

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 3 июнь 2021



ТЕМА НОМЕРА:

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБЛАСТИ – ИТОГИ ГОДА

РАФАЭЛЬ ХАБИРОВ,
генеральный директор компании MOBITRUCK:

**«ХОЧЕШЬ БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ –
БУДЬ ИМ!»**

НПК САЛМОРУ — динамично развивающееся предприятие, производящее различное оборудование для рыбоводства и обслуживания городских и приусадебных водоемов. Мы выпускаем одно из самых востребованных изделий для обслуживания всех видов водоемов — аэраторы. Номенклатура изделий насчитывает более 30 типоразмеров и видов аэраторов. Содержание растворенного в воде кислорода — один из основных лимитирующих факторов, определяющих способность водоемов к самоочищению.



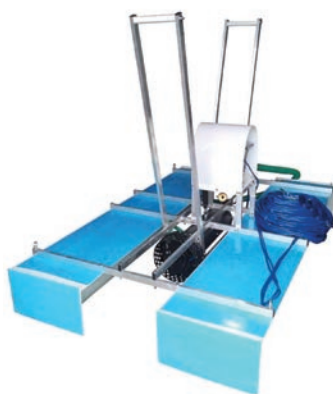
Аэратор «Поток АК»



Аэратор «Поток Причал»



Аэратор «Поток Звезда»



Аэратор «Гидрос ПА с воздуходувкой»



Импеллерный аэратор

Подробная информация о наших изделиях на сайте www.salmo.ru

Коммерческий директор
Абибок Рената Рашитовна
Руководитель предприятия
к.б.н. Белковский Николай Михайлович
nbelkovskij@yandex.ru
www.salmo.ru

Телефоны:
8 (800) 302-06-62
+7 (498) 484-99-90
+7 (916) 681-05-42
+7 (962) 996-98-14

ОЭЗ «ДОБРОГРАД-1» – НОВЫЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА ДЛЯ РАБОТЫ И ЖИЗНИ!



Олег Фомин, генеральный директор проекта «Доброград»

Одним из важных драйверов развития экономики на сегодняшний день являются особые экономические зоны. Самая молодая из них – частная ОЭЗ «Доброград-1», расположена во Владимирской области, всего в 5 км от города Доброграда, на площади 211 га.

Особая экономическая зона «Доброград-1» является частью большого одноименного девелоперского проекта, реализуемого на частные инвестиции Владимира Седова.

Уже не первый раз мы убедились в том, что для будущего резидента важным фактором выбора ОЭЗ становится шаговая доступность социальной и бизнес-инфраструктуры. «Доброград-1» расположена в пяти километрах от города Доброграда, где уже полностью готовы все условия для жизни резидентов и их семей.

Активно меняющаяся среда формирует новые стандарты качества жизни и комфорта, позволяет реализовать потенциал человека. Строительство современного жилья, наличие отелей, бизнес-центров, культурных, спортивных площадок создают уникальные форматы конструктивного партнёрского взаимодействия наших проектов, генерируют дополни-

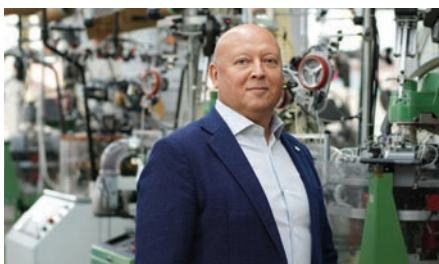
тельные возможности как для жителей города, так и для резидентов ОЭЗ.

В этом году в Доброграде появятся школа и детский сад. Также в городе есть собственный аэропорт малой авиации, что является важным фактором для инвесторов, привыкших ценить своё время», – прокомментировал Олег Фомин, генеральный директор проекта «Доброград».

25 мая на экспертном совете в администрации Владимирской области была одобрена заявка ООО «ИНТЕКС» на получение статуса резидента особой экономической зоны «Доброград-1». Таким образом, первым резидентом ОЭЗ стала компания, выпускающая медицинские компрессионные изделия.

«ИНТЕКС» – КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОМПРЕССИОННОГО ТРИКОТАЖА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, РАБОТАЮЩИЙ В СВОЁМ СЕКТОРЕ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ. КАЧЕСТВО ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ НЕ ТОЛЬКО НЕ УСТУПАЕТ ЗАРУБЕЖНЫМ АНАЛОГАМ, НО И ПРЕВОСХОДИТ ИХ ПО МНОГИМ ПАРАМЕТРАМ. ВВОД В СТРОЙ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАПЛАНИРОВАН НА IV КВАРТАЛ 2022 ГОДА. ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ ЗА ПЕРВЫЕ ПЯТЬ ЛЕТ СОСТАВИТ 241 МЛН РУБЛЕЙ.

