортеров, на зарубежном рынке и на рынке РФ.



– Какие цели и задачи на 2020 год Восточная торгово-промышленная палата Московской области ставит перед собой прежде всего?

– Наша приоритетная задача – создание и рост субъектов малого и среднего предпринимательства и крупного бизнеса в Московской области, в наших городских округах Восточного Подмосковья. Для выполнения этой цели мы активно занимаемся оценкой регулирующего воздействия всех принимаемых законодательных актов на местном, областном и федеральном уровнях, которые касаются бизнеса. Задача Восточной ТПП Московской области – привлечь как можно больше представителей бизнеса к процессу обсуждения законопроектов до их принятия и оценить воздействие после применения. Мы объединяем экспертов бизнеса в узких областях, для того чтобы оценка регулирующего воздействия законодательных актов была эффективной. И у нас достаточно ресурсов, если взять во внимание всю систему ТПП в Российской Федерации.

Второй приоритетной задачей является привлечение инвесторов в наш регион. На это нацелены многие структуры поддержки, а вот шансов у ТПП больше – эта организация узнаваема и популярна во всём мире.



**ООО «ДУЛЁВСКИЙ
ФАРФОР» –**

**САМОЕ КРУПНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ ФАРФОРОВОЙ
ПОСУДЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Дулёвский фарфоровый завод безостановочно работает на протяжении своей практически двухвековой истории. Большинство россиян с раннего детства влюблены в продукцию этого предприятия, ведь с ней нас знакомят уже в детском саду. Но не каждый знает, что в 2012 году, когда предприятие находилось в тяжёлом финансовом положении, в буквальном смысле решалась его судьба, завод от банкротства и других не менее серьёзных проблем спас его нынешний генеральный директор Эдуард Николаевич Живцов. Он помог предприятию выйти из кризиса, увеличить производственные мощности, а также сохранить доброе имя и высокое качество продукции. Благодаря ему на заводе была проведена масштабная модернизация, установлены печи чешского и французского производства, приобретено новое оборудование для формования изделий.

– Эдуард Николаевич, наверняка вы, как никто другой, знаете историю Дулёвского фарфорового завода. В каком году он был основан, и какими почётными наградами был награждён?

– В 1832 году Терентий Кузнецов, выходец из Гжели, основал в Дулёве фарфоровое производство, которое дало начало Дулёвскому фарфоровому заводу. Наибольшее развитие предприятие достигло при внуке основателя Матвее Кузнецове. В 1902 году Матвей Сидорович был включён в почётный список поставщиков двора Его Императорского Величества. Наш завод работает безостановочно на протяжении всей своей

почти двухсотлетней истории. В 30-е годы XX века на Дулёвский фарфоровый завод пришёл Пётр Васильевич Леонов, возглавивший созданную им уникальную художественную лабораторию, где трудились мастера, работавшие ещё при Кузнецове. В 1937 году на Всемирной выставке в Париже рисунок «Красавица» П. В. Леонова был удостоен Большой золотой медали. Изделия мастеров завода были отмечены многочисленными премиями и наградами. Скульптура «Сокол» Алексея Георгиевича Сотникова получила медаль «Гран-при» в 1958 году на Всемирной выставке в Брюсселе. Она и стала символом Дулёвского фарфоро-

вого завода, а её графическое изображение – торговой маркой предприятия.

– Эдуард Николаевич, сколько изделий в месяц может производить Дулёвский фарфоровый завод, и в чём заключается его основная особенность?

– Сейчас завод выпускает порядка миллиона штук изделий в месяц. Отличительной особенностью «Дулёвского фарфора» является то, что на предприятии осуществляется полный производственный цикл, начиная от приготовления фарфоровой массы из первичных сырьевых материалов (часть из которых, глина и каолин, поступает с Украины) до готового





изделия, декорированного и обожжённого в современных чешских и французских печах, приобретённых в рамках программы модернизации предприятия. Это позволяет заводу держать высокую марку качества фарфора на рынке, даёт конкурентные преимущества в плане регулирования цен на продукцию и оперативности выполнения заказов покупателей, в отличие от тех производителей и поставщиков фарфора, которые закупают фарфоровый полуфабрикат за границей, декорируют в своих условиях и продают его здесь уже под своей маркой.

– Ваш завод является крупнейшим предприятием в Российской Федерации по производству фарфора. Расскажите, с кем у вас налажены связи, и как вы развиваетесь?



– Действительно, завод занимает лидирующие позиции, но это не означает, что он стоит на месте и пользуется былыми заслугами. Здесь идёт постоянное обновление ассортимента, осваивается много новых видов изделий. Предприятие работает с крупными торговыми сетями,

такими как «Х5 Ритейл», «Магнит», «Ашан», и оптовиками – ТД «Ломоносовский», ТД «Петровский», и др.

Сейчас предприятие стоит на пороге внедрения технологии изостатического прессования, планирует для этого поставить свою башенную распильную сушилку и закупить изостатические прессы. Оснащение производства таким оборудованием позволит увеличить объёмы выпуска продукции, расширить ассортиментный ряд. Станет возможным изготовление плоского ассортимента фарфоровой посуды прямоугольной и фигурной формы, тарелок для пасты, блюд для пиццы и т. д., которые пользуются большим спросом на рынке, но пока не могут выпускаться предприятием в силу имеющихся







совете начинающий скульптор Иван Бычков был особо отмечен за выполненные им скульптурные работы. В наступающем году эти работы будут внедрены в производство как авторские эксклюзивные серии.

На сегодня из массового сегмента завод выпускает столовую и чайную посуду. Что касается ассортимента народных художественных промыслов, здесь большой популярностью пользуются сервизы, декорированные рисунками «Золотой олень», «Красавица», «Розовая птица». Лидирующие позиции по продажам они держат ещё с советских времён.

В 2018 году «Дулёвский фарфор» не остался в стороне от большого спортивного события, проходившего в нашей стране, – чемпионата мира по футболу. Завод выиграл тендер и стал лицензиатом изготовления сувенирной продукции. Все скульптуры исполнялись строго по брендбуку FIFA.



технологических возможностей оборудования. К сожалению, оборудование для изостатического прессования фарфоровой посуды не производится в нашей стране, и сейчас рассматриваются варианты закупки оборудования для изостатического прессования за рубежом в рамках региональных и федеральных программ поддержки предприятий при приобретении оборудования в лизинг и технической модернизации производства.

конгресс в Санкт-Петербург, который проводился по инициативе и при поддержке Минпромторга. Молодые специалисты Ирина и Иван Бычковы получили хорошую практику на площадках этого мероприятия, где ведущие дизайнеры делились опытом с молодыми художниками предприятий народных художественных промыслов. На состоявшемся этой осенью областном худ-

Приятным дополнением к выпускаемой заводом продукции стали символы 2020 года, который по восточному календарю – год Мыши.

На предприятии есть музей, который познакомит посетителей с историей завода, его мастерами и их замечательными работами.

– Кроме массового производства, вы выпускаете художественный фарфор и другие эксклюзивные продукты. Расскажите о них подробнее.

– Да, действительно, помимо массового производства, завод выпускает художественный фарфор, составляющий ассортимент народных художественных промыслов, чем, собственно, и известно Дулёво. На сегодня более 1400 изделий – это изделия признанного художественного достоинства, прошедшие аттестацию областного художественного совета и Федерального экспертного совета по НХП при Министерстве промышленности и торговли РФ. Мастера завода ездили на Ремесленный





ПОРОШКОВЫЕ ПОКРЫТИЯ
AKZONOBEL – БЕЗОПАСНОЕ
И ЭКОЛОГИЧНОЕ ОТДЕЛОЧНОЕ
РЕШЕНИЕ

AkzoNobel является ведущей международной компанией по производству красок и покрытий, обеспечивающей различные отрасли промышленности и потребителей во всём мире надёжными и инновационными продуктами. Компания ведёт свою историю с 1792 года, когда было основано первое производство Sikkens в г. Гронинген, в Нидерландах. Своё название AkzoNobel получила в 1994 году после слияния голландской компании Akzo и шведской компании Nobel Industries. На сегодняшний день продукция компании представлена в 150 странах мира. В портфеле фирмы такие известные бренды промышленных и декоративных покрытий, как International, Interpon, Sikkens, Dynacoat, Dulux, Pinotex, Hammerite, Lesonal, и др. На территории России компания AkzoNobel работает более 30 лет, за это время она запустила 3 производственные площадки: в Липецке – предприятие по производству покрытий для рулонного проката и упаковки, в Балашихе – завод по производству декоративных покрытий, в Орехово-Зуево – завод по выпуску порошковых покрытий. Офисы компании расположены в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Владивостоке, а представители работают по всей России. Подробнее о деятельности компании в Орехово-Зуево в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказал директор по производству ООО «Акзо Нобель Лакокраска» Сергей Сергеевич Фидорищенко.



– Сергей Сергеевич, чем уникальна производственная площадка в Орехово-Зуево?

– Завод порошковых покрытий AkzoNobel в Орехово-Зуево был открыт в 2007 г. Тогда AkzoNobel стал первой иностранной компанией, локализовавшей производство порошковых покрытий в России. На тот момент в стране не было аналогичных иностранных предприятий, были только локальные производители без европейского опыта в данной отрасли. В первую очередь, наличие локального производства и лаборатории разработки и качества позволяет нам

быть гибкими, внедрять и предлагать новые решения в соответствии с запросами наших клиентов. В то же время благодаря поддержке сети лабораторий AkzoNobel по всему миру у нас есть возможность обмениваться опытом с нашими зарубежными коллегами и перенимать лучшие практики для развития нашего бизнеса в России. Также к одному из конкурентных преимуществ нашего предприятия можно отнести график работы завода в режиме 24/7, что означает не только высокую скорость производства, но и круглосуточное складское обслуживание для наших клиентов.

– Какова площадь завода? И что собой представляет именно это производство?

– Производственный комплекс в Орехово-Зуево был построен по аналогии с одним из крупнейших заводов AkzoNobel по производству порошковых покрытий на севере Италии, в г. Комо, с поправкой на климатические особенности России. Общая площадь предприятия в Орехово-Зуево составляет около 10 000 кв. м. При этом площадь застройки на данный момент занимает порядка 30% от имеющихся у предприятия 5 га земли. Мы не исключали возможность дальнейшего



расширения нашего бизнеса в России и потому приобрели большой участок земли с перспективой на развитие.

– Какими техническими особенностями обладает ваш завод, сколько цехов функционирует и за что они отвечают?

– Наше предприятие оснащено всем необходимым оборудованием и технически способно производить весь спектр порошковых покрытий из портфолио AkzoNobel: гладкие и структурные, глянец и матовые, дизайнерские коллекции и специальные эффекты. Например, для производства последних в 2014 году мы открыли участок специальных эффектов площадью 1500 кв. м. Мы регулярно оцениваем возможности модернизации и цифровизации производственных процессов на наших площадках, инвестируем в развитие предприятия, производим замену оборудования на более современное и эффективное. Это позволяет нам ещё более оперативно реагировать на запросы клиентов и удовлетворять растущий спрос.

– Сергей Сергеевич, что собой представляет процесс по производству порошковых покрытий, из каких этапов он состоит?

– Для начала стоит сказать, что мы производим сухие порошковые покрытия из сухих сырьевых компонентов, ко-

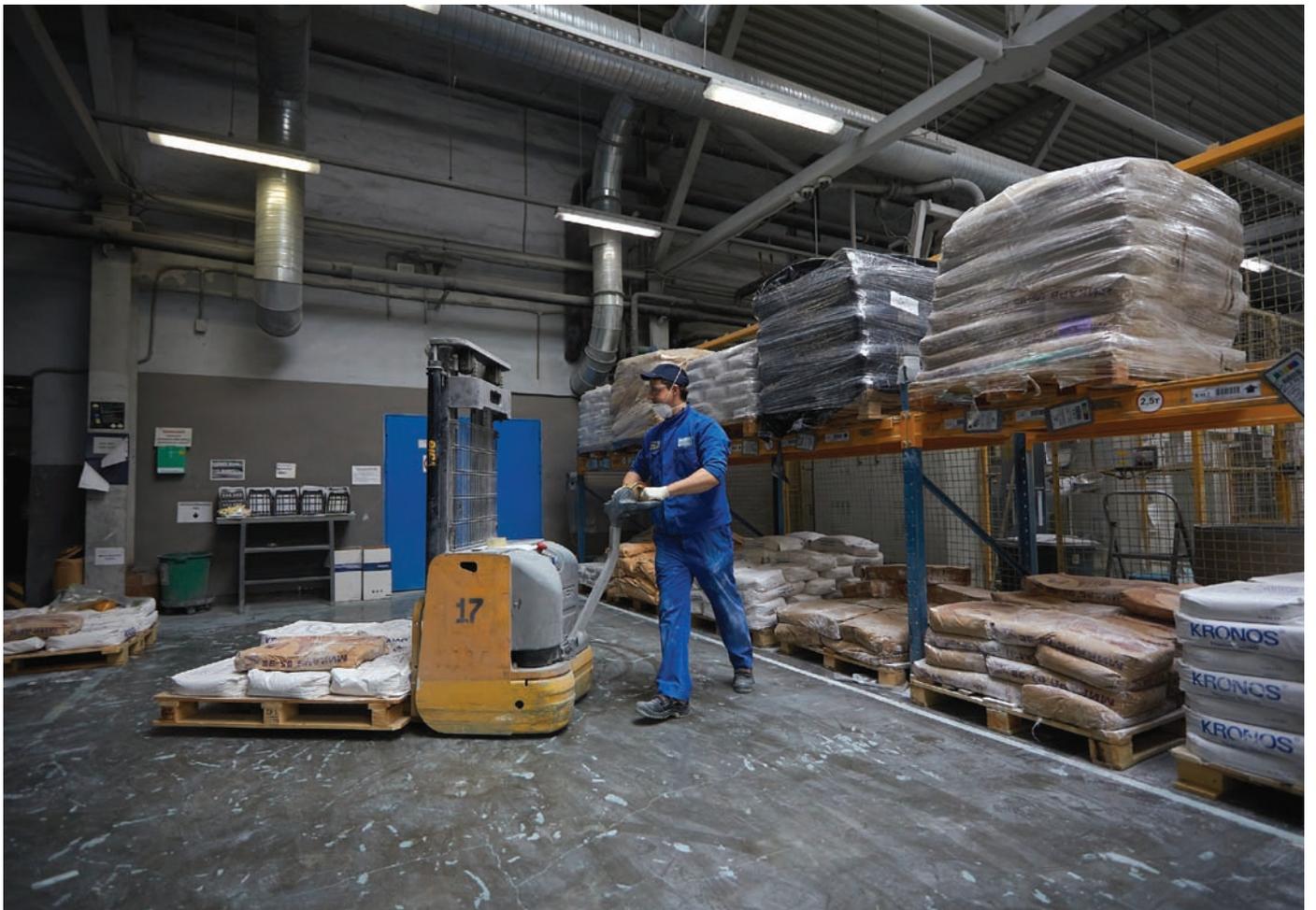
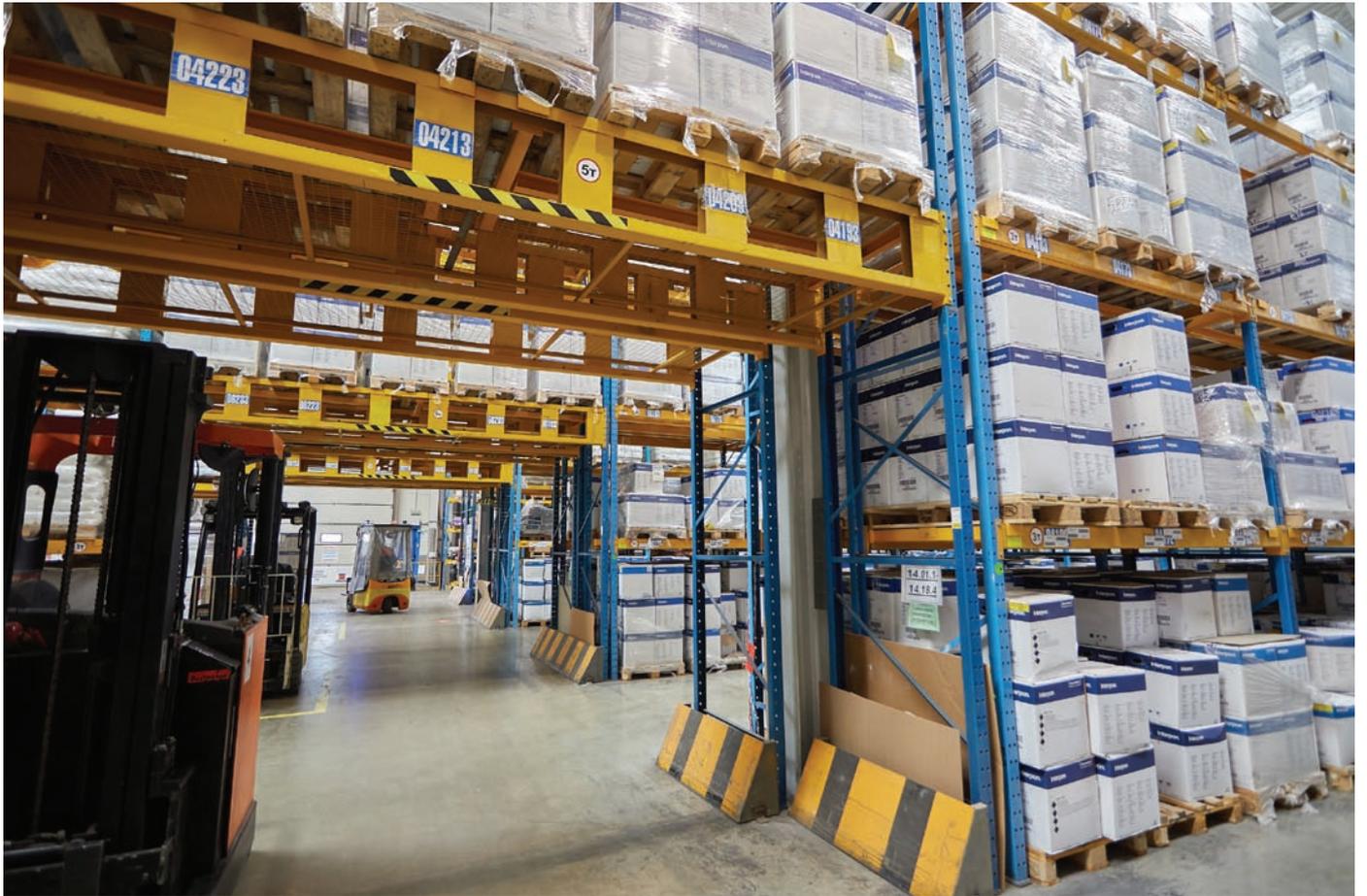
торыми являются смолы, наполнители, различные функциональные добавки и пигменты, придающие цвет и декоративные свойства продукту. Процесс производства состоит из нескольких этапов. Первый этап – сухое смешивание. Все компоненты (около 15) точно взвешиваются перед помещением в ёмкость турбосмесителя. Затем содержимое тщательно перемешивается до получения однородной смеси. Второй этап – экструзия. Полученная на первом этапе однородная сырьевая смесь расплавляется в экструдере под воздействием температуры и подвергается дополнительному смешению, что позволяет получить абсолютно однородную массу в виде экструдата. Расплавленный экструдат охлаждается, затем размалывается дробилкой на мелкие кусочки размером 10-20 мм – так называемые «чипсы». Третий этап – помол и упаковка. Полученные «чипсы» измельчают до тех пор, пока не будет обеспечен гранулометрический состав, подходящий для процесса нанесения. Для этого «чипсы» помещаются в высокоскоростную мельницу, размалывающую их на частицы мелкой фракции, которые после дополнительного просеивания упаковываются в коробки весом 25 кг.