«При выборе территории для нового проекта нам было важно оптимизировать максимальное количество процессов. Прежде всего – это льготное налогообложение и выгодное месторасположение ОЭЗ, поскольку основные наши контрагенты находятся в столице и Московской области. Большинство наших поставщиков сырья сосредоточено в нижегородском направлении, поэтому транспортная доступность ОЭЗ «Доброград-1» для нас – бесспорный плюс. Оценивали также кадровый потенциал Владимирской области для нового предприятия. И конечно, главным фактором для принятия решения стало отношение областной и районной администраций и руководства управля-



Олег Балашов, учредитель ООО «ИНТЕКС»

ющей компании «Доброград-1» к инвесторам», – говорит Олег Егорович Балашов, учредитель компании ООО «ИНТЕКС».

Статус резидента ОЭЗ «Доброград-1» позволит инвесторам пользоваться всеми налоговыми преференциями. Налог на прибыль в первые семь лет составит всего 2% и не превысит 15,5% вплоть до 2069 года. Отсутствуют таможенные пошлины и НДС, на первые 10 лет все резиденты освобождаются от транспортного налога и налога на имущество, первые пять лет – от земельного налога.

В ближайшее время резидентом «Доброград-1» станет одно из предприятий группы «Аскона», которая намерена открыть в ОЭЗ новое производство товаров для мирового мебельного ретейлера «ИКЕА» на 60 000 м², причём через пару лет площадь планируется увеличить вдвое. Начало строительства намечено на III квартал 2021 года, запуск объекта – III-IV кварталы 2022-го. Объём инвестиций в новое производство оценивается в 2 млрд рублей.

Это будет современное высокотехнологичное предприятие, которое не будет наносить вреда окружающей среде. Главные критерии всей технологической концепции ОЭЗ «Доброград-1» – 100%-ная экологическая безопасность предприятия, возможность использовать возобновляемую энергию. Поэтому на кровле новых корпусов будут установлены солнечные батареи, способные на 50% закрыть потребность в

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ОЭЗ «ДОБРОГРАД-1» – ЧАСТНЫЙ ПРОЕКТ, АДМИНИСТРАЦИЯ РЕГИОНА ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ПОДДЕРЖКЕ ТЕРРИТОРИИ. ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ, СОКРАЩЕНИЯ ВРЕМЕННЫХ И ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ ИНВЕСТОРА ВСЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ВЛАСТЬЮ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ СТРУКТУРАМИ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ БЕРЁТ НА СЕБЯ, ФОРМИРУЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕЖИМ ДРУЖЕСТВЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И РАБОТЫ В «ОДНО ОКНО».

электроэнергии нового производства.

Зелёная энергетика, грамотная экология ресурсов, ресайклинг и идея sustainability – то, что сейчас пропагандирует мировое бизнес-сообщество и активно поддерживает ОЭЗ «Доброград-1».

Подробнее о проекте и всех преимуществах ОЭЗ «Доброград-1» на официальном сайте: sezdobrograd.com.

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

Ответственный редактор: Виктория Лукьянова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Наталья Фастова

Корреспонденты: Наталия Манахова

Дизайн и верстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец,

Наталия Фастова, Кира Кузмина, Виолетта Скулкина

Фотографы: Роман Новиков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электрозаводская, 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 18.06.2021 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com > sportivnikvartal

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

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		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.

СОДЕРЖАНИЕ



4

Денис Кондратьев: «Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры» ставит перед собой следующие цели: расти, увеличивать сегменты рынка, перерабатывать макулатуру, которая есть не только в Российской Федерации, но и во всех близлежащих странах»

4

Светлана Гафарова: «Ассоциация готовит предложения по использованию инновационных технологий и оборудования при реконструкции и модернизации очистных сооружений и сетей»

8



На обложке: объект компании MOBITRUCK
фото из личного архива



12

Никита Чаплин: «Ассоциация всегда открыта для эффективного сотрудничества, включая межрегиональное и международное, для установления деловых связей с коммерческими и некоммерческими организациями»

16

Больше футболов, хороших и разных!

22

Кристина Прибыль: «Каждый продукт «Альта Групп» – это целая философия»

26

«Салмо»: жизнь зависит от воды, резервуар – от вас!

32

Александр Гусев: «Всё началось с оранжевого контейнера, а дальше это переросло в другую большую историю»

36

Станислав Левочкин:
«Мебель – это искусство!»