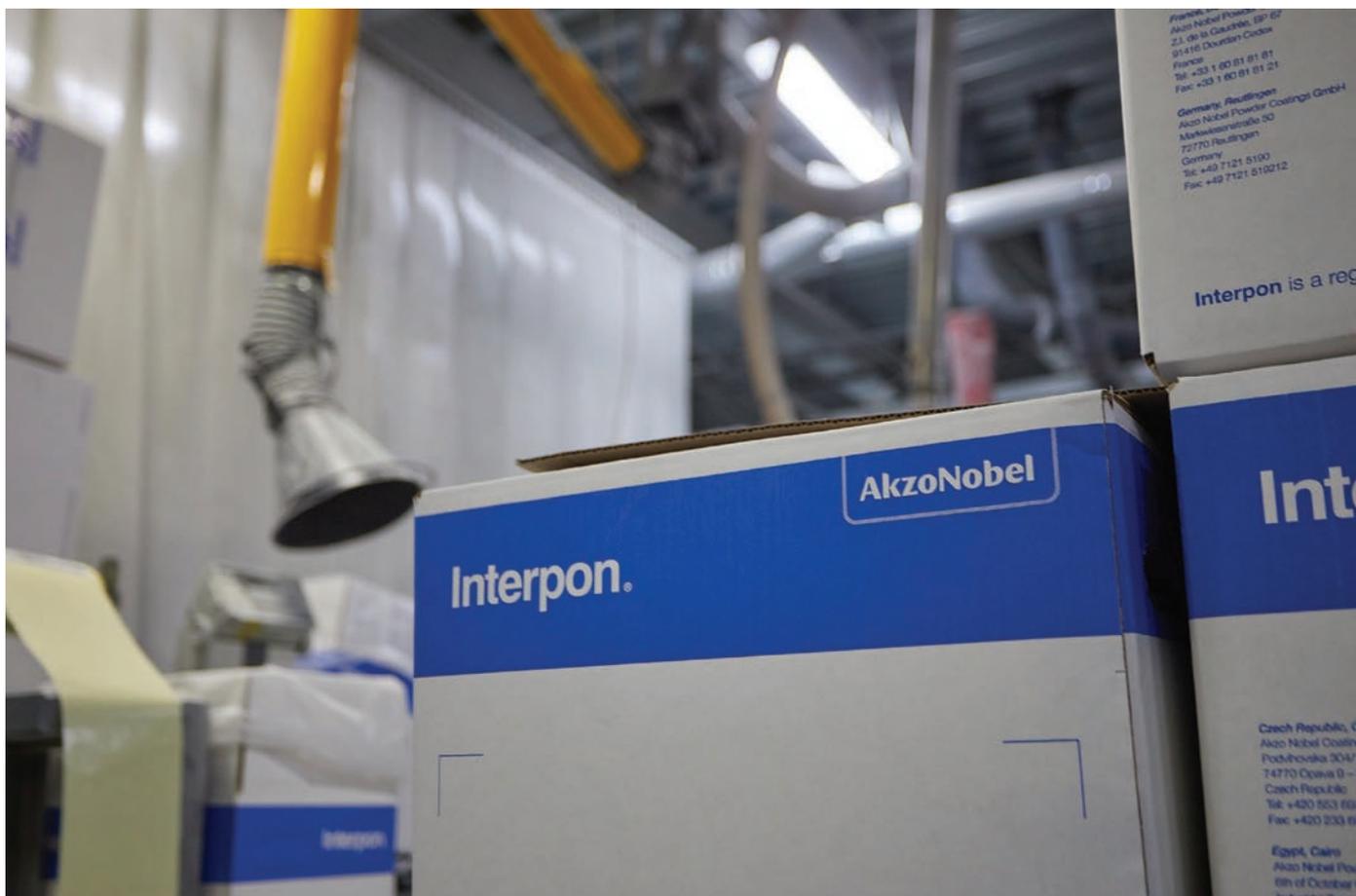
– Сколько человек работает на производственной площадке в Орехово-Зуево?

– Численность сотрудников составляет приблизительно 200 человек, включая офисный и производственный персонал. Мы являемся достаточно крупным работодателем в городе и предлагаем конкурентоспособные условия труда. У нас сложился дружный коллектив, мы вместе отмечаем праздники, организуем сами и участвуем в различных корпоративных инициативах, поём, снимаем мини-фильмы о компании, всегда открыты и стараемся друг другу помогать.

– Насколько экологично и безопасно ваше производство, что происходит с отходами?

– Порошковые покрытия AkzoNobel – это безопасное решение. Во-первых, сами порошковые покрытия экологичны, они не содержат ЛОС, растворителей, токсичных тяжёлых металлов, свинец. Продукция компании соответствует как российским требованиям, так и международным стандартам качества и безопасности ISO 9001, ISO 14001, ISO 18001. Во-вторых, для производства продукции и обработки сырья мы используем лишь электричество. Вода для очистки оборудования используется в замкнутом цикле, многократно проходя очистку с помощью специальной системы фильтрации. В-третьих, порошковые продукты способствуют уменьшению уровня загрязнения







воздуха. Любой избыток распылённого порошка можно использовать повторно. Это способствует сокращению отходов, а также исключает выброс порошка в атмосферу. Также с 2010 года на нашем предприятии внедрён отдельный сбор отходов, что позволяет нам отправлять на дальнейшую переработку большую их часть.

– Какой конечный продукт вы получаете на производстве, и куда в дальнейшем направляется продукция?

– Конечным продуктом нашего производства является порошок, упакованный в картонную коробку весом 25 кг. Мы работаем на рынке B2B, в связи с чем наша готовая продукция отправляется на другие производственные предприятия для дальнейшего нанесения по-

рошка на поверхность. Наши покрытия применяются в самых различных отраслях промышленности: архитектура, IT-оборудование и бытовая электроника, мебельная промышленность, сельскохозяйственная и строительная техника, автомобильная промышленность, общая промышленность, функциональные изделия, приборостроение и окрасочные предприятия. Хотелось бы отметить, что для использования нашей продукции необходимо специальное дорогостоящее оборудование. Использование продукта в бытовых условиях не представляется возможным.

– С какими компаниями вы сотрудничаете, и кто является вашими постоянными клиентами?

– Каждое из 9 промышленных направлений, упомянутых выше, представлено на российском рынке как небольшими предприятиями, так и крупными международными компаниями. Мы смело можем сказать, что AkzoNobel – лидер на рынке порошковых покрытий в России, что подтверждено сотрудничеством с такими крупными российскими и международными компаниями, как «ПАКС-металл», «Роял Термо», Международная алюминиевая компания, «Ла Фортецца Эст», завод Torex, CLAAS, и др.

– Какие задачи ставит перед собой на текущий год производственная площадка компании AkzoNobel в Орехово-Зуево?

– Мы продолжим инвестировать в развитие предприятия. В качестве одного из знаковых проектов на этот год я бы отметил наши планы по увеличению производства продуктов со специальными эффектами на 40% по сравнению с прошлым годом. Также в этом году мы планируем завершить масштабный проект по цифровизации, благодаря которому сможем отслеживать весь производственный процесс в режиме реального времени и получать все необходимые данные по каждой производственной линии (режим и время работы, загрузка и т. д.).



«САМЫЙ СЛОЖНЫЙ ПУТЬ НАЧИНАЕТСЯ С ПЕРВОГО ШАГА, САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ОБУВЬ БЫЛА УДОБНОЙ»



Как известно, дети – это цветы жизни. Каждый родитель стремится дать своему чаду только самое лучшее, начиная от продуктов питания и заканчивая качественным образованием.

Детская обувь является одним из самых важных элементов внешнего облика, но, в отличие от одежды, неправильная и некачественная обувь способна навредить не только репутации, но и здоровью ребёнка. Именно поэтому многие родители уделяют выбору обуви большое внимание, пытаются найти тот бренд, который подходил бы именно их ребёнку и был не сильно дорогим. Ведь нога ребёнка непрерывно растёт, что обуславливает увеличение количества пар в гардеробе. Так есть ли такая обувь, которая бы оптимально сочетала в себе цену и качество? И на этот вопрос мы отвечаем положительно.

Сегодня мы общаемся с Верой Верёвкиной, генеральным директором компании ООО «Дандино», производство которой расположилось в подмосковном городе Орехово-Зуево.

– **Расскажите, как давно существует завод «Дандино»? При основании организации перечень производимых товаров был тем же самым, что и сейчас?**

– Компания «Дандино» была основана в 2011 году. На начальных этапах производства ассортимент продукции был уже, чем в настоящее время. Основной выпускаемой продукцией являлись сандалеты ясельной и дошкольной групп.

Сейчас ассортимент расширился, фабрика выпускает сапоги, ботинки, туфли, полуботинки и, конечно же, сандалеты.

– **Ваша обувь полностью соответствует ортопедическим требованиям. Каковы ортопедические требования к детской обуви, и почему так важно их соблюдать?**

– Наша обувь не является ортопедической, так как правильная ортопедическая обувь – это обувь медицинского назначения, которая производится по индивидуальным особенностям стопы каждого человека и изготавливается под заказ. Наша же компания производит профилактическую обувь, точнее сказать правильную обувь, которая подходит любым здоровым детям. Вся обувь изготавливается только из натуральных материалов, имеется жёсткая пятка (задник) для правильной фиксации ноги ребёнка и исключения так называемого заваливания стопы, что, в свою очередь, может привести к плоскостопию и иным ортопедическим проблемам. Закрытые модели имеют широкий носок, гибкие подошвы с небольшим каблучком, а также регулируемые застёжки. В наших

моделях учтены все параметры для правильного формирования стопы ребёнка.

– **Где можно приобрести обувь от «Дандино»? Работаете ли вы на интернет-площадках?**

– Обувь «Дандино» продаётся во многих городах России. В основном в маленьких магазинах индивидуальных предпринимателей. Однако основная реализация товара происходит в интернете и Wildberries.

«САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ВИД ОБУВИ НАШЕГО ПРОИЗВОДСТВА – ЭТО САНДАЛИИ ЯСЕЛЬНОЙ И ДОШКОЛЬНОЙ ГРУПП».

– **Как появилась компания «Дандино»? Сколько лет прошло с момента её основания?**

– Со дня основания компании прошло 9 лет. Компания «Дандино» – аналог турецкой марки Minimen. Она была создана при поддержке российской компании MINIMEN. Первые заказы были именно от этой компании. Они делали дизайнерские разработки и кожаные заготовки. Их отправляли нам для пошива изделий. Консультировали нас по каждому циклу производства. Со временем мы стали делать полный цикл на нашем предприятии.

К нашему товару появился интерес от других компаний.

– **Детская обувь, безусловно, должна быть удобной. Но маленькие покупатели часто оценивают красоту товара в первую очередь. Расскажите, как изготавливается обувь? Кто принимает участие в создании модели?**

– Детская обувь, в первую очередь, создаётся именно для детей. Мы стараемся учитывать все нюансы – потребности, вкусовые предпочтения, возраст и пол, делая обувь не только удобной, но и внешне привлекательной для наших маленьких покупателей.

Производство обуви – это очень сложный технологический процесс. В производстве задействованы дизайнеры-конструкторы, сапожники, швеи, закройщики. Сначала дизайнерами разрабатывается дизайн и внешний вид будущей модели, создаётся эскиз, выполняется заготовка. После чего подбираются материалы для наружных, внутренних элементов, верхних и нижних частей изделия. В раскройном цехе выполняется создание эскиза обуви, моделирование изделия и раскрой деталей. После раскроя верх обуви изготавливается в пошивочном цехе. После того, как верх изделия будет готов, он натягивается на колодку и закрепляется со стелькой с нижней стороны. Этот процесс называется «затяжка». На этом этапе в носок и задник будущей обуви устанавливаются формовочные элементы, а уже затем крепится подошва. Изготовление





обуви после крепления подошвы завершается окончательной отделкой изделия: обрезание излишка материала, вложение стелек, вставка шнурков, дополнительные аксессуары. Готовая продукция сортируется, маркируется, упаковывается попарно и группируется по партиям для сбыта.

– В индустрии моды есть такое понятие как «посадка». Для её подгона приглашаются модели, которые примеряют на себя одежду. Есть ли так называемая посадка в обувной сфере, и как она происходит?

– Для обуви, как и для одежды, есть термин «посадка», и он также используется моделями для тестирования колодок, но это происходит не так часто. Наши модели созданы опытными модельерами, которые знают, как правильно делать лекала. Уже на этапе моделирования наши специалисты учитывают те или иные особенности.

– Многие родители сталкиваются с такой проблемой как высокий подъём ноги у своего ребёнка, ввиду чего могут появиться боли при ношении обуви. Скажите, ваша обувь адаптирована для детей с высоким подъёмом ноги?

– Высокий подъём – это не проблема, это особенность строения ноги ребёнка. Поэтому существует необходимость вы-



бирать обувь, которая подходит под эту особенность. Модели бывают разные, в них учитываются те или иные особенности. Чтобы ребёнок чувствовал себя в обуви комфортно, родители должны ответственно подходить к её выбору. В наших моделях мы стараемся учитывать все особенности ног. Некоторые модели могут подходить абсолютно любому ребёнку, а есть модели с низким подъёмом, и,

естественно, они не подходят для детей с высоким и наоборот. Более при ношении обуви не будет в том случае, если её правильно подобрать. При примерке любой родитель может понять, удобно ребёнку или нет, стоит только попросить его походить в обуви буквально 2-3 минуты. Если в обуви ребёнку некомфортно, то у него меняется походка, а на коже ног остаются следы.





КОНТЕНТ-АГЕНТСТВО
ТЕХТЕРРА:
КОМПЛЕКСНОЕ
ПРОДВИЖЕНИЕ
В ИНТЕРНЕТЕ

Контент-агентство TechTerra уже 10 лет в бизнесе, имеет богатый опыт в области маркетинга, знает абсолютно всё о современных трендах продвижения на рынке. Генеральный директор веб-агентства TechTerra Денис Савельев поделился своим мнением об изменениях, которые происходили на рынке за последние годы, о решении кадрового вопроса, а также рассказал о значимых проектах компании: создании креативного кластера, event-площадки, и др.

– Денис, вы руководитель крупного маркетингового агентства и хорошо знакомы с современными трендами продвижения бизнеса. Какие основные изменения произошли на рынке, и к чему нужно быть готовыми предпринимателям?

– Если говорить в целом о последнем десятилетии, то, прежде всего, надо сказать, что вся реклама ушла в «цифру» и в «онлайн». Если сейчас тебя нет в интернете, то фактически тебя нет и на рынке. Но если говорить в разрезе нескольких лет, то даже в онлайн происходит некая трансформация рекламных коммуникаций. Это связано с тем, что большую роль в наше время играют социальные сети, в связи с чем в бизнесе вновь возросла конкуренция. Сегодня фактически трудно чём-то удивить пользователя, поэтому коммуникации бренда со своей целевой аудиторией должны быть





исчерпали потенциал по нашим кадрам. Мы всю жизнь собираем профессионалов в радиусе 30-50 км. К нам ездят люди из соседних городов – Ногинска, Павловского Посада, Шатуры, даже из Владимирской области люди ежедневно приезжают на работу в Орехово-Зуево. Последний год-полтора мы стали привозить специалистов из дальних городов. Мы обеспечиваем их жильём, даём подъёмные, платим достаточно высокие зарплаты. Так за последние полтора года к нам переехали специалисты из Новосибирска, Кургана, Тюмени, а также других городов России. То есть дефицит кадров мы чувствуем, поэтому и вынуждены привлекать людей издалека.

– Расскажите о своих проектах, которые были реализованы в последнее время.

– С точки зрения интернет-маркетинга у нас бизнес развивается последовательно и планомерно, мы достигаем новых вершин. Начали расширять бизнес: так мы делаем в городе креативный кластер, у нас есть event-площадка. С её помощью мы занимаемся концертной деятельностью: привозим в город артистов, stand-up комиков, проводим увлекательные для людей мероприятия. Помимо этого, на базе нашего офиса мы открыли социально важный для нас проект «Точка кипения».

– Денис, вы уже более 10 лет в бизнесе и на своём опыте знаете, с какими проблемами сталкиваются предприниматели.

многокасательными. Нужно стараться догнать своего потребителя всюду, где он может быть. То есть – в социальных сетях, использовать e-mail-рассылки, контекстную рекламу, заниматься поисковым продвижением; иными словами, работа должна вестись в общем комплексе. Необходимо осуществлять мультимедийные публикации.

– Чем вы можете удивить либо заинтересовать вашу потенциальную аудиторию?

– Мы стараемся уже ничем не удивлять, кроме нашей экспертизы. Мы действительно неплохо разбираемся в продвижении брендов, компаний и стараемся нашу экспертизу показать, выявить, и поэтому с нами работают.

– Как решаете кадровый вопрос? Как ищете профессионалов?

– Кадровый вопрос, конечно, как головная боль. Учитывая, что мы находимся в Подмоскowie, а Орехово-Зуево не такой большой город, могу сказать, что мы давно



Заходим на страницу каталога и ищем по всем шаблонам одинаковые элементы, проверяем их функциональность.



Находим ошибку и исправляем её, Далее отслеживаем статистику



И ваше решение возглавить «Точку кипения» в Орехово-Зуево связано с желанием поделиться опытом?

– Проект «Точка кипения» стал для меня последовательным шагом. Всё началось с того, что мы на протяжении 12 лет развивали интернет-агентство и выросли до достаточно серьезных размеров. В настоящее время в нашем офисе работает около 100 человек. За это время мы часто сталкивались с одной проблемой: профессионалы нас покидали. Уезжали в Москву, Санкт-Петербург, не потому, что здесь они достигали какого-то потолка, их не устраивала зарплата, не было карьерного роста, а по другим причинам. Например, в компании созданы хорошие условия труда, но представьте себе высококвалифицированного специалиста, неважно, кто он – дизайнер, программист или интернет-маркетолог. У этих людей высокие требования не только к себе, но и к окружающей их социальной среде. Им необходимо проводить свой досуг культурно, цивилизованно, нужны интересные события и мероприятия. И мы поняли, почему эти люди покидают город и уезжают от нас. Всё потому, что в городе подобного рода мероприятий практически нет. Таким образом, мы стали самостоятельно развивать это направление на базе своего офиса. Мы открыли проект «ОсХаб», стали организовывать различные этапы, конференции, семинары, круглые столы



для того, чтобы нашим же сотрудникам было интересно проводить своё время. Иногда это какие-то досуговые мероприятия, настольные игры или игра в мафию. И следующий этап – это открытие «Точки кипения». По сути, это то же, что мы делали раньше, только подняли на более высокий уровень.

– Расскажите о своих дальнейших планах на этот год.

– Во-первых, нужно укрепить все наши позиции с точки зрения бизнес-задач, у нас серьезные клиенты, большие амбиции. Таким образом, мы хотим активно развивать несколько новых направлений бизнеса. Конечно, наш социальный проект «Точка кипения» и event-площадку Morozoff-Hall, а с ней и концертную деятельность мы точно планируем развивать дальше.

СЕРГЕЙ МЕЛИКОВ: «Формула успеха существует, и она очень простая: никогда не унывать, двигаться только вперёд и честно выполнять свою работу»



Современный мир приносит нам комфорт и доступность коммуникаций. Но мы не всегда задумываемся, сколько циклов работ проходит для их создания и возможности налаженной эксплуатации. Газ, вода, нефть – далеко не полный перечень того, что проходит по трубам из точки А в точку Б. Однако само создание трубы и её защита в процессе строительства и эксплуатации трубопровода – это широкий спектр разноплановых работ, выполнить которые необходимо в сжатые сроки и с высоким качеством.

Сегодня мы пообщаемся с Сергеем Меликовым, кандидатом технических наук и директором по науке и технологиям ООО «БТ СВАП», и узнаем о том, какие покрытия труб существуют, а также о том, чем занимается компания и какие проекты воплощает в реальность.

кое качество выпускаемой продукции. В частности, наша продукция входит в перечень инновационной продукции правительства Москвы. Развитие производства защитных покрытий трубопроводов не смогло бы протекать настолько интенсивно, если бы приоритеты компании в последние годы не сместились в сторону инжиниринга.

– Как давно вы связаны с инновационным центром «Сколково»?

– Уже более 2 лет мы являемся партнёрами фонда «Сколково», часто – участниками или спикерами проводимых фондом мероприятий. Наша продукция также сертифицирована в АНО «Наносертифика», что подтверждает её статус наномодифицированного продукта. Особое внимание хотелось бы уделить наномодифицированному бетону. Мы считаем, что это один из тех действенных вариантов, который способен дать скачок качеству продукции. В настоящее время бетонная продукция широкого строительного потребления имеет значительные допуски к своим характеристикам, в то время как производство защитных бетонных покрытий требует более высоких стандартов, поднятие планки которых является одной из наших ключевых целей.

– Расскажите, сколько наименований покрытий существует у вас на сегодняшний день? И каков срок их гарантийной службы?

– В настоящее время у нас более 70 наименований различных покрытий. Мы не застреваемся на одном виде продукции и всегда стремимся создать мультибренд, попробовать для себя что-то новое, сохраняя качество и гарантийные сроки. Мы производим продукцию, качеству которой доверяет заказчик и может быть уверенным в заявленном нами сроке эксплуатации. На разные виды продукции мы даём гарантию от 30 до 50 лет.

– Расскажите, кто является вашим заказчиком? Какими объектами чаще всего приходится заниматься?

– Большинство наших заказчиков являются компаниями нефтегазового сектора: нефтяные компании, газовые компании, например «Газпром» и такие компании как «Лукойл», которые занимаются и тем и другим видом деятельности. В работе же с жилищно-коммунальным хозяйством

– Ваша компания существует на рынке более 12 лет. Расскажите, с чего началась её развитие?

– Наша компания с первого дня и по настоящее время занимается защитными покрытиями трубопроводов различного назначения. Защитные покрытия, являющиеся традиционной продукцией компании, претерпели существенные изменения в вопросах использования новых материалов. В их состав, в зависимости от назначения покрытий, входят специ-

альные добавки, наномодификаторы, а также металлическая или неметаллическая фибра. Мы поддерживаем тесные контакты с передовыми инновационными центрами Российской Федерации, в частности с фондом «Сколково» и «Роснано», которые обеспечивают компании методологическую и лабораторную поддержку в разработке новых инновационных составов защитных покрытий. ООО «БТ СВАП» проводит многочисленные исследования, которые позволяют поддерживать высо-

у нас пока достигнуты меньшие результаты ввиду их привязанности к устаревшим технологиям и материалам, которые не могут дать уверенности в завтрашнем дне. Плохо уложенные и изолированные трубы зачастую приводят к масштабным авариям.

– Как вы считаете, у вас есть конкуренты?

– У нас нет фирм-конкурентов, мы конкурируем с технологиями. Есть компании, которые работают с такими же покрытиями, но сами работы проводят другими методами, соответственно, и назначение у покрытий становится разным. Если наши технологии позволяют выполнить покрытие трубопровода любого назначения (магистрального, подводного, промышленного), то наши конкуренты могут изготовить только морские трубопроводы. Мы можем наносить покрытия на любой материал трубопровода, включая полимеры и композиты. Нельзя сказать, что чья-то технология лучше или хуже, они просто разные.

– У компании есть два завода, чем они отличаются между собой? И какими навыками должен обладать сотрудник, чтобы успешно работать на заводе?

– Один из наших заводов расположен в городе Орехово-Зуево. Изначально там создавалась площадка для производства покрытия труб, используемых в жилищно-коммунальном секторе, включая цех тепловой изоляции, который и сейчас успешно работает. Но потом мы дополнили производство востребованными в этом регионе железобетонными изделиями. Мы создали цех металлообработки, соответственно, там находится станочный парк. Это позволило близлежащим от нашего завода предприятиям пользоваться нашими услугами, изготавливать детали

для собственных целей. Сейчас Орехово-Зуево – это универсальная площадка, которая выполняет как задачу по изготовлению нашей основной продукции, так и все сопутствующие операции, необходимые и нам, и другим потребителям Московской области.



и его повторному нанесению, что будет обходиться дороже, чем просто нанесение нового покрытия. Поэтому для того, чтоб стать оператором такого оборудования, необходимо постоянно обучаться и повышать квалификацию, а также неукоснительно соблюдать правила техники безопасности. Несмотря на то, что наше производство является полностью экологически безопасным, с точки зрения труда такое производство является опасным ввиду высоких рабочих температур агрегата.

рытия. Специфика такой деятельности заключается в том, что брак или ошибки при работе наносят компании существенный материальный ущерб. Так, если по вине сотрудника будет испорчено покрытие трубы, то производству придется совершить полный цикл по снятию покрытия

и его повторному нанесению, что будет обходиться дороже, чем просто нанесение нового покрытия. Поэтому для того, чтоб стать оператором такого оборудования, необходимо постоянно обучаться и повышать квалификацию, а также неукоснительно соблюдать правила техники безопасности. Несмотря на то, что наше производство является полностью экологически безопасным, с точки зрения труда такое производство является опасным ввиду высоких рабочих температур агрегата.

В Астрахани находится почти такой же завод. Однако он больше «заточен» под производство металлоконструкций. Сейчас его загруженность практически полная. В настоящее время мы завершаем проект создания частей морских платформ, которые будут использованы компанией «Лукойл» на объектах в Каспийском море. Астраханский завод также имеет технические возможности и необходимые условия для производства всех видов покрытий.

– Ваша организация не получает дотаций и мер государственной поддержки, опираясь только на собственные силы. Скажите, как вам удалось заявить о себе, чтобы вас заметили и о вас узнали?

– У нас очень квалифицированная команда топ-менеджеров, возглавляемая Шапориным Игорем Ивановичем, который поставил целью не сиюминутную выгоду, а долгосрочное развитие компании. Это позволило нам выйти на новый



технологический уровень и найти новых потребителей. Таким путём из маленькой фирмы родилась целая группа компаний, которая есть сейчас. Всё это является заслугой коллектива компании, который шаг за шагом выводил её на новый уровень как по объёму, так и по номенклатуре выпускаемой продукции. Этот процесс не останавливается, и мы продолжаем в очень высоком ритме наращивать свои компетенции. Так 3 года назад была создана компания «СВАП Инжиниринг», которая занимается проектированием и изготовлением оборудования собственной разработки. Сейчас мы переходим к работе над заказами под ключ. Эти шаги даются непросто, потому что происходит изменение сознания всего персонала от отработанных операций и процессов к новым шагам вперёд. Новые компетенции и подходы, приобретаемые компанией, идут в сторону инноваций. Мы выходим на уровень полного импортозамещения и считаем это правильным, потому что именно это направление поддерживает устойчивое развитие экономики России.

– Какие планы существуют у компании в настоящее время?

– Сейчас мы заканчиваем проект для компании «Лукойл», которым занят наш Астраханский завод и частично загру-

жено производство в Орехово-Зуево. Также мы планируем повысить уровень производства направления тепловой изоляции трубопроводов. В частности, мы хотим реализовать эту деятельность на территории Московской области. Мы стараемся донести до руководителей предприятий ЖКХ нашего региона, что сегодня необходим переход на новый уровень защиты трубопроводов, это увеличит сроки их безаварийной эксплуатации.

«МЫ НЕ ПРОСТО ДЕЛАЕМ СВОЮ РАБОТУ, НО И УБЕЖДАЕМ ЛЮДЕЙ В ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ТАК, В АСТРАХАНИ МЫ СДЕЛАЛИ ЗА СВОЙ СЧЁТ ОПЫТНЫЙ УЧАСТОК ТЕПЛОВОЙ СЕТИ И ДАЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ КОММУНАЛЬНЫМ СЛУЖБАМ НАГЛЯДНО ОЦЕНИТЬ РАЗНИЦУ СТАРОГО И ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ ПО ЗАЩИТЕ ТЕПЛОТРАСС».

– Вы сказали, что со временем компания переориентировалась в сторону инжиниринга. Скажите, каково его значение на сегодняшний день?

– Инжиниринг – это тот вектор, который ведёт нас вперёд. Мы можем сделать многое, но нам необходим драйвер, коим как раз и является инжиниринг. Нам хочется делать ещё больше, чем мы бы могли. У нас имеется более 40 патентов, в том числе и зарубежных, которые мы активно используем и защищаем в случае недобросовестного использования другими компаниями.