40

Сергей Шкедин: «По качеству наша продукция не уступает европейской, зато выгодно отличается по цене»

44

Артём Клетченков: «ПЭТ-упаковка на сегодняшний день является самой экологичной»



Мы пообщались с заместителем генерального директора СРО Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры» Денисом Кондратьевым, который рассказал о работе крупнейшего отраслевого объединения в России в области сбора и переработки макулатуры, дал экспертную оценку отрасли и обозначил самые острые проблемы.

ДЕНИС КОНДРАТЬЕВ:

«Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры» ставит перед собой следующие цели: расти, увеличивать сегменты рынка, перерабатывать макулатуру, которая есть не только в Российской Федерации, но и во всех близлежащих странах»

– Как давно ведёт свою деятельность Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры»? Какие задачи поставлены перед организацией?

– Лига ведёт свою деятельность уже шесть лет. Одна из самых главных наших задач – сырьевое благополучие. Достаточный уровень сырья, которое перерабатывает наш сегмент целлюлозно-бумажной промышленности, – это переработка макулатуры. По той причине, что сегодня достаточно высокий тренд на возобновляемый ресурс, целлюлоза – великолепный материал, действительно возобновляемый. Мы являемся циклической отраслью с уровнем цикличности, который равен 63%. Такой процент макулатуры перерабатывается в Российской Федерации. Например, из ста гофрокоробок 73% гарантированно сделано из макулатуры. Мы должны повышать уровень цикличности

с 63 до 80% – это задача, которую перед нами ставит профсообщество. Этого можно достигнуть только при взаимодействии с государством. Без особенного регулирования вряд ли мы сумеем преодолеть вторую половину пути. Это можно сравнить с восхождением на Эверест: многие могут дойти до половины горы, но не все могут покорить её вершину. Значительную часть пути мы прошли без помощи государства – это 63% собираемости макулатуры, но оставшиеся 37% без государства сделать не получится.

В Евросоюзе многие страны достигли 85-90% переработки бумажных отходов. Мы пока находимся на уровне 63%. И это достаточно хороший результат. Однако считаем, что данный показатель недостаточный, нужно двигаться дальше. Мы намерены расширять сферу своего влияния и хотим, чтобы все виды упаковки были

сделаны из целлюлозы. Считаем, что она является самым лучшим материалом на свете.

– С какими мифами о переработке бумаги и пластика вам приходится сталкиваться чаще всего?

– Есть огромное количество людей, называющих себя экспертами, экологами и позволяющих себе различные высказывания. Это даже не мифы, а откровенная ложь. Чаще всего мы сталкиваемся с людьми, которые не читали профильные материалы и некомпетентны в вопросах переработки, но притом осуждают какие-то действия. Поэтому первый миф гласит о том, что использование бумаги – это плохо и даже хуже, чем использование пластика, потому что рубятся деревья. Хочется донести до людей важную информацию о том, что деревья живут и умирают, у них



есть свой жизненный цикл. Лесов может быть очень много. Если лес не трогать, ему от этого не становится лучше. Непременно нужно заботиться о природе и использовать её богатство, которое она нам даровала. Потому экономика должна быть цикличной. Есть высокоциклические материалы, есть низкоциклические, есть и такие, которые абсолютно нециклические. Среди бумажных материалов тоже присутствуют нециклические. Например, санитарно-гигиенические изделия – они не могут быть циклическими по причине ограничения их повторного использования, обусловленного санитарными нормами. Есть и другие виды бумаги, которые не могут быть переработаны, например пергамент. Однако они биоразлагаемые и не наносят вреда окружающему миру. Необходимо оценивать уровень циклическости бумаги. К примеру, гофрокоробка перерабатывается шесть раз, но это не означает, что на седьмой раз она непригодна. После переработки волокно становится коротким, но физико-механические свойства будут настолько плохими, что функция коробки уже выполняться не будет. Потому волокно используют для других видов картонов: для облицовочного, переплётного. Впоследствии оно может использоваться многократно. Например, яичная упаковка может быть обработана порядка 30 раз. По факту мы можем подарить дереву 36

жизней, используя его для изготовления целлюлозы. Это и есть та самая циклическая экономика, за которую сегодня все борются. Такая экономика позволяет не только рачительно относиться к при-

родному богатству, но и создавать конкурентную экономику. И она должна распространиться по всей планете, потому что в 2015 году ООН приняла Повестку дня в области устойчивого развития до





2030 года. Цели в области устойчивого развития – всеобщий призыв к действиям по искоренению нищеты, обеспечению защиты нашей планеты, повышению качества жизни и улучшению перспектив для всех людей во всём мире. Российская Федерация, так же как и страны ООН, подписала это соглашение. Цель циклической экономики – цель под номером 12: ответственное потребление. Люди должны отвечать за те действия, которые осуществляют. Поэтому целлюлозно-бумажная промышленность Российской Федерации – это циклическая отрасль, занимающая второе место после металлургии. Циклическая экономика должна давать дорогу циклическим материалам.