Сами производства, на наш взгляд, также должны соответствовать современным стандартам и требованиям. В первый раз приехав в Орехово-Зуево, мы увидели непримечательные виды и здания. Сейчас же это превратилось в современные корпуса, облагоустроенную территорию вокруг и полностью экологичное производство. Наше технологическое оборудование отвечает современным требованиям производительности и промышленной безопасности.

Многие заводы сегодня в прямом смысле разваливаются. Они вышли за определённые границы нормы рентабельности, так как технологическое оборудование не соответствует современным нормам. У многих отсутствуют элементарные требования безопасности. Мне не жалко,





когда такие производства закрываются. Мир идёт вперёд – прогресс остановить невозможно.

«МЫ ЕДИНСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РФ, КОТОРОЕ МОЖЕТ ВЫПУСКАТЬ НАНОМОДИФИЦИРОВАННЫЙ БЕТОН В ПРОМЫШЛЕННЫХ МАСШТАБАХ. НАШИ БЕТОННЫЕ ПРОИЗВОДСТВА ОСНАЩЕНЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМОЙ ПОДАЧИ НАНОДОБАВОК В БЕТОН. ТАКИХ ЗАВОДОВ В РОССИИ ВСЕГО 2 – ЭТО НАШ ЗАВОД В ОРЕХОВО-ЗУЕВО И НАШ ЗАВОД В АСТРАХАНИ».

– Вашу деятельность действительно можно назвать глобальной, вам многого удалось достичь за 12 лет. Скажите, как вы считаете, в чём заключается залог успеха и есть ли у него готовая формула?

– Есть. И она очень простая: первое – никогда не унывать и не опускать руки даже в самых сложных ситуациях, второе –

всегда двигаться вперёд, третье – это честно и продуктивно работать. Если хоть одно условие будет нарушено, то эффективного роста не будет. Если поставлена задача, то её необходимо выполнить при любых условиях.

У нас для продуктивности чётко разграничены циклы: производственный цикл, инженеринговый цикл, логистика, руководство, проектное руководство, менеджмент качества, лабораторный контроль. Успешное промышленное предприятие

на самом деле состоит из множества взаимосвязанных процессов, в нём систематизируются блоки – маркетинг, инженеринг, поддержка производства, контроль производства, контроль качества, контроль персонала, промышленная и экологическая безопасность. Вот это и есть формула успеха. Когда каждый работает на своём месте и выполняет свои функции и обязанности качественно. Поэтому отступать нам некуда, только вперёд!





В настоящее время заниматься фермерским хозяйством в период импортозамещения стало актуально и почётно. Российские потребители стали более избирательны в выборе продуктов питания и начинают отказываться от большинства изделий с химическими добавками и всевозможными красителями. В свою очередь, добропорядочные фермеры стремятся угодить своим клиентам, производя качественные и натуральные продукты. От них и польза, и здоровье. Руководитель проекта «У нас ферма» Анастасия Нестерова как раз занимается тем, чтобы на столе у россиян всегда были натуральные и вкусные молочные и мясные продукты, ведь азы фермерства она начала познавать ещё в детстве благодаря своему отцу, который больше 25 лет жизни посвятил фермерскому хозяйству.

«УНАСФЕРМА.РФ»: НАТУРАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ ОТ СЕМЬИ БЕЛОВЫХ-НЕСТЕРОВЫХ

– Анастасия, когда и кем была основана ваша ферма и фирма?

– Наша семейная ферма была основана в 1991 году в Орехово-Зуевском районе, в деревне Яковлево, моим отцом Андреем Петровичем Беловым. По образованию он ветеринар и зоотехник, закончил Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К. А. Тимирязева. Сказать, что было тяжело, – не сказать ничего. У семьи из четырёх человек была лишь одна корова. В те непростые годы продукты питания было тяжело достать, поэтому из молока мама делала различные продукты: сметану, творог, ряженку, сыры – чтобы накормить нас. Поскольку на тот момент мы только переехали в деревню, местные жители старались держаться от нас в стороне по той причине, что коров и поросят держали почти в каждом деревенском доме и

лишний конкурент в лице моего папы был им совсем ни к чему. Благодаря опыту и знаниям отца и нашей любви к фермерскому делу мы развились и встали на ноги. В 1996 году экспериментальный проект Евросоюза, голландская ассоциация TESIS, предложил нам сотрудничество. На территории нашего хозяйства была построена свиноферма на 100 голов свиней по всем современным на тот период технологиям. Но в дальнейшем европейское оборудование пришлось модернизировать специально под наших поросят, и этим занимался тоже мой отец.

– Расскажите, пожалуйста, что собой представляет ваше фермерское хозяйство.

– У нас семейный фермерский бизнес, где каждый развивает своё направление и занимается им. Андрей Петрович, мой

отец, стоит во главе и грамотно руководит процессом. Сейчас наша ферма насчитывает порядка 100 голов свиней, 35 молочных коров, есть телятник для мясных пород крупного рогатого скота, отара овец, кроличья ферма, птицеферма, на которой живут куры, гуси, утки разнообразных пород, перепела и индюки. И практически все местные жители теперь сами покупают у нас молоко и фермерские продукты. В штате нашего хозяйства одна доярка и двое рабочих, поскольку, как я уже сказала, всю основную работу мы выполняем сами. И мы не останавливаемся на достигнутом и каждый день двигаемся дальше, чтобы становиться всё лучше для своих клиентов! Ежегодно в летний период наши мужчины своими силами заготавливают сено для всех животных на зиму. Сено мы косим на наших экологически чистых полях, так



как не кормим животных консервированным силосом, который весьма негативно сказывается на качестве продуктов; зимой и летом коровы, бычки, овцы и кролики питаются свежей или сухой натуральной травой. Мы не применяем гормоны роста и другие медикаментозные препараты для улучшения роста скота и птиц. Все наши животные находятся под постоянным наблюдением ветеринарного врача, поэтому мы гарантируем качество и пользу мяса.

– Расскажите подробнее о вашей продуктовой линейке: что она собой представляет, какие продукты питания в неё входят?

– Пять лет назад я переехала со своей семьёй из Москвы в Подмоскovie к родителям, и здесь вместе с мужем мы начали заниматься переработкой папиной продукции. Потому что до меня он продавал сырьём молоко, творог, а всё мясо сбывал в виде полутуш. Так родился мой проект «У нас ферма». Проект я основала одна, на базе фермы своего отца, а сейчас со мной работают профессионалы – мясники, повара, кондитеры, сборщики заказов, операторы и водители.

В настоящий момент мы выпускаем свыше 200 наименований полезных и вкусных продуктов питания. Они основаны на изделиях из молока и мяса, выращенных на ферме моего отца. Молочная продукция подразделяется на кисломолочную, творог, мягкие сыры, кондитерские изделия. Сыроварни, к сожалению, нет, это серьёзные инвестиции. Мы обходимся собственными силами, поэтому варим только мягкие сыры: «Адыгейский» и «Российский».

В прошлом году мы запустили мини-цех по производству домашних колбас, и тем же летом была запущена копильня. Теперь мы коптим говядину, свинину, баранину, при этом используем самые простые ингредиенты (соль, перец, лавровый лист), получается роскошное мясо, которое пользуется огромным спросом у клиентов. Мы изготавливаем натуральные сыровяленые и копчёные колбасы. В нашей продуктовой линейке есть и знаменитая «Доктор-

ская», она сделана по ГОСТу 30-х годов. Мы принципиально не используем никаких консервантов и красителей, так как сами выступаем за здоровое питание. Из мяса представлен большой ассортимент котлет из тех видов животных, которые выращиваются на ферме. Мы делаем очень вкусные купаты, домашние сосиски; да, они не такие красивые, как в магазине, в смысле – не ярко-розовые, они серые, но зато детям очень нравятся, они их очень любят. В их составе всего 3 ингредиента: это мясо, молоко и соль. Также мы продаём уже готовое мясо, но не тушами, как раньше, а на развес.



– Где можно попробовать и приобрести вашу продукцию, и можно ли сделать заказ через интернет?

– Пока что у нас нет собственного магазина, но это моя мечта, поэтому мы работаем преимущественно через интернет. У нас очень хорошо развит сайт – «унасферма.рф». Он удобен и прост в обращении, и на нём представлены все наши продукты, которые без труда можно заказать. Вдобавок мы работаем над мобильным приложением, чтобы клиенты могли установить его и осуществлять заказы через телефон, что ещё удобней. Теперь по поводу ценника. Действительно, наши продукты дороже, чем в привычных для россиян магазинах. Во-первых, мы не используем никаких заменителей и химических добавок. Во-вторых, в мясных продуктах нет ни шкуры, ни кожи, ни жил. В-третьих, чтобы изготовить сервелат, мы берём «премиальную» часть ноги быка, оттуда вырезается 7 кг антрекота, и только эта часть идёт на изготовление, а всё остальное для нашей колбасы уже непригодно. Из добавок в колбасе

нет ничего кроме мускатного ореха, соли и перца. Отсюда короткий срок годности продукта, плюс у нас экологичная упаковка: мы полностью перешли на крафт-бумагу. Например, один стаканчик для творога стоит 39 рублей; представляете, 200 г творога, из них 39 рублей надо заплатить только за стаканчик. Я вынуждена была перейти на дорогую упаковку только с точки зрения экологии. Вы видите, что сейчас происходит в экосфере, и загрязнять мы её не хотим. А крафт-бумагу используем из-за того, что она биоразлагаемая и её можно повторно использовать.

Также мы используем стеклянную упаковку для молочной продукции. Маленькая баночка стоит 25 рублей, но мы всегда рады, если люди нам возвращают нашу посуду. Мы её стерилизуем и возвращаем за упаковку деньги. Плюс ко всему у нас хорошо развита доставка на дом, а также предусмотрен индивидуальный подход к каждому клиенту. Например, если заказчик говорит, что его дети не едят соль, мы этот продукт готовим без соли, кто-то хочет без сахара – заменяем его на сахарозаменитель. К тому же каждый продукт от пельменей до колбасы мы делаем вручную. У нас нет производства, у нас нет промышленных масштабов, у нас только ручной труд.



– Скажите, пожалуйста, продукты, получается, очень быстро портятся, у них небольшой срок годности?

– Да, это всё прописано и указано на сайте, плюс каждый продукт, который заказывает клиент, мы подписываем вручную и там же указываем срок годности. Для увеличения срока годности упаковываем продукт в вакуум. На сайте стоит минимальный вес 100-200 г, чтобы люди могли заказать и попробовать, да и вовремя успеть съесть. Сейчас «У нас ферма» – это один из самых клиентоориентированных сервисов по доставке продуктов на дом по всей Москве и Московской области. Сохраняя семейные ценности и вкладывая душу в каждый приготовленный продукт, мы дарим не только здоровье, но и заботу и тепло с каждым шуршащим пакетом с вкусными домашними и полезными продуктами, доставленными на дом.

**Наш сайт: унасферма.рф
Телефон: +7 (915) 148-41-64**



В самом начале 20 века знаменитый фабрикант С. Т. Морозов закупил несколько динамо-машин для своих предприятий. Так в пределах нынешнего города Орехово-Зуево появилась электроэнергия. Для освещения домов в д. Зуево электроэнергия стала использоваться с 1914 г. Вплоть до 1939 г. эксплуатация городских сетей велась местными подрайонами «Мосэнерго». В 1939 г. городские сети из системы «Мосэнерго» были переданы в ведение отделов коммунального хозяйства при городских советах. На их базе в 1939 г. было образовано областное управление «Мособлэлектро», а в г. Орехово-Зуево – Орехово-Зуевское отделение «Мособлэлектро». С этой даты начинается отсчёт истории предприятия «Орехово-Зуевская Электросеть». О других не менее важных моментах в развитии предприятия, а также его успехах рассказала генеральный директор Наталья Михайловна Десятова в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа».

ООО «ОРЕХОВО-ЗУЕВСКАЯ ЭЛЕКТРОСЕТЬ»: 80 ЛЕТ РАБОТЫ НА БЛАГО ЛЮДЯМ

– Наталья Михайловна, ваше предприятие имеет богатую историю, с чего всё началось?

– Производственная база предприятия, на которой в настоящее время базируется ООО «Орехово-Зуевская Электросеть», была заложена в декабре 1968 г. В 1972 г. были построены два производственных корпуса, положено начало реконструкции и развитию электрических сетей города и района. До 1970 г. «Орехово-Зуевская Электросеть» обслуживала два электросетевых района – Орехово-Зуевский и Ликино-Дулёвский. В 1970 г. согласно решению Мособлисполкома «Орехово-Зуевской Электросетью» были переданы в эксплуатацию и на баланс «Мосэнерго» сети 6 и 0,4 кВ Малодубенского куста и приняты на баланс от «Моссельэнер-

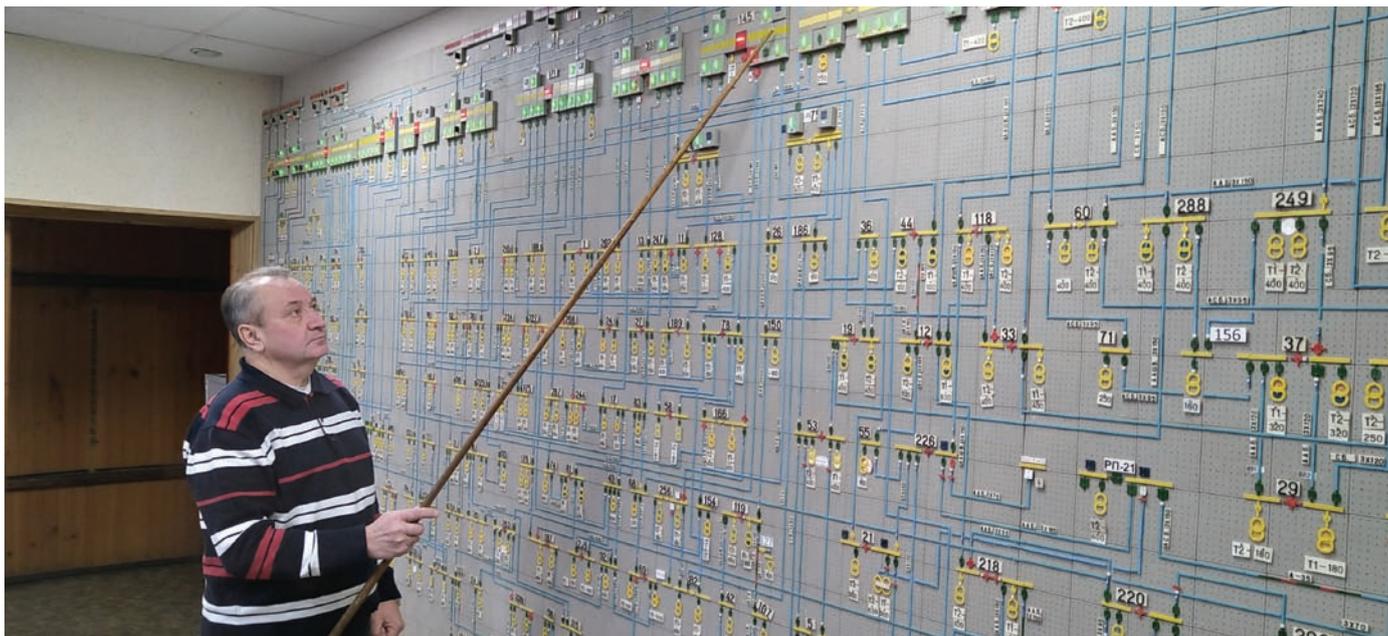
го» сети городов Куровское, Дрезна, пос. Демихово и деревни Войново-Гора. Был образован Ликино-Дулёвский сетевой район, в который вошли города Ликино-Дулёво, Куровское и Дрезна. В 1987 г. управление «Мособлэлектро» было упразднено. Электрические сети вошли в состав производственно-технических отделов городского хозяйства (ПТО ГХ).

В 1993 г. «Орехово-Зуевская Электросеть» стала самостоятельным муниципальным предприятием, с 1 марта 2007 года – обществом с ограниченной ответственностью «Орехово-Зуевская Электросеть». Трудовой коллектив электросети продолжил работать в новых условиях.

– С какого года вы являетесь генеральным директором предприятия, и каких успехов добились со своей командой?

– Являюсь генеральным директором с 2008 года. С уверенностью могу сказать, что сегодня ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» является передовым предприятием, по праву считающимся одним из лучших среди профильных организаций в Московской области.

По итогам 2013 года во всероссийском конкурсе «Лучшие электрические сети России» ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» заняло 17-е место из более чем 600 тыс. аналогичных предприятий. В 2014 году, участвуя во всероссийском бизнес-рейтинге «Лидер отрасли», наша компания заняла 17-е место – «за весомый вклад в развитие российской экономики». Ещё одним достижением стало участие в национальном бизнес-рейтинге «Лидер России – 2015», где ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» по финансово-



экономическим показателям было удостоено почётного звания «Золото рейтинга». Это почётное звание мы подтвердили по финансово-экономическим показателям в 2016 году, по критерию «Чистый доход от реализации» среди предприятий РФ. В октябре 2017 года в рамках первой Российской энергетической недели («РЭН-2017»), демонстрирующей перспективы российского топливно-энергетического комплекса на международном форуме по энергоэффективности и развитию энергетики, ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» представляло сетевые предприятия Московской области на IV Всероссийском

конкурсе реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности (ENES-2017). В результате открытого интернет-голосования проект «Автоматизация учёта энергоресурсов – основа энергоэффективности» занял 1-е место в номинации «Лучший проект по внедрению автоматизированной системы учёта электроэнергии и других энергоресурсов на розничном рынке в многоквартирных домах», опередив ближайших участников по количеству голосов в 1,6 раза! Согласно критериям Национального рейтинга качества товаров и услуг (по финансово-экономическим

показателям) ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» удостоено звания «Лучшее предприятие России – 2018», также в 2019 году коллектив, который возглавляю, был отмечен грамотой администрации г.о. Орехово-Зуево за добросовестный труд и высокий профессионализм в работе.

– В чём заключаются ваши основные задачи, и какие работы ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» проводит на данный момент?

– Улучшение энергоэффективности электросетевого комплекса, повышение надёжности работы распределительной





сети, снижение потерь электроэнергии, уменьшение количества аварийных ситуаций – одни из важнейших стратегических задач. В рамках концепции «Цифровая сеть умного города» ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» проводит работы по интеграции информационных и коммуникационных технологий в современную цифровую энергосистему города. В её состав входят:

- Система широкополосного беспроводного доступа (WiMAX);
- Автоматическая система учёта электроэнергии (АИИС КУЭ);
- Автоматизированная система диспетчерского управления распределительными пунктами электроэнергии (АСДУ-РП);
- Автоматизированная информационно-измерительная система контроля режима работы трансформаторных подстанций (АИИС-ТП);
- Автоматизированная система телеметрического сбора и обработки параметров качества электроэнергии (АС-ПКЭ);
- Автоматизированная система управления уличным освещением города (АСУНО);
- Автоматизированная система управления, мониторинга и анализа функционирования устройств релейной защиты и автоматики (АСУ-РЗА).

– Какие цели на сегодняшний день вы как генеральный директор ставите перед собой и вашей компанией?

– Следующий этап развития ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» в условиях цифровизации электроэнергетики – создание обобщённой информационной модели предприятия (СІМ – Common Information Model) для решения задач информационного обеспечения оперативно-технологического управления и контроля процессов, транспортировки, распределения и потребления электроэнергии.

Сегодня у ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» заслуженная репутация надёжного и стабильного предприятия, подтверждённая богатым 80-летним практическим опытом по капитальному строительству, монтажу, наладке, ремонту, текущей эксплуатации и содержанию электроустановок и электрических сетей напряжением 10/6/0,4 кВ. На сегодняшний день общая трансформаторная мощность ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» составляет 214 МВА и включает 26 распределительных пунктов, 264 трансформаторные подстанции. Предприятие обслуживает 913 километров линий электропередач. О слагаемых успеха можно говорить долго: и профессионализм, и гибкий подход, и цифровые технологии. Но основой нашей компании всё-таки являются люди. Всё, чего мы достигли, – это результат работы команды. Всё это стало возможным благодаря высокопрофессио-





нальному коллективу, его честному, добросовестному труду, преданности работников родному предприятию.

В ООО «Орехово-Зуевская Электросеть» работают 106 высококлассных профессионалов, для которых предприятие стало значительной и важной частью жизни, которые своим отношением к делу помогают сети идти намеченным курсом, строить далеко идущие планы и решать стоящие перед ней задачи. Случайных людей в энергетике нет. И молодые специалисты, и ветераны выбрали для себя сложный, но благородный путь – нести людям свет. Мы гордимся своей ролью в развитии родного Подмосковья.

Адрес: 142602, Московская область, г. Орехово-Зуево, ул. Кузнецкая, д. 11
Тел. (факс): 8 (496) 422-04-40
E-mail: oz-elektro@bk.ru
Сайт: oz-electro.ru





МАКСИМ АЛИБЕКОВ: «НАШИ ДОРОГИ СТОЯТ ПО 10 ЛЕТ!»

Филиал АО «Мособлдорремстрой» – «Орехово-Зуевский ПДСК» существует с 1948 года. За это время предприятие успело зарекомендовать себя в городе как надёжный партнёр в качественном оказании услуг ЖКХ, строительстве дорог и благоустройстве территорий. О строительстве дорог в Орехово-Зуевском городском округе, собственном заводе по производству асфальтобетонной смеси, комплексном благоустройстве, а также модернизации предприятия в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказал директор филиала Максим Алибеков.

– Максим Алибекович, расскажите о своей компании: чем занимаетесь, сколько лет на рынке?

– Благодарим за проявленный интерес к нашей компании, история которой начинается в далёком 1948 году, когда было организовано коммунальное хозяйство в Орехово-Зуево. Затем у этого предприятия появился отдел по благоустройству. В него набирались мостовики, метельщики, дворники, с развитием инфраструктуры города Орехово-Зуево появились и асфальтировщики. В дальнейшем этот отдел был преобразован в дорожное ремонтное управление, которое по решению Горсовета Орехово-Зуево в 1961 году было реформировано в «Орехово-Зуевское дорожно-ремонтное строительное управление» треста Мособлдорремстрой». В 1999-м мы получили уже своё название – Орехово-Зуевский ПДСК, филиал акционерного общества «Мособлдорремстрой». Мы занимаемся строительством дорог и всем тем, что касается стройки. Выполняем все работы по благоустройству парков, скверов, занимаемся содержанием дорожной инфраструктуры Орехово-Зуевского городского округа.

– Расскажите о вашем производстве.

– У нас при Орехово-Зуевском ПДСК находится собственный асфальтобетонный завод. Мы выпускаем собственную асфальтобетонную смесь. Я придержи-

ваюсь консервативных правил в нашем производстве. Прошло 180 лет с того момента, как была построена первая дорога, и сейчас её состав практически не изменился. В наши дни дороги строятся из тех же самых материалов, единственное, улучшается их качество. Поэтому здесь важна не инновация, а модернизация и оптимизация всех технологических и строительных процессов в этой сфере.

– Расскажите, чем уникальна выпускаемая вами смесь, и сколько продукции в год может выпустить ваш завод?

– Вообще, асфальтобетонная смесь сама по себе уникальна, потому что имеет широкое распространение при

строительстве автомобильных дорог. По техноэкономическим показателям её выгодно производить. Объём выпускаемой продукции всегда варьируется. Мы та компания, которая зависит от своих бюджетных обязательств, и объём выпускаемой продукции зависит от того, сколько средств нам выделит администрация округа. В среднем у нас получается произвести более 50-60 тысяч тонн асфальта. В 2018 году мы выпустили порядка 105 тысяч тонн асфальтобетонной смеси разных марок. Наш асфальтобетонный завод способен выпускать 160 тонн в час – это достаточно хороший показатель, не имеющий аналогов в восточной части области.





– Скажите, какими проектами вы гордитесь?

– Мы гордимся всеми продуктами, которые производим. Каждой нашей дорогой, потому что это качественные объекты. Последний самый запоминающийся проект – это благоустройство Парка 30-летия Победы. Нам пришлось застраивать и благоустраивать довольно обширную территорию, и вместе с нами в проекте участвовали местные и приглашённые компании. На данный момент это наш самый крупный проект. Про дороги могу сказать, что при среднем сроке службы от 3 до 5 лет, наши дороги стоят по 8-10 лет. Можем взять улицу Володарского в Орехово-Зуево: она стоит с 2006 года, и ничего с ней не случилось, это очень хороший результат.

– Какие есть особенности ведения бизнеса в небольшом городе, и с какими трудностями вам пришлось столкнуться?

– Город хоть и небольшой, но он стремительно развивается. Существует достаточно большая потребность в автомобильных дорогах и в строительстве в целом. Поэтому таких основополагающих проблем здесь нет, есть технические вопросы: допустим, инновации и технологии, которые уже применяются в Москве, возможно, до нас они дойдут только через 3-4 года. В целом, строительству это не мешает, чтобы качественно построить дорогу. Проблема есть с транспортной удалённостью от материалов, которые привозят к нам на асфальтобетонный завод. Но у нас есть собственный железнодорожный тупик, по которому к нам экономически выгодно доставляют материал для производства асфальтобетонной смеси.

– Как обстоят дела с кадрами на вашем производстве?

– С кадрами тоже есть свои проблемы, но Орехово-Зуевский ПДСК имеет свою давнюю историю, как я уже говорил, и у нас работают достаточно опытные кадры, но в возрасте. С молодёжью есть проблемы, её приходится обучать. Строительство дорог – это больше профессия, чем бизнес. Это профессия, которой у нас на данный момент в городском округе не обучают. Профессиональные училища и институты находятся не в нашем регионе.

– А ваша компания готова обучать молодых сотрудников?

– Мы раньше отправляли сотрудников на повышение квалификации. Сам выпускник Московского автомобильно-дорожного института, звонил туда и запрашивал кадры, но те, кто заканчивает

в Москве институт, в основном там и остаются работать. Переезжать сюда за ту зарплату, которую мы сейчас предлагаем (это выше среднего уровня по городскому округу), никто не хочет, она просто не достаёт до московских критериев. Из чего складывается зарплата? Естественно, из экономической составляющей предприятия: она составляется из затрат на материалы, которые мы несём. А в Москве затраты на материалы ниже, там и условия для наших молодых специалистов лучше, чем здесь. Поэтому приходится подбирать и обучать кадры, которые не обучались на эти должности. Обучаем сами, готовы отправлять на учёбу, но заключаем договор, по которому сотрудник должен остаться работать у нас, после того как получил необходимые в работе знания.

– Поделитесь своими планами на ближайшее время.

– В ближайшее время мы будем заниматься тем же, чем и занимались: будем строить дороги, развиваться. Раньше хватало тех средств, которые мы получали, работая только в городе Орехово-Зуево, сейчас при нынешней ситуации в стране этих экономических показателей недостаточно, и мы стараемся расширяться, выходим на рынок в Шатуру, в Рошаль. В Павловском Посаде, допустим, у нас есть отдельное предприятие, где мы тоже работаем.

Мы хотим развиваться и закрывать те ниши, в которых у нас были проблемы. К примеру – дорожная разметка. Сейчас наша компания закупает технику по дорожной разметке, так как мы планируем участвовать в конкурсах по Московской области. В настоящий момент у нас уже имеются определённые договорённости с заказчиками.





ООО «Хартия» – одна из крупнейших компаний, которая оказывает услуги по обращению с твёрдыми коммунальными отходами и крупногабаритным мусором. Компания является региональным оператором городов Ярославль и Тула, Ногинского кластера, и др. ООО «Хартия» оказывает полный спектр услуг – от вывоза до утилизации мусора. Компания активно принимает участие в формировании позитивного экологичного мировоззрения жителей городов, строит комплексы по сортировке отходов, проводит экоуроки, а также использует технику с высоким уровнем экологической безопасности. Обо всём этом в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказал заместитель генерального директора филиала «Подмосковный» ООО «Хартия» Андрей Владимирович Пащенко.

ООО «ХАРТИЯ»: ЛУЧШИЕ В СВОЁМ ДЕЛЕ

– Андрей Владимирович, расскажите о деятельности своей компании, какие услуги вы предоставляете?

– Компания ООО «Хартия» существует с 2013 года. Изначально мы начали свою деятельность на территории города Москвы, обслуживая Северо-Восточный и Восточный округа столицы. Затем была проведена реформа по обращению с отходами на территории РФ, и согласно федеральному закону № 89 разрешение на обращение с отходами получили только региональные операторы. Таким образом, компания «Хартия» с 1 сентября 2017 года стала региональным оператором в городе Ярославле и Ярославской области.

История двигает нас вперёд, и уже с 1 января 2019 года ООО «Хартия» стало региональным оператором в городе Тула, обслуживает Киреевский и Щёкинский районы Тульской области. В Московской области мы отвечаем ещё и за Ногинский кластер, так как там тоже являемся региональным оператором. На сегодняшний день «Хартия» – это одна из крупнейших компаний в Центральном федеральном округе по обращению с отходами. Мы предоставляем полный спектр услуг в обращении с системой отходов, начиная от вывоза мусора и заканчивая его конечной утилизацией. Мощности компании поз-

воляют предоставлять качественные услуги абсолютно всем жителям на той территории, где мы работаем. У нас есть свои сортировочные комплексы, а также завод по термической обработке отходов, плюс ко всему имеются объекты по размещению отходов. На сегодняшний день наша компания динамично развивается и имеет большие перспективы.

– Ваша автомобильная техника соответствует экологическому стандарту Евро-4?

– Для нас планка завышена и это уже Евро-5! Вся современная техника, которая к нам приходит по своей экологичес-

кой безопасности не ниже класса Евро-5. Это говорит о том, что при работе машины минимизируют последствия собственной деятельности в сфере загрязнения окружающей среды.

– Помимо современного автопарка, какие у вас ещё есть производственные мощности?

– Расскажите о вашем оборудовании, какие инновации используете при сортировке и перевозке мусора?

– Большинство наших комплексов имеет импортное оборудование. Мы та компания, которая идёт в ногу со временем, а также занимается импортозамещением. Сейчас на территории Ногинского кластера те объекты, которые

имеющая аналогов в мире и реализации на территории России.

Мы планируем построить объект, который не имеет аналогов на сегодняшний день именно в части технологических решений. Объект планируем реализовать в течение этого года, планка стоит достаточно высокая, и нам нужно отвечать за те обязательства, что мы на себя взяли.



– На сегодняшний день у нас есть комплексы по сортировке отходов на территории города Москвы. Два таких комплекса находятся в Северо-Восточном и Восточном округах. У нас есть экотехнопарк в городе Тула; в городе Ярославле располагается комплекс по сортировке отходов. В настоящий момент на территории Ногинского кластера компания «Хартия» ведёт проектные решения по строительству комплексов по сортировке и переработке отходов.

– Почему были выбраны именно эти города?

– Был конкурс на определение регионального оператора, и любая компания в сфере этих услуг могла в нём участвовать и получить статус. «Хартия» оказалась в числе лучших. Основной наш офис находится в Москве, поэтому в работу мы взяли близлежащие регионы, и сейчас мы предоставляем абсолютно новую коммунальную услугу, новый и удобный сервис жителям.

мы будем строить и развивать, будут оборудованы продукцией отечественного производителя – сортировочными конвейерами.

Вся техника, которая находится в нашем распоряжении, абсолютно новая и современная. Мусоровозы обеспечены современными установками, также они минимизируют шумовые эффекты при выгрузке отходов, то есть это та техника, которая при своей работе не создаёт дискомфорт жителям. У нас очень хорошее прессовое оборудование. В принципе, у нас достаточно серьезно развит технический спектр именно в части оборудования тех объектов, которые у нас сейчас работают. Повторюсь, что мы всё-таки идём в ногу со временем, и, конечно же, те технологии, которые на сегодняшний день применяются, соответствуют всем современным требованиям и стандартам. Могу сказать, что на территории Ногинского кластера объекты, которые мы будем строить – это часть отечественных разработок, ещё не

– Ваша компания занимается не только сбором, но и переработкой отходов. Удаётся ли дать им вторую жизнь?