– Многие производители пищевой отрасли говорят о повышении цен на свою продукцию, аргументируя это подорожанием упаковки. Скажите, как влияет подорожание макулатуры на цену упаковки?

– Если в структуре себестоимости картон 60% цены – это стоимость сырья и оно подорожало, то это, безусловно, негативно отразится на стоимости конечного продукта. Поэтому если ретейлеры продают материал чрезвычайно дорого, то заводу, который занимается переработкой, остаётся лишь поднимать цену. Завод, для того чтобы не обанкротиться, перекладывает подорожание на конечного потребителя. Соответственно,



производители, упаковывая свои товары, также поднимают цены. Здесь необходимо государственное регулирование. Если говорить о гофрокартоне, то значимая проблема и быстрое её решение – в руках государства, в частности министерства промышленности и торговли и министерства экономического развития. Всё это можно решить буквально за один месяц. Сегодня же пошёл уже четвёртый месяц разговоров о том,

что нужно отменить 5%-ную ввозную пошлину на макулатуру и урегулировать Базельское соглашение с Евросоюзом. Потому что фактически именно этот документ не позволяет российским переработчикам и производителям бумажной упаковки ввозить на территорию Российской Федерации макулатуру Евросоюза, которая дешевле за границей на 50%. Российская макулатура всегда дороже.



– Каковы условия вступления в ассоциацию? Какую поддержку получают её участники?

– Вступить в лигу довольно просто, это добровольная саморегулируемая организация, в своём роде клуб, в котором существуют правила. Правило номер один: если у кого-то есть хороший опыт в заготовке макулатуры, в систематизации и работе с поставщиками, то коллеги между собой делятся опытом и знаниями, эта общность даёт продвижение отрасли. Мы постоянно растём и каждый год показываем новые результаты, у нас достаточно серьёзный прирост по всем направлениям. Это связано с тем, что мы стараемся взаимодействовать с государством по принципу «Критикуешь – предлагай» и у нас всегда есть ответы на задаваемые вопросы.

Любой переработчик макулатуры принимается путём подачи заявления для вступления в лигу. Взносы дифференцированы от объёма мощности. Маленькие предприятия платят мало, большие, соответственно, больше – это принцип справедливости. Заготовители макулатуры, занимающиеся заготовкой, тоже вступают к нам, но мы просим их давать рекомендательные письма от двух-трёх заводов-потребителей, потому что соблюдаем чистоту своих рядов. Нам хочется, чтобы у нас были исключительно добросовестные участники во всех смыслах.

– Какую миссию реализует ассоциация в долгосрочной перспективе?

– Планов очень много. У нас существует целая программа, утверждённая наблюдательным советом. Лига ставит перед собой следующие задачи: расти, увеличивать сегменты рынка, перерабатывать макулатуру, которая есть не только в Российской Федерации, но и во всех близлежащих странах. Мы экспортируем нашу продукцию, и её поку-

пают отечественные компании, которые упаковывают и продают в другие страны. Мы поддержали один из растущих сегментов в России – сельхозпредприятие. Потому что нужно не просто собрать урожай, но сохранить и довести его до полки потребителя, а без упаковки сделать это невозможно. Мы являемся надёжным звеном устойчивой цепочки поставок. И мы именно то звено, которое не подведёт никогда.





СВЕТЛАНА ГАФАРОВА:

«Ассоциация готовит предложения по использованию инновационных технологий и оборудования при реконструкции и модернизации очистных сооружений и сетей»

Деятельность Ассоциации водоснабжения и водоотведения Московской области направлена на систематизацию, анализ и распространение инновационных технологий, разъяснений и рекомендаций в области права, экологии, техники, технологий и стандартов в сфере водопроводно-канализационного хозяйства. Сегодня мы общаемся с президентом Ассоциации водоснабжения и водоотведения Московской области Светланой Анатольевной Гафаровой.

– Ассоциация водоснабжения и водоотведения Московской области является некоммерческой организацией, созданной в целях содействия развитию сферы водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод на территории Московской области. Скажите, какие мероприятия способствуют её развитию?