– Совершенно верно, на сегодняшний день мы одна из компаний, которая на своих мощностях аккумулирует большое количество отдельно собранных отходов. Мы идём по пути минимизации воздействия как жизнедеятельности человека, так и деятельности самой компании. Мы внедряем абсолютно везде, где работаем, систему раздельного сбора отходов, дабы минимизировать их количество, которое впоследствии будет направляться на размещение.

У нас есть комплексы по гранулированию пластика, который другие производители могут использовать как вторсырьё. Также запланировано строительство комплекса именно по переработке компоста – отходов, которые по большей части состоят из органики (пищевые отходы) и в процессе разложения оказывают сильное воздействие на окружающую среду. Сейчас мы разрабатываем технологии



тех масштабах, как сейчас. Плюс молодые люди от 20 до 35 лет – те, кто поехал по миру, посмотрел, как живут в других странах. Все же хотят, чтобы мы тоже жили в чистом регионе, чтобы экономическая обстановка была благоприятная, чтобы можно было пойти в лес и не наткнуться там на пустые пластиковые бутылки. Соответственно, такие осознанные граждане включаются в процесс очень оперативно. Но работать в этом направлении нам ещё придётся немало.

Мы как региональные операторы, со своей стороны, берём ответственность за отходы потребителей, сбор и утилизацию. На сегодняшний день та коммунальная услуга, которая у нас появилась в платёжном документе за квартиру, называется «Обращение с ТКО» и выделена отдельной строкой. И как раз региональные операторы помогают жителям правильно обращаться с отходами и централизованно перенаправлять их потоки на объекты, которые должны быть включены именно в этот процесс. Те предприятия, сортировочные комплексы, существующие сейчас на территории Московской области, допустим, на нашем Ногинском кластере, раньше работали локально и принимали на себя часть объёмов. Но с приходом регионального оператора мощности стали загружены почти на 100%, и эти комплексы начали пропускать через себя больший объём отходов.

Мы очень стараемся, но без участия жителей всем будет тяжело.

– Андрей Владимирович, расскажите о своей работе в Орехово-Зуевском городском округе?

– В Орехово-Зуевском городском округе есть объект, который мы приобрели: до нас там тоже было предприятие, которое занималось сортировкой отходов. Но в связи с тем, что коммерсанты не всегда

для того, чтобы всю транспортируемую органику на территории Ногинского кластера превращать в компост. Это большой объём отходов, и задача поставлена масштабная. Одним словом – мы молодцы, что стараемся.

– Для эффективной переработки отходов важно приучить людей к раздельному сбору мусора. Какие мероприятия для этого проводит ваша компания?

– Да, действительно, без подключения жителей к процессу раздельного сбора отходов ни о какой реализации реформы, ни о какой будущей системе раздельного сбора отходов, их переработке говорить не приходится.

Мы, конечно, со своей стороны, проводим работу и с детьми: у нас есть специалисты, которые занимаются экоуроками в учебных заведениях (3, 4, 5, 6 классы). Также принимаем участие в массовых мероприятиях, которые проводятся в городах, где мы работаем. Если так брать по Москве – это и пикник «Афиши», и «Усадьба Jazz» в Архангельском, куда приходит довольно много людей. Такие мероприятия посещают порядка 40-50 тысяч жителей, и на площадках мы организуем систему раздельного сбора отходов: взаимодействуем с волонтерами и совместно пропагандируем правильное обращение с отходами. Также у нас есть собственные мероприятия, где мы проводим акции по раздельному сбору мусора. Работа в этой части у нас ведётся обширная, в СМИ постоянно публикуем информацию о раздельном сборе отходов, о перспективах этого мероприятия. На сегодняшний день о реализации такой программы в каком-либо регионе без включения жителей в этот процесс говорить об улучшении экологической ситуации не приходится. Поэтому каждый житель является частью важного дела, улучшения экологической

обстановки в том регионе, где он живёт. Это на самом деле важно, и люди должны это понимать.

– С вашей точки зрения, люди активно принимают участие в этом важном процессе?

– Могу сказать, что я лично занимался внедрением раздельного сбора отходов на территории Северо-Восточного и Восточного округов Москвы и наблюдал, как жители очень быстро включаются в этот процесс, действительно понимают, что это нужно.

Здесь есть несколько тонкостей по возрастным категориям, у нас самые ответственные – это пенсионеры, люди, которые в советское время очень бережно относились к ресурсам. Они понимают, что это очень важно и нужно. Возможно, кто-то видел, что в советское время существовала система раздельного сбора мусора, но она была немного архаичной и не в





добросовестно работают и не заинтересованы в развитии своих технологий, мы этот объект приобрели и на сегодняшний день как раз ведём проектную работу по его модернизации для запуска на полную мощность. Я надеюсь, что в 2020 году мы этот объект запустим, и он будет принимать на себя тот объём отходов, который образуется в Орехово-Зуевском городском округе. И, соответственно, через этот новый комплекс мы будем минимизировать последствия.

У нас сами жители, как говорится, приблизили реформу на территории Московской области. Очень много было гневных возгласов от них о том, что переполнены мусорные полигоны, большое количество свалок в Подмоскovie. Но ведь никто этого не хочет!

Да, такие протестные движения были очень громкими, и жители сами иници-



ировали принятие этой реформы. Плюс экологическая обстановка сейчас доста-

точно удручающая. Был ряд компаний, которые недобросовестно исполняли свои обязательства. Зачастую отходы, забираемые у населения, они в лучшем случае напрямую везли на полигон, а ещё чаще – выбрасывали в леса, овраги, реки...

Откуда вот у нас такая негативная ситуация на территории Московской области? Как раз из-за таких компаний. Поэтому региональные операторы взяли на себя ответственность, обязательства и перед ЖКХ, и перед правительством Московской области, и, самое главное, перед жителями за обращение с отходами.

Соответственно, конечно же, в этой части приходится работать очень много, объём отходов только увеличивается. Есть много нюансов и подводных камней, с которыми нам приходится сталкиваться в процессе работы, но мы, как говорится, видим цель и не видим преград.



«МИГЕКО»: СТРОИМ БУДУЩЕЕ

Орехово-Зуево – активно развивающийся город Московской области. После присоединения территорий в 2018 году городской округ Орехово-Зуево заметно увеличился, что сделало его более привлекательным для предпринимателей. Одной из основных целей округа является привлечение новых предпринимателей и повышение количества рабочих мест в городе. Эту задачу ставят перед собой и более крупные предприниматели, такие как ООО «Мигеко». На счету этой организации находится большое количество площадей, которые способны обеспечить рабочими местами и других предпринимателей. Подробнее о компании рассказал её генеральный директор Геннадий Генералов.

– Компания ООО «Мигеко» была основана в ноябре 1993 года. В активе компании имеется две АЗС, три торговых комплекса, кафе, автомойка, стоянка. С 2011 года открыт торговый комплекс на улице Бирюкова, он расположен в спальном районе, за счёт частой ротации поступающих продуктов и доверительного качественного общения и обслуживания пользуется успехом у жителей этого района. Его площадь составляет 2000 квадратных метров и имеет порядка 100 торговых точек. Основное отличие от других торговых комплексов – это качество обслуживания, чистота и порядок, доверительный контакт между продавцом и покупателем. Всё это составляет ту самую привлекательность для посетителей нашего торгового комплекса. Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Нами подготовлена программа по усовершенствованию торговых центров для нового уровня обслуживания. Будет изменён как внутренний, так и внешний дизайн наших торговых комплексов. Наша торговая компания всегда плотно сотрудничает с предпринимателями и другими компаниями-партнёрами. Мы надеемся как на старых партнёров, так и на привлечение новых. Изначально наша компания была рассчитана на местных предпринимателей, и вместе мы всегда отстаиваем свои интересы на всех уровнях власти. Тем более администрация городского округа Орехово-Зуево всегда очень внимательна и доброжелательна к нашим проблемам и старается оказать нам всестороннюю помощь. Мы выстраиваем диалог с общественными организациями, оказываем спонсорскую помощь в социальных мероприятиях. На данном этапе мы планируем провести ребрендинг своих объектов и обеспечить доступ и комфортные условия для наших покупателей.

– Ваша компания существует практически 27 лет. Расскажите, насколько динамично проходило её развитие, каковы ваши приоритетные цели в настоящее время?

– Как и многие другие компании, мы развивались постепенно. В 1999 году мы построили первую АЗС, в 2000-м году – вторую, а уже затем приступили к строительству торговых центров. Первым из них был ТЦ «Вокзальный», введённый нами в эксплуатацию в 2006 году. В 2011 году нами было закончено строительство ТЦ на улице Бирюкова. По прошествии некоторого времени мы стали независимыми, никому и ничем не обязанными. Говорить о том, что в настоящее время мы планируем создавать что-то абсолютно новое – рано. Это связано в первую очередь с обстоятельствами, которые требуют больших финансовых затрат и долгосрочного со-



гласования. Поэтому нашей приоритетной целью сейчас является укрепление своих позиций путём повышения качества обслуживания и границ неких сложившихся ранее стандартов.

– Сколько рабочих мест занято на вашей площади? Сотрудничаете ли вы с сетевыми магазинами?

– В совокупности занятость на наших площадях составляет около 2000 рабочих мест. И секрет такого большого количества заключается в том, что мы работаем с розничными предпринимателями и стараемся не работать с сетевыми организациями. Это связано в первую очередь с тем, что сетевые магазины занимают большую площадь, что, со своей стороны, может повлечь сокращение количества рабочих мест в 2-2,5 раза. Если мы и будем сотрудничать с «сетевиками», то только для увеличения трафика.

Торговые центры ООО «Мигеко» имеют высокие рейтинги среди покупателей, что действительно отражает их качественную работу и привлекательность не только для покупателей, но и предпринимателей.



ДЕНИС СЕРЁГИН,

ООО «КЛИНИКА НОВАЯ МЕДИЦИНА»: «Здоровье пациента превыше всего»

Со своего зарождения в глубине тысячелетий и до 1917 года вся мировая медицина была частной. Другой никто и не представлял до образования в 1918 году Наркомата здравоохранения РСФСР. Конечно, трудно отрицать несомненные успехи, продемонстрированные за прошедшее столетие медициной государственной. Но вот «вожди мирового пролетариата», всерьёз захворав, обращались отчего-то не к ней, а к частникам с «загнивающего Запада». Пример подал сам основатель Советского государства В. И. Ленин. Сохранилось ироничное письмо Владимира Ильича к Горькому. «Упаси боже от врачей-товарищей вообще, врачей-большевиков в частности! – писал «буревестнику революции» «большевик № 1». – Уверяю вас, что лечиться (кроме мелочных случаев) надо только у первоклассных знаменитостей». Сам вождь так и поступал: когда его здоровье дало сильный сбой, из Германии была приглашена целая команда «частников» из числа звёзд европейской медицины, во главе с Отфридом Фёрстером. Существует фото этих докторов, снявшихся зимой 1922 года на Красной площади. Между прочим, их услуги обошлись разорённой Гражданской войной и разрухой стране во многие тысячи золотом.

Но у рядовых граждан страны лет 90 не было выбора: «Государственная медицина или частная?» Сейчас он снова есть, и слава богу! О буднях одного из передовых частных медучреждений Московской области, ООО «Клиника Новая Медицина», мы расспросили его директора Дениса Александровича Серёгина.



Новая Медицина» в Орехово-Зуево, на улице Дзержинского, 41, со стационаром на 32 койки и рентген-операционной, где мы имеем возможность оказывать услуги высокотехнологичной медицинской помощи. О ней сегодня мне и хотелось рассказать.

– На сайте клиники сказано, что пациенты могут получить у вас помощь по более чем 20 направлениям современной медицины. Что это за направления? И сколько пациентов пользуются услугами вашей клиники?

– В клинике пациентам оказывается помощь по таким направлениям, как акушерство и гинекология, офтальмология, стоматология, терапия, кардиология, эндокринология, онкология, хирургия, нейрохирургия, неврология, ревматология, флебология, травматология и ортопедия, педиатрия, косметология и т. д. У нас есть крупное диагностическое отделение, оснащённое цифровым рентгеном, новейшей УЗИ-аппаратурой. Каждый год мы открываем новые отделения, внедряем новые дисциплины для удобства пациентов, которым больше не надо ехать со своими проблемами в столицу. Это первый в Орехово-Зуево многопрофильный частный медицинский центр с операционной, круглосуточным стационаром и травмпунктом. Клиника принимает более 150 пациентов в день, здесь проводится более 1500 операций в год.

– Денис Александрович, первый медицинский центр «Новая Медицина» открылся в Орехово-Зуево в 2001 году. За прошедшие без малого 20 лет он развился в сеть медицинских центров. А с чего и с кого всё начиналось?

– Наша сеть начала развиваться в 2001 году с открытия амбулаторно-поликлинического частного медицинского центра в Орехово-Зуево, на улице Пушкина, 12. Меня пригласили туда для организации стоматологического отделения. Этот медицинский центр мы открывали вместе с

ассоциацией «Армия и Бизнес», с которой и сейчас очень плотно сотрудничаем.

В то время частная медицина была не настолько развита, как сейчас, и активность в потреблении подобных услуг была гораздо ниже. И тем интереснее было этот спрос развивать! Никто не знал, во что это выльется, многие сомневались, что мы пошли верной дорогой. А развилось всё в сеть продвинутых медицинских центров. Сейчас их 13, и совсем скоро откроется ещё один, в городе Павловский Посад. Сегодня в их числе есть «Клиника

– Самое современное медицинское оборудование – предмет гордости сотрудников клиники. Расскажите о нём подробнее. Какую технику хотелось бы особо отметить?

– Одно из самых интересных среди последних наших приобретений – кардиологический аппарат «Тредмил». Тредмил-тест – это нагрузочный тест для выявления сердечно-сосудистой недостаточности у пациентов, беговая дорожка, подключённая к аппаратам. Когда при обычной диагностике, ЭКГ, суточном и холтеровском мониторинге мы не можем обнаружить каких-то патологий, но пациент продолжает жаловаться на сердце, применяется этот нагрузочный тест. Наш аппарат «Тредмил» – единственный в городе, даже в государственных медицинских учреждениях Орехово-Зуево таких пока нет, используют велоэргометры, создающие не совсем правильную нагрузку. «Тредмил» в кардиологии является трендом. Кстати, это приобретение не несло какой-либо особой маркетинговой нагрузки, просто мы видели, что в прохождении этого теста нуждаются очень многие наши пациенты.

Высокотехнологичным оборудованием оснащено операционное отделение. У нас есть С-дуга хорошей фирмы GE Healthcare, позволяющая проводить на высоком уровне множество хирургических и ортопедических манипуляций. Это рентген-аппарат, который используется непосредственно у операционного стола. У нас очень много эндоскопического оборудования, мы практикуем как лапароскопию, так и артроскопические операции. Имеются хирургические лазеры.

Очень хорошо оснащена наша анестезиологическая бригада: от аппаратов искусственной вентиляции лёгких до приборов мониторинга состояния пациента в палате интенсивной терапии. В диагностическом отделении установлены УЗИ-аппараты производства Toshiba и GE – это аппараты экспертного класса, позволяющие проводить высококлассную диагностику.



Самым современным оборудованием может похвастаться стоматологическое отделение. Здесь мы делаем много как обычных операций, к примеру, в рамках имплантологии, так и пересадку костей. При нехватке у пациента костных тканей можем сделать как аутотрансплантацию, пересадив частицу его собственной кости, так и подсадить искусственную кость.

В клинике проводятся уникальные для нашего города гинекологические исследования, например гистеросальпингография – проверка прохождения маточных труб.

В общем, «Клиника Новая Медицина» располагает множеством самого современного оборудования, благодаря которому врачи получают отличные результаты. Оно способно уменьшить нагрузку на пациента в момент операции, и процесс выздоровления проходит гораздо быстрее.