– Решение о создании ассоциации было принято 23 сентября 2009 года на семинаре-совещании руководителей основных ресурсоснабжающих организаций водопроводно-канализационного

хозяйства Московской области. В совещании приняли участие вновь назначенный министр жилищно-коммунального хозяйства Московской области А. Г. Соловьёв и его заместители А. В. Седов и М. И. Шиянов. Эта новая команда управленцев, пришедших в Министерство ЖКХ Московской области в начале 2009 года, поддержала инициативу руководителей организаций ВКХ о создании единой консолидирующей организации и в дальнейшем оказывала необходимую поддержку деятельности ассоциации. Первым прези-

дентом ассоциации был избран министр ЖКХ Московской области Александр Геннадьевич Соловьёв.

В период с декабря 2009 года по февраль 2010 года специалистами ассоциации совместно со специалистами администраций муниципальных образований и водоканалов была проведена значительная работа по составлению масштабного перечня требуемых мероприятий по строительству и реконструкции всех объектов водоснабжения и водоотведения Московской области. Предложения ассоциации с адресным перечнем мероприятий вошли в состав областной целевой программы «Чистая вода Подмосковья». Принятием этой программы правительство Московской области запустило механизм модернизации объектов водоснабжения и обязало глав и руководителей администраций муниципальных образований принимать необходимые и действенные меры по улучшению качества питьевой воды на подведомственной территории.

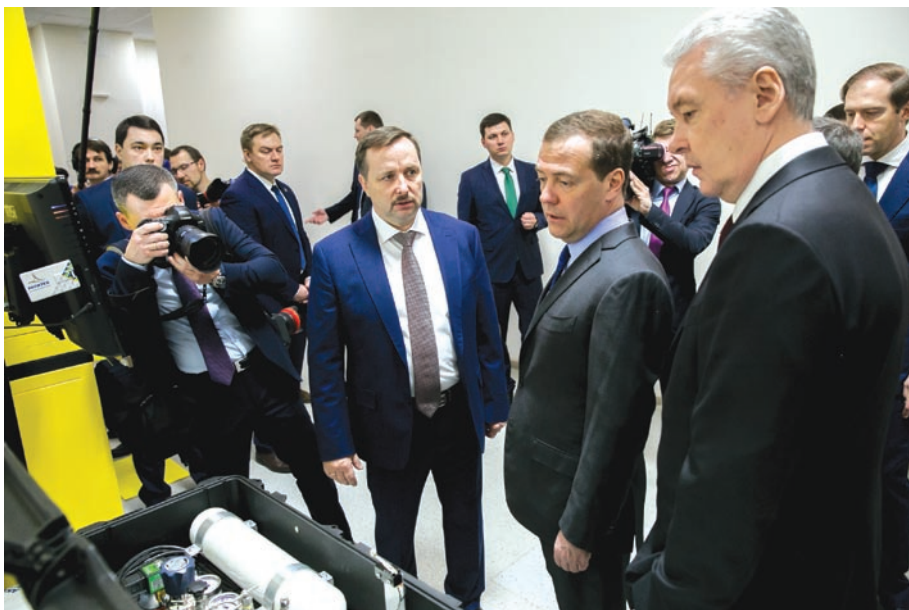
Сегодня водоканалы – члены ассоциации находятся на шаг впереди по качеству

подаваемой питьевой воды среди других водоканалов, а муниципальные образования, в которых они действуют, – в так называемой «зелёной» зоне по рейтингу муниципальных образований Московской области.

Ведётся постоянная и активная работа с федеральными и региональными органами власти по совершенствованию законодательства отрасли и решению проблем практического применения действующих нормативно-правовых актов.

– Каковы условия вступления в ассоциацию? Какую поддержку получают её участники?

– Членами ассоциации могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, оказывающие услуги и поставляющие продукцию в сферах водоснабжения, теплоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, обеспечения населения чистой питьевой водой и натуральной минеральной водой и смежных областях, а также выразившие поддержку целям ассоциации, заинтересованные в совместном достижении уставных целей,



активно участвующие в деятельности ассоциации и выполняющие решения её органов управления.

Сегодня в состав ассоциации входят предприятия ВКХ Московской области,

научно-исследовательские и проектные институты, фирмы, поставляющие оборудование и технологии для предприятий ЖКХ и в смежные области. Основными направлениями деятельности ассоциа-



ции являются систематизация, анализ и распространение инновационных технологий, разъяснений и рекомендаций в области права, экологии, технологий и стандартов в сфере водопроводно-канализационного хозяйства.