– Техника в современной медицине, безусловно, важна, но пациента она мало интересует: он по-прежнему идёт именно к доктору, к врачу. А у вас подобрался уникальный коллектив, включающий докторов и кандидатов медицинских наук, профессоров и заведующих кафедрами медицинских вузов. Расскажите о своём коллективе.

– Я всегда в своих выступлениях подчёркиваю, что формирование высококлассного коллектива – процесс кропотли-

вый и небезопасный. Отличных специалистов всегда не хватает.

Мы общаемся и сотрудничаем с большим количеством медицинских вузов и государственных медорганизаций, таких как МОНКИ или ЦИТО им. Приорова, и стараемся привлечь к нашей работе их специалистов. А офтальмологические операции у нас, к примеру, проводят кандидаты медицинских наук из Рязани, из ОКБ им. Семашко. Мы постарались собрать ударный пул врачей. Конечно, амбулаторно-поликлиническую деятельность у нас в основном ведут местные специалисты, тоже отличные, ну а для сложных манипуляций, таких как замена тазобедренного сустава, нейрохирургические операции или лечение катаракты, у нас есть специалисты зачастую даже с международным опытом. Всего в клинике трудятся 65 врачей, из них 9 врачей высшей категории и КМН; принимают специалисты по 40 разным специализациям.

Конечно, мы честно заявляем клиентам: есть случаи, в которых наши специалисты не в силах помочь, вам нужно в Москву или за границу. Да, мы – коммерческая клиника и ценим деньги, заработанные честным путём. Но мы не готовы ради них жертвовать своими принципами. Нашей сети почти 20 лет, и если бы мы хватались за все случаи без разбора и оглядки на собственные возможности, у нас бы не было сегодня такого количества пациентов. Город у нас небольшой, здесь сильно воздействие сарафанного радио. А благодаря такой правильной политике у нас сформировалась устойчивая клиентская база, многие горожане лечатся у нас целыми семьями.

– Одна из проблем современной узкоспециализированной медицины – в замкнутости врачей-специалистов и их неумении взглянуть на проблемы здоровья пациента обобщённо. Вы же выступаете за системный, целостный взгляд на человека и болезнь, отводя большую роль комплексному лечению, невозможному без командного подхода. А как это действует на практике?



– В нашей клинике действительно очень много специализаций, смешанных между собой. Как это выглядит на практике? Вот один из самых сложных примеров: в стоматологическое отделение к врачу-ортодонт приходит пациент для исправления прикуса. И этот специалист, после того как проведёт диагностику и составит план лечения, прежде чем начать какие-либо манипуляции, обязательно направляет пациента к врачу-остеопату. Потому что организм – единое целое, и зубы не просто так выросли неровными, а челюсти – разной ширины. Это отражение целого ряда патологий всего организма. И исправить положение стоматолог в одиночку не может. Вернее, брекет-система может куда угодно зубы переместить, но как только мы эту систему уберём, полу-

– Клиника уже 5 лет работает в системе ОМС. Мы начали оказывать помощь по полису ОМС как амбулаторно-поликлиническое звено и сейчас работаем по восьми профилям: офтальмология, неврология, нейрохирургия, кардиология, ревматология, эндокринология, онкология, гинекология. Также по полису ОМС проводим сложные хирургические операции по направлениям: травматология и ортопедия, нейрохирургия, офтальмология и гинекология. А почему за это берётся коммерческая клиника? Потому что мы – медики, и девиз нашей клиники: «Здоровье пациента превыше всего».

Мы стараемся быть как можно ближе к людям. Платежеспособность россиян не позволяет многим делать дорогие операции: например, операция по заме-

У пациента появляется право выбора. Мы за честную конкуренцию, когда человек может выбрать, к каким врачам он пойдёт даже по полису ОМС. Кроме того, клиника получает деньги за эти услуги из фонда ОМС.

– Сеть клиник «Новая Медицина» традиционно оказывает благотворительную помощь участникам боевых действий, ветеранам Великой отечественной войны, а также больным детям. В чём она заключается?

– Мы являемся очень давним партнёром дома малютки «Журавушка» в деревне Красная Дубрава, в котором находятся дети с очень тяжёлыми диагнозами. И когда у персонала не хватает какого-либо сложного оборудования для диагностики, они привозят малышей к нам, и клиника принимает их абсолютно бесплатно. А если нужно, наши специалисты выезжают в «Журавушку». Это шефская помощь, у нас множество благодарственных писем от этой государственной организации, к нам даже министр приезжал и благодарил за неё.

Что касается помощи ветеранам Великой отечественной войны, в нашей клинике нет приёма терапевта по полису ОМС, но когда выяснилось, что существует большая потребность в шаговой доступности такого специалиста для этой категории пациентов, мы просто организовали для них бесплатный приём терапевта. Он ветеранов Великой отечественной войны и пенсионеров других категорий принимает раз в неделю за счёт средств клиники: ни ОМС, ни какие-либо другие фонды нам это не оплачивают. Просто мы видели такую потребность и потому организовали такую форму приёма.

Что же касается помощи участникам боевых действий, мы сотрудничаем с рядом объединяющих их организаций и тоже стараемся помогать, чем можем. Об этой деятельности можно подробно прочесть на нашем сайте.



чим рецидив. А чтобы его предупредить, наши стоматологи работают вместе с другими специалистами – кинезиологом, остеопатом. Потому что даже неправильное положение тазобедренных костей, как ни странно это звучит для неспециалиста, сильно сказывается на височном челюстном суставе! В организме всё «перевязано», поэтому мы часто работаем комплексно. Например, когда у нас идёт ведение беременности, в ней, помимо гинеколога, терапевта и прочих привычных при подобных обследованиях специалистов, участвуют психолог, специалисты по грудному вскармливанию, по йоге для беременных, проходит беседа будущей мамы с акушерами о родах. И таких примеров в нашей практике масса.

– «Клиника Новая Медицина» оказывает населению услуги не только на коммерческой основе, но и в рамках программы ОМС, что даёт пациентам уникальные возможности: они могут получить высококвалифицированную врачебную помощь бесплатно по полису! Это действительно так? Какие специалисты принимают у вас по ОМС? И что даёт участие в подобной программе частной клинике?

не тазобедренного сустава стоит около 250 тысяч рублей. Мало кто из наших пациентов может собрать такие деньги. А за счёт полиса ОМС жители восточного Подмосковья могут получить эту услугу.

Четыре профиля высокотехнологичных услуг, предлагаемых клиникой, на 200 км в округе никто предлагает; за ними нужно ехать либо в Москву, либо во Владимир.



– В ноябре прошлого года вы получили из рук губернатора Московской области А. Ю. Воробьёва награду как лауреат премии «Наше Подмосковье» за проект профориентации школьников, планирующих поступать в медвузы. Расскажите об этом проекте.

– Начну с того, что мы в 2016 году уже получали аналогичную премию. Тогда наш проект был связан с малоинвазивным удалением грыжи межпозвоночного диска.

А проект, о котором вы спрашиваете, был очень долгосрочным и интересным для нас, и у него длинная предыстория.

Когда я сам был студентом медицинского вуза, не мог не заметить, что примерно к третьему курсу половина моих сокурсников из института или ушли сами, или были отчислены. А ведь они потратили столько сил и времени, чтобы поступить! Было очень жаль этих эмоциональных и финансовых усилий и потерянных ребятами лет. И у меня возникло ощущение, что, наверное, люди не совсем понимали, что такое профессия врача и в какую сферу они идут... И это ещё полбеды, ведь встречаются люди, которые не могут себе признаться в том, что их выбор профессии врача был ошибкой, и работают в ней всю жизнь, не получая удовольствия, выгорая на работе и невольно нанося вред своим пациентам.

А у нас в городе, в МОУ Лицей, есть старшие классы (10-11) с медико-биологическим профилем. И я предложил директору организовать подобный проект для того, чтобы будущие абитуриенты могли сделать верный выбор.

Это был пилотный проект: школьники из этого класса, 27 человек, раз в неделю приходили в клинику как на урок. И мы им показывали диагностическое оборудование, забор анализов, операционную. В операционной, кстати, у нас установленные видеокмеры, позволяющие транслировать происходящее на экране конференц-зала. Так что ребята даже за ходом некоторых операций могли наблюдать в онлайн-режиме. Постепенно из общего потока выделилась группа тех, кто серьёзно запланировал связать свою судьбу с медициной. А те, кто не горел этим, не пошёл в медицинский вуз и честно признался себе, что это «не его». Я для себя назвал этот проект «Днём открытых дверей длиной в два года».

От оставшихся в проекте детей мы на протяжении этих лет слышали массу интересных вопросов и тогда совсем не думали о премии, было просто интересно. Кстати, около 70% наших подопечных успешно поступили в медвузы. И та часть молодых специалистов, что после института вернётся в город, точно будет знать, куда пойти работать!

Сейчас много говорят о непрерывном



образовании в здравоохранении, и лично я уверен, что оно должно начинаться со школы. И если наш пилотный проект окажется интересен кому-то из коллег, я с удовольствием поделюсь опытом.

– **Совсем недавно в клинике произошло радостное событие: открылась собственная аптека. Что выиграли от этого и пациенты, и врачи? Чем она отличается от множества других аптек?**

– Мы открыли аптеку ради удобства и комплексного оказания помощи нашим пациентам. Перед её открытием были опрошены все работающие у нас врачи, и по результатам этого опроса составлены списки необходимых лекарств. И именно они, прежде всего, присутствуют в ассортименте нашей аптеки. Очень удобно для пациента, прежде всего, когда он приходит в клинику, получает рекомендации и сразу же, не выходя из здания, приобретает необходимые лекарства. Цены мы держим умеренные, гуманные, так как это не маркетинговый проект для зарабатывания денег, а часть нашей политики комплексного подхода, диктующего: «Всё для блага пациента!» Аптека в нашей клинике совсем недавно открылась, но уже множество горожан целенаправленно в неё приходит, прослышав, что здесь выгодные цены. Поэтому мы сейчас будем расширять ассортимент, завозить ортопедию, ортезы, стельки, препараты для стоматологического отделения и т. д. Мы намерены оперативно реагировать на потребности пациентов.

– **В чём вы видите миссию клиник сети «Новая Медицина»?**

– Наша миссия сформулирована давно и звучит так: «Оказание качественных медицинских услуг с использованием всех возможных ресурсов, технологий и

знаний на благо пациента». Всё, что мы делаем, обращено непосредственно к нашему потребителю, пациенту. Я не устаю повторять, что можно построить дорогое современное здание, купить отличное оборудование, набрать хороших специалистов, но если к пациентам относиться неправильно, они не будут к вам ходить. В частной форме здравоохранения пациент голосует рублём, и любая подобная организация конкурирует на абсолютно честных условиях. «Здоровье пациента превыше всего!» – наш лозунг, от которого мы не откажемся ни при каких обстоятельствах. И именно благодаря этому наша сеть клиник уже 18 лет развивается и укрупняется.

– **А какие у вашей клиники планы на наступивший год?**

– Мы каждый год что-то новое и интересное внедряем, открываем. И на этот год у нас запланировано много нововведений. Откроем отделение аппаратного клеточного плазмафереза – это направление сейчас мало представлено в Орехово-Зуево. Будем также устанавливать у себя тяжёлую диагностическую технику – МРТ и КТ. Ещё в этом году планируем открыть аптечный пункт, ну и в каждом отделении что-то улучшить.

Идеи для этого я привожу практически из каждой моей поездки из-за рубежа или после посещения российских медцентров. ООО «Клиника Новая Медицина» входит в саморегулируемую организацию по здравоохранению наряду с более чем 220 организациями. Мы встречаемся и обмениваемся опытом. По моему мнению, в частной медицине люди очень открытые, с удовольствием делятся с коллегами своими наработками, и это позволяет всем нам быстро и успешно развиваться.

Подготовила Елена Александрова



История сыра с голубой плесенью взяла своё начало ещё много веков назад. Его создание окутано множеством тайн и легенд, однако всех их объединяет одно – случайность его изобретения. По одной из них, мальчик-пастух забыл свой сыр в пещере, а когда вернулся туда через месяц, тот был покрыт плесенью. Мальчик попробовал сыр и был в восторге от вкуса. Другие легенды гласят, что это монахи размещали свой сыр в пещерах, где он обрастал плесенью. Сегодня горгонзола – это один из флагманов отрасли наряду с рокфором, стилтоном и ещё рядом голубых сыров с богатой историей. Несмотря на то, что родиной горгонзолы считается Италия, мы можем насладиться прекрасными вкусовыми качествами грандиозного сыра и в Центральном регионе России. Сыроварня «Альдини» расположена в Орехово-Зуевском округе Подмосковья и радует своих покупателей восхитительным итальянским сыром. О том, какие особенности производства голубого сыра существуют, и о том, как его сделать вкусным, рассказал Дмитрий Якимов, генеральный директор ООО «Альдини».

ДМИТРИЙ ЯКИМОВ: *«Сыроварение – это система уравнений с несколькими переменными»*

– Какие события предшествовали созданию сыроварни? Как долго она производит легендарный сыр горгонзола?

– Изначально идея сыроварни родилась после введения Российской Федерацией

запрета на ввоз молочной продукции из стран Евросоюза: произошла отмена поставок итальянских, французских и многих других популярных европейских сыров. Мы и сами тогда с огорчением уткнулись

в пустые полки сырных отделов в магазинах. Купить вкусный, качественный и, что особенно важно, натуральный сыр в России стало очень проблематично. На этой волне мы решили открыть свою сыроварню, чтобы запустить производство сыров, которые не будут уступать по вкусу и качеству европейским. Импортозамещение – это как раз наша история!

Запуск собственного производства оказался длинным и трудоёмким процессом. С 2015 года наше предприятие начало свою работу, а первый сыр мы продали только осенью 2017 года. Столь продолжительный период времени был потрачен на проектирование, ремонт, заказ оборудования, разработку и тестирование технологий.

– Получали ли вы меры государственной поддержки при запуске производства? Какой должна быть сыроварня, чтобы производимый ею сыр был действительно качественным?

– Всё финансирование проекта осуществлялось на средства учредителей, то есть на наши собственные. Мы как полноценный стартап ожидаемо столкнулись с полным отсутствием инвестиционного кредитования малого бизнеса в России.

Точечные меры поддержки со стороны государства для производств, подобных нашему, например частичная компенсация затрат на приобретение оборудования, появились несколько позже, и мы воспользоваться ими уже не смогли. А проблема инвестиционного кредитования малого бизнеса по-прежнему актуальна и не решена.

Мы взяли в аренду земельный участок и помещение, провели там капитальный ремонт, строительные работы, монтаж оборудования. Все работы производились своими силами. Но при этом мы всегда находились в контакте с администрацией Орехово-Зуевского района, а также с Министерством сельского хозяйства Московской области. Мы и сейчас продолжаем с ними взаимодействовать. Со своей стороны, они оказывают нам посильную поддержку по многим «околопроизводственным» вопросам.

«ФЕРМЕРСКАЯ СЫРОВАРНЯ – ЭТО РАСТЯЖИМОЕ ПОНЯТИЕ. МОЖНО ЗАПУСТИТЬ НЕБОЛЬШОЕ ПРОИЗВОДСТВО СЫРОВ НА ПЛОЩАДИ И В 50 КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ И ПРОИЗВОДИТЬ ПРИ ЭТОМ КАЧЕСТВЕННЫЕ СЫРЫ. НАШЕ ЖЕ ПРЕДПРИЯТИЕ БОЛЕЕ КРУПНОЕ, НО, НЕСМОТря НА ЭТО, ЧАСТЬ НАШЕГО ПРОИЗВОДСТВА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ВРУЧНУЮ, ЧТО ВО МНОГОМ СВЯЗАНО С ОСОБЕННОСТЯМИ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА ГОРГОНЗОЛЫ. СЕЙЧАС НА НАШЕЙ СЫРОВАРНЕ ЗАДЕЙСТВОВАНО 9 СОТРУДНИКОВ. НО ПОВТОРЮСЬ, СЫРОВАРНЯ – ЭТО ОЧЕНЬ РАСТЯЖИМОЕ ПОНЯТИЕ, ЗДЕСЬ НЕТ КАКИХ-ЛИБО СТАНДАРТОВ И КРИТЕРИЕВ КЛАССИФИКАЦИИ».



Горгонзола Пиканте от Альдини на конкурсе «Лучший сыр России – 2019»



Горгонзола Пиканте. Способ сервировки

– Для производства сыра необходимо использовать молоко. У вас есть собственная ферма? Или вы закупаете молоко?

– Мы приобретаем молоко у наших партнёров-фермеров. В вопросе качества и соответствия молока требуемым параметрам мы им полностью доверяем, но при этом и проводим регулярный входной контроль. Наша сыроварня занимается только производством сыра. Мы с большим уважением относимся к нашим друзьям-сыроварам, кто имеет свои фермы и производит сыры, но, на мой взгляд, это непростые сферы для совмещения деятельности. С одной стороны, здорово иметь собственное сырьё и не зависеть от поставщиков, но с другой – для содержания фермы и наличия современного

молочного производства необходимы разные компетенции: соблюдение разнообразных требований контролирующих органов, наличие разных материальных баз, привлечение различных специалистов. Мы решили сконцентрироваться непосредственно на производственном процессе, чтобы уделять максимум внимания именно нюансам технологии, вкусу и качеству нашего сыра.

– Сыр горгонзола производится на основе коровьего молока. Чем отличаются сыры из коровьего и козьего молока?

– Разница между коровьим и козьим молоком есть, и она существенная. Вы легко заметите разницу как во вкусе молока, так и во вкусе произведённого на его основе

сыра. Само по себе козье молоко жирное и высокобелковое, и, с точки зрения сыровара, в вопросе сыропригодности оно может быть даже лучше коровьего, но в тоже время имеет свои органолептические нюансы, которые могут нравиться не всем и не подходит для производства любого сыра. Во многом вкус как коровьего, так и козьего молока зависит от породы животного, его кормления и условий содержания, в первую очередь – гигиены. Исторически так сложилось, что из коровьего молока делают одни сорта сыров, а из козьего – другие. Иногда козье и коровье молоко могут смешивать, чтобы получить «промежуточные» варианты. Сыры из коровьего молока обычно более популярны ввиду их традиционного и привычного вкуса для массового потребителя, но и козьи сыры становятся в России всё более популярными и востребованными в среде ценителей натуральных качественных сыров. Мы работаем на коровьем молоке, потому что для нашей основной продукции, а именно сыра горгонзола, традиционно используется коровье молоко.

– В чём заключается уникальность изготовления горгонзолы? Насколько общедоступен сам традиционный рецепт её приготовления?

– Полноценный рецепт сыра найти невозможно. Любой сыровар оберегает свои технологии, тайны и нюансы, о которых он не рассказывает. Что касается именно сыра горгонзола, то здесь есть свои требования к производству, а также некие базовые критерии, технологические аспекты, которые закрепляются для всех, и все им следуют, так, например, происходит в Италии. Но при этом всё напрямую зависит от молока как базового сырья для любого сыра. Та технология, которая работает в Италии на молоке итальянских коров, совсем не гарантированно сработает на нашем российском молоке. Пример тому – в том числе опыт нашей сыроварни, когда мы адаптировали классическую итальянскую технологию под российское сырьё, внося корректировки в технический процесс, связанный именно с молоком. Это заняло большое количество времени.



Конкурс сыров «Лучший сыр России-2019»

«СЫРОВАРИЕ – ЭТО СИСТЕМА УРАВНЕНИЙ С НЕСКОЛЬКИМИ ПЕРЕМЕННЫМИ, И ЕСЛИ ВСЁ ОСТАЛЬНОЕ СДЕЛАЛИ ХОРОШО, НО ХОТЯ БЫ В ОДНОМ МЕСТЕ ОШИБЛИСЬ, ТО ВЕСЬ РЕЗУЛЬТАТ ИДЁТ НАСМАРКУ».

Если мы говорим о работе с голубым сыром, важно понимать, что его производство считается одним из самых сложных и в чём-то даже «наукоёмким». Даже сыры, выдерживаемые годами, как легендарный пармезан, произвести проще. В состав классического сыра входят заквасочная микрофлора и сычужный фермент. В горгонзоле, помимо этих компонентов, применяются газообразующие культуры, а также культуры голубой плесени. Если сравнивать процесс приготовления сыра с формулой, то для сыра с плесенью остаётся больше переменных, соответственно, создаётся больше факторов, определяющих качество полученного результата.

Что касается технологического аспекта, то мы, например, изначально выстраивали технический процесс для производства именно голубого сыра. Закупалось соответствующее оборудование, создавались необходимые условия созревания. На одном производстве невозможно создавать и голубой сыр, и, допустим, полутвёрдый.

– Расскажите, какие условия необходимо соблюдать, чтобы сыр был качественным и вкусным?

– Вообще, хороший сыр «начинается» именно с молока. Именно оно диктует «правила игры» и нюансы работы, чтобы получить качественный продукт. Если условие с наличием качественного молока выполнено, то вторым условием станет заквасочная микрофлора, которая применяется при изготовлении сыра. Это ингредиенты, которые мы используем для изготовления сыров. Мы, например, применяем итальянские закваски, которые заказываем на родине горгонзолы, потому что в России производство сыродельных культур ещё не развито до такой степени, чтобы производить культуры того качества, которые необходимы для производства качественных сыров европейского



Фестиваль сыров в г. Калуга

уровня. Также важными условиями являются гигиена производства и определённые режимы и нюансы созревания сыра и ухода за ним, которые сыроварами, как правило, держатся в секрете.

– Необходимое условие сыра горгонзола – это плесень. Как она образуется и как появилась в списке кулинарных изысков?

– Изначально производство голубых сыров предполагало использование голубой плесени, которая выращивалась на хлебе,



Горгонзола Дольче

и до сих пор французские производители рокфора любят показывать жуткие на вид заплесневелые батоны, плесень на которых имеет уже разрушительный характер, и сам батон практически не узнать. Сейчас, конечно, ситуация изменилась. К настоящему времени создано множество штаммов благородной голубой плесени со своими особенностями, а выращивается она уже не на хлебе, а в лабораториях.

– Каков сейчас объём вашего производства? Сколько наименований товаров предлагает «Альдини»?

– Объём нашего производства ориентирован на объём спроса. Он легко регулируется нами по необходимости. В настоящий момент мы можем производить в день более 150 килограммов сыра. У нас существует три наименования голубых сыров: традиционные итальянские сыры горгонзола дольче, горгонзола пиканте, а также с недавнего времени мы начали производство сыра стилтон по традиционной английской технологии. Данные сыры мы предлагаем своим партнёрам, магазинам и торговым точкам. Однако когда мы сами выезжаем на ярмарки, выставки или фестивали, то предлагаем нашим покупателям эксклюзивные сорта сыра, которые производим отдельными партиями специально для ярмарок. Такие сыры более выдержанные, ароматные и обладают неповторимым вкусом.

– У вас много торговых точек, где можно купить вашу продукцию. Как вам удалось заявить о себе?

– Мы участвовали в ярмарках, фестивалях и выставках в Москве и области, а также в других городах. На таких мероприятиях мы знакомимся с местными предпринимателями, владельцами местных магазинов. Они пробовали наши сыры, они им нравились, и мы начинали

сотрудничество. Для небольших «фермерских» производств участие в ярмарках – это отличный способ заявить о себе и продемонстрировать свою продукцию.

– Ваше производство существует более 2,5 лет. Какие итоги вы уже можете подвести, и какие планы вам только предстоит реализовать?

– Мы гордимся нашей продукцией, но при этом постоянно работаем над совершенствованием технологии производства и вообще пытаемся становиться только лучше. Основные наши достижения – это победа в конкурсе «Лучший сыр России» 2 года подряд (2018-2019 гг.) в категории сыров с голубой плесенью, который проводился в рамках ежегодного Истринского фестиваля. Также в 2019 году нам удалось выйти в финал Гран-при, где среди 10 лучших сортов сыра от российских сыроваров мы стали третьими. Это достойный результат, за который не стыдно.

В дальнейшем мы планируем увеличивать наши производственные мощности и расширять ассортимент продукции. Наше производство уже готово к такой нагрузке, однако ввиду сложившейся ситуации и в нашей стране и в мире в целом делать какие-то прогнозы мы пока не будем.



БАНК «ВОЗРОЖДЕНИЕ»: «Наш принцип – поддержка клиента на каждом этапе жизни или развития бизнеса»

Вице-президент, региональный управляющий Ногинским офисом банка «Возрождение» Наталия Макарова рассказала корреспонденту «Бизнес-Диалог Медиа» о том, почему банк «Возрождение» столько лет удерживает стабильные позиции на финансовом рынке Московской области, и ответила на вопрос, в каких случаях сотрудничество с банком будет максимально выгодным для клиента.



– Наталия Юрьевна, вы уже более 17 лет возглавляете офис «Ногинский», в состав которого входят дополнительные офисы «Орехово-Зуевский» и «Павловско-Посадский», а в целом ваш стаж в российской банковской отрасли составляет более 30 лет. Скажите, многое ли изменилось за последние 15-20 лет на финансовом рынке России и в банке «Возрождение» в частности?

– Изменилось многое, как и всё в нашей жизни за последние 20 лет. Банковский бизнес стремительно развивается: новые технологии, уровень сервиса, количество предоставляемых финансовыми организациями услуг – всё это уже не сравнить с тем, что было 25-30 лет назад, когда отделения «Возрождения» только открывались в Московской области. Принципиально увеличилась скорость обслуживания, появились новые каналы взаимодействия с клиентом. С другой стороны, в нашем банке есть и неизменные вещи: я говорю об особых доверительных отношениях с клиентами, которые мы соз-

давали все эти годы и сегодня бережно храним. Это отношения, основанные на доверии, партнёрстве и возможности получить от банка поддержку на каждом этапе жизни или развития бизнеса, в любых обстоятельствах.

– Известно, что исторически среди ваших клиентов много организаций, в том числе бюджетных, которые сотрудничают с вами в рамках зарплатных проектов. Чем для них привлекателен ваш банк?

– Критерии выбора просты и понятны: выбирают банк надёжный, лояльный, с хорошими предложениями, с обширной сетью филиалов, отделений и банкоматов. К слову, с учётом банкоматов группы ВТБ, которые доступны нашим клиентам для использования без комиссии, наша общая сеть стала одной из самых широких в стране и СНГ – порядка 15 тысяч устройств. Кроме того, в отличие от многих других банков, в «Возрождении» зарплатные клиенты всегда в зоне особого внимания. Для них у нас предусмотрены лучшие условия, индивидуальный подход и специальные программы кредитования.

– Какие преимущества даёт сотрудничество с банком «Возрождение»?

– Если мы говорим о клиентах банка в рамках зарплатных проектов, то есть о тех, кто получает зарплату на счёт в «Возрождении», то обслуживание включает целый пакет дополнительных банковских услуг, в том числе бесплатных. Таких как кредитование по льготным ставкам, выпуск карт не только самому клиенту, но и членам его семьи, доступ к программам лояльности партнёров – агентств по недвижимости, платёжных систем, страховых компаний, и многое другое. Кроме того, мы стараемся максимально упростить взаимоотношения с клиентом. Значительно сокращаем перечень документов, необходимых для предоставления кредита или ипотеки; активно инвестируем в интернет-банк и мобильное приложение – они сейчас на

уровне топовых банков; непосредственно на предприятиях устанавливаем свои банкоматы и терминалы для оплаты услуг ЖКХ; организуем работу выездного офиса и менеджеров на территории компании. Что касается преимуществ продуктов и услуг, на сегодняшний день у нас одна из лучших на рынке ставок по ипотеке, мы победили в январском рейтинге лучших ипотечных банков страны по версии ИД «Коммерсантъ». У нас также хорошие условия по потребительскому кредитованию и рефинансированию кредитов, выданных в других банках, а доходность по нашему накопительному счёту соразмерна с доходностью вкладов в других банках.

– Как банкир с большим опытом, какой совет вы можете дать нашим читателям, как сделать сотрудничество с банком максимально выгодным для себя?

– Банковские технологии идут вперёд, и вместе с ними меняются наши клиенты. Мы видим, что максимально выгодно сейчас сотрудничают с банком так называемые «продвинутые пользователи». Те, которые ориентируются в банковских продуктах и технологиях; знают, что карты нужно выбирать с кешбэком; знают, как правильно пользоваться кредиткой, и чаще заходят в интернет-банк, чем в офис.

Что касается выбора банка, то лично я всегда советую выбирать тот, что руководствуется долгосрочной перспективой сотрудничества и заинтересован в том, чтобы клиент раз за разом к нему возвращался. С таким подходом от вас не будут стремиться получить сиюминутную выгоду, а предложат оптимальный именно для вас продукт, рассчитывая на вашу дальнейшую лояльность. Могу с уверенностью сказать, что «Возрождение» – именно такой банк. Мы ищем выгодные решения, оперативно корректируем ставки, чтобы в условиях стремительно меняющегося рынка наши продукты по-прежнему оставались для клиентов максимально привлекательными.



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Вклад «МОЙ ДОХОД»

Ваша #НЕПРОСТОКАРТА
ПОВЫШАЕТ СТАВКУ!

7 ДОХОД ДО
7,50 %

ГОДОВЫХ*

ПРИ АКТИВНОМ
ИСПОЛЬЗОВАНИИ КАРТЫ

Актер
Игорь Петренко
клиент Банка с 2005 года

8 800 775 93 93 // www.vbank.ru / ВСЕ СЛОЖИТСЯ!

*Вклад «Мой доход». Валюта вклада – рубли РФ и доллары США. Минимальная гарантированная ставка — 4,900% годовых в рублях / 0,100% годовых в долларах США. Сроки размещения: 91 дн., 181 дн., 367 дн., 547 дн., 731 дн., 1095 дн. Сумма вклада: через дистанционные каналы - от 30 000 руб. / от 500 долл. США; в офисе Банка - от 100 000 руб. / от 3 000 долл. США. По желанию вкладчика проценты могут быть капитализированы или перечислены на счет в Банке, допускающий зачисление. Выплата процентов ежемесячно. Без довлжений и частичных снятий. Досрочное расторжение вклада по ставке вклада «до востребования» в соответствующей валюте, действующей в Банке на дату расторжения договора. Пролонгация автоматическая, но не более 2 раз, далее договор продлевается на условиях вклада «до востребования». Вклады застрахованы в соответствии с Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ "О страховании вкладов в банках Российской Федерации". Возмещение по вкладам в Банке, в отношении которых наступил страховой случай, выплачивается вкладчику Агентством по страхованию вкладов в размере 100 % суммы вкладов в Банке, но не более 1,4 млн рублей. Ставка в рекламе указана при размещении вклада от 30 000 руб. в дистанционных каналах (от 100 000 руб. в офисах Банка) на 1095 дней с учетом капитализации и при обороте по дебетовой # НЕПРОСТОКАРТА (далее – Карта) от 75 тыс. руб./мес. в рамках Акции «Твои правила» (надбавка 0,75% – при сумме покупок по Карте от 10 тыс. руб. [вкл.] до 50 тыс. руб., 1,5% – от 50 тыс. руб. [вкл.] до 75 тыс. руб., 2% – от 75 тыс. руб. [вкл.]). Акция действует с 19.08.2019 г. Подробная информация об организаторе Акции, сроках, месте и порядке ее проведения, а также актуальные тарифы на сайте www.vbank.ru и во всех подразделениях Банка. Не является офертой. Информация актуальна на 06.03.2020. Банк «Возрождение» (ПАО). Ген. лицензия ЦБ РФ №1439 от 22.01.2015.



DIALOG

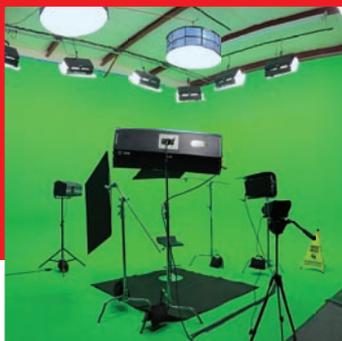
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

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

Телефон: +7 (495) 730-55-50 (доб. 5700)

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