Ресурсоснабжающие организации получают разъяснения по вопросам тарифообразования и технического присоеди-

что позволяет оптимизировать потери и затраты энергоресурсов, а также провести оценку рисков крупных аварий, планировать ремонтные работы.

На водоканалах внедрена цифровизация взаимоотношений с потребителями и абонентами, которая входит в стандарт Минстроя Российской Федерации «Умное ЖКХ».

в целях развития инженерной инфраструктуры в сфере водоснабжения и водоотведения на сегодняшний день требует особого внимания в связи с высоким уровнем физического и морального износа и наряду с огромным стратегическим и социальным значением отрасли.

Согласно сведениям Единой межведомственной информационно-статистической



нения, формирования инвестиционных программ, а также получают информацию по инновационным продуктам и технологиям. Все организации, входящие в состав ассоциации, участвуют в её мероприятиях и проектах, способствующих формированию позитивного имиджа компании и повышению эффективности деятельности. Кроме того, ассоциация способствует налаживанию контактов между организациями в рамках отрасли.

– Что представляют собой IT-технологии на предприятиях коммунального комплекса?

– На всех предприятиях ВКХ Московской области внедряются автоматизированные информационно-аналитические системы для эффективного обслуживания сетей водоснабжения и водоотведения,

– Охрана окружающей среды – вопрос, затрагивающий все сферы человеческой деятельности. Расскажите о деятельности ассоциации в этой области.

– Ассоциация готовит предложения по использованию инновационных технологий и оборудования при реконструкции и модернизации очистных сооружений и сетей. Новая задача, которую необходимо решить, – это создание системы автоматического контроля в целях обеспечения автоматического измерения и учёта показателей выбросов и (или) сбросов загрязняющих веществ.

– Какую оценку вы можете дать отрасли в целом? От каких факторов зависит динамика её развития?

– Проблематика обеспечения благоприятных условий для инвестирования

системы Федеральной службы государственной статистики на территории РФ:

– в сфере водоснабжения в среднем протяжённость сетей составляет 584,2 тыс. км, из которых нуждается в замене 253,8 тыс. км, около 43,4%;

– в сфере водоотведения в среднем протяжённость сетей составляет 200,2 тыс. км, из которых нуждается в замене 89,8 тыс. км, около 44,8%.

На территории Московской области значения физического износа оборудования и сетей приближаются к усреднённым всероссийским показателям. Так, по данным органов местного самоуправления 62 муниципальных образований Московской области средний уровень физического износа на период 2020 года составляет:

– водопроводные и канализационные насосные станции – около 58%;

- водопроводные и канализационные очистные сооружения – около 42%;
- водопроводные и канализационные сети – около 65%.

Сложившаяся ситуация требует осуществления оценки актуальности в первую очередь правовых механизмов обеспечения эффективного и беспрепятственного инвестирования в инженерную инфраструктуру.

При этом практически отсутствует видимая динамика снижения количества инженерных сетей, требующих реконструкции/модернизации.

При большом количестве ресурсоснабжающих организаций Московской области, у которых есть тариф, инвестиционные программы имеют только 21% (водоснабжение) и 24% (водоотведение).

Кроме того, качественная актуализация схем водоснабжения и водоотведения исполнителями услуг даст решение по правильному перечню мероприятий, необходимых для инвестиционных программ.

Дебиторская задолженность перед водоканалами растёт.

– Какую миссию реализует ассоциация в долгосрочной перспективе?

– Перед ассоциацией стоят большие задачи: продвижение и внедрение современных технологий, оборудования и услуг в сфере обеспечения промышленной и экологической безопасности для сохранения природных ресурсов и улучшения качества жизни населения Московской области.

К числу важных вопросов, требующих системного подхода и решения, должно относиться не только качество питьевой воды, но и вопрос улучшения качества очистки сточных вод на территории Московской области, связанный с необходимостью строительства новых малых очистных сооружений или с глубокой модернизацией действующих объектов. Коллектив ассоциации использует имеющийся опыт и приложит необходимые силы для его решения.

Также продолжается работа по уменьшению количества фальсификата и контрафакта при осуществлении закупок для строительства и модернизации объектов, что влияет на качество услуг, оказываемых предприятиями ВКХ.

Одно из новых направлений деятельности – это цифровизация промышленной продукции, материалов и услуг для формирования и внедрения информационной модели объекта капитального строительства (BIM- или ТИМ-моделирование). Для перехода стройки и ЖКХ в цифровую форму необходимо единое цифровое пространство, которое позволяет собрать необходимую информацию в едином каталоге продукции.





НИКИТА ЧАПЛИН:

«Ассоциация всегда открыта для эффективного сотрудничества, включая межрегиональное и международное, для установления деловых связей с коммерческими и некоммерческими организациями»

Ассоциация участников рынка нерудных материалов Московской области ставит перед собой задачи по формированию эффективного, динамичного, высокотехнологичного и прозрачного рынка нерудных материалов, по содействию органам власти в выработке и совершенствовании правовой, экономической и социальной политики, механизмов и институтов регулирования сферы недропользования. Сегодня мы общаемся с Никитой Чаплиным, председателем ассоциации, и поговорим о самых острых проблемах в отрасли и путях их решения.

– Во многих сферах сегодня возникают профессиональные объединения. С какой целью была создана Ассоциация участников рынка нерудных материалов Московской области?

– Ассоциация участников рынка нерудных материалов Московской области была создана по инициативе недропользователей региона и при поддержке правительства Московской области в феврале 2015 года. Она объединяет основных представителей отрасли, а именно недропользователей, производителей нерудных строительных материалов, транспортные предприятия, а также крупных потребителей производимой продукции и дистрибьюторов горнодобывающей техники и оборудования.

Ассоциацией установлены партнёрские отношения и осуществляется взаимодействие с Московской областной организацией Всероссийского общества охраны природы, производителями и официальными дилерами техники (ЗАО «Дробмаш», ООО «ИСТК» – Komatsu), профильными ассоциациями (Ассоциация геологических организаций, ассоциация «ГРУЗАВТОТРАНС»), Арбитражным центром при Российском союзе промышленников и предпринимателей, коллегами из соседнего региона – (Союз недропользователей Калужской области) и другими организациями, осуществляющими свою деятельность в сфере интересов нашей ассоциации.

Основными целями ассоциации являются формирование эффективного,



динамичного, высокотехнологичного и прозрачного рынка нерудных материалов, содействие органам власти в разработке и совершенствовании правовой, экономической и социальной политики, механизмов и институтов регулирования сферы недропользования.

В части совершенствования нормативной правовой базы, регулирующей сферу недропользования, а также усиления контроля и надзора ассоциация тесно взаимодействует с органами исполнительной власти региона: с Министерством экологии и природопользования Мос-

ковской области, Комитетом лесного хозяйства Московской области, Министерством сельского хозяйства и продовольствия Московской области и другими. Установлены отношения с общественными объединениями в муниципальных образованиях, проводятся совместные с населением встречи и совещания, на которых обсуждаются острые вопросы, волнующие жителей.

Образованный при ассоциации экспертный совет, в который входят одни из лучших специалистов в своей сфере, рассматривает наиболее сложные воп-

росы отрасли, касающиеся деятельности каждого недропользователя, оказывает помощь членам ассоциации по индивидуальным обращениям.

Также представители ассоциации и экспертного совета принимают участие в заседаниях профильных рабочих групп и комиссий органов власти по тематике сообщества.

– Ваше сообщество объединяет 34 компании, некоторые из них являются самыми крупными организациями отрасли на рынке ЦФО. Расскажите о них подробнее. Какую деятельность осуществляют эти организации в рамках ассоциации?

– На сегодняшний день в составе ассоциации 34 организации, в том числе ведущие горнодобывающие предприятия (ЗАО «Мансуровское карьероуправление», АО «Богаевский карьер», ООО «Веста», ООО «Орешкинский комбинат нерудных строительных материалов»), крупные потребители, такие как ООО «ИФСК «АРКС», а также дистрибьюторы строительной техники ведущих мировых марок (ООО «Управляющая компания «ТСК») и другие.

Входящие в состав ассоциации горнодобывающие предприятия являются лидерами рынка по добыче общераспространённых полезных ископаемых не только в регионе и ЦФО, но и в целом по России. Это, например, АО «Богаевский карьер». Продукция ЗАО «Мансуровское карьероуправление» известна своим высоким и стабильным качеством. В настоящее время объём добытых полезных



ископаемых предприятиями-членами ассоциации составляет более 80% от общего объёма добычи в регионе.

Владельцы и руководители компаний – это профессионалы с большой буквы, которые трудятся в данной сфере не один десяток лет. Представители крупных компаний составляют основу совета ассоциации, состоящего из 12 членов, и возглавляют её профильные рабочие группы. На основании предложений членов ассоциации и поднятых ими вопросов составляется план работы сообщества. В соответствии с решениями рабочих групп, принятыми в результате обсужде-

ния между руководителями предприятий, экспертами и представителями органов исполнительной власти, разрабатываются проекты изменений и дополнений в действующее законодательство, направляются необходимые обращения и запросы в органы власти, утверждаются результаты проведённых по заказу ассоциации научных исследований.

Члены ассоциации с правом голоса принимают участие в её общих собраниях, на которых принимаются решения о приоритетных направлениях деятельности ассоциации, проводится избрание в органы управления ассоциации, утверж-





даются внутренние документы, отчёты, программы и проекты, принимаются в состав новые члены ассоциации.

На площадках участников ассоциации регулярно проводятся мероприятия различного формата, такие как собрания членов, выездные заседания рабочих групп, совещания по обмену опытом, организуются и проводятся практики студентов профильных вузов и другие мероприятия.

– Какие вопросы отрасли можно назвать остроугольными на сегодняшний день?

– Московская область является одним из лидеров России по объёмам строительства и развитию транспортной инфраструктуры. Специфика крупного урбанистического региона обязывает уделять пристальное внимание вопросам экологии, охраны природы, повышения комфортности и качества жизни людей. Выбор участков для геологического изучения и последующего вовлечения месторождений в промышленное освоение необходимо проводить с учётом социально-экономических условий и экологической нагрузки на территорию.

В то же время основные крупные месторождения песков и песчано-гравийных пород в Московской области находятся на землях лесного фонда. При этом Лесным кодексом РФ предусмотрен запрет на разработку месторождений полезных ископаемых в лесопарковых и «зелёных» зонах. Распоряжением Правительства РФ № 849-р от 27.05.2013 г. не предусмотрено размещение карьеров в защитных лесах, относящихся к 1 и 2 поясам зон санитарной охраны источников водоснабжения. В результате на 95% от общей

площади земель лесного фонда в Московской области разработка месторождений полезных ископаемых не разрешена. С целью решения обозначенных выше проблем ассоциацией разработан проект распоряжения о внесении изменений в Распоряжение Правительства РФ № 849-р от 27.05.2013 г., который был направлен в Минприроды России и Рослесхоз.

В целях снятия существующих в настоящее время барьеров для освоения недр, связанных с упрощением процедуры перевода земель сельскохозяйственного назначения в земли промышленности для разработки месторождений и исключением обратного перевода, разработан и принят в Государственной думе в первом чтении проект федерального закона, предусматривающий использование земельного участка, который предоставлен для осуществления недропользования, вне зависимости от установленного вида или видов разрешённого использования. Совместная позиция Минэкологии Московской области и ассоциации по данному вопросу направлена в профильный комитет Государственной думы. Второе чтение запланировано на май 2021 года.

Также остро стоит вопрос рекультивации земель, нарушенных горными работами, и возвращения их в оборот с учётом разработанного проекта рекультивации земель, который предусматривает возврат земельного участка в первоначальный вид: пашню или лес. Существует необходимость внесения изменений в законодательство, позволяющее после отработки месторождения рекультивировать земельный участок в исходную категорию земель с возможностью использования под иные разрешённые виды.

В этой связи ассоциацией подготовлен проект постановления о внесении изменений в Правила проведения рекультивации и консервации земель, утверждённые Постановлением Правительства РФ от 10.08.2018 г. № 800, который устанавливает, что рекультивация земель должна обеспечивать восстановление земель до состояния, пригодного для их использования в соответствии с целевым назначением, присвоенным после проведения перевода из одной категории в другую, а также с учётом технико-геологических показателей участка недр и морфометрической характеристики рельефа.

Дополнительной проблемой для отрасли является присутствие на рынке недобросовестных компаний, осуществляющих добычу и продажу нерудных материалов без документов и, как следствие, сомнительного качества. Для предотвращения подобных фактов проводится работа с органами исполнительной власти в части разработки превентивных мер и обмена информацией.

– Кто может стать членом ассоциации? Какие преимущества получает участник?

– Членом ассоциации может быть любое лицо, как физическое, так и юридическое, осуществляющее в соответствии с законодательством деятельность в сфере недропользования, производства нерудных материалов, их транспортировки и использования. Членами также могут быть производители и поставщики нерудных материалов из других регионов, иные участники рынка и субъекты смежных отраслей экономики.

Ассоциация всегда открыта для эффективного сотрудничества, включая межрегиональное и международное, для установления деловых связей с коммерческими и некоммерческими организациями.

Как упоминалось выше, в ассоциации созданы рабочие группы по приоритетным направлениям деятельности, функционирует экспертный совет, а также регулярно проводятся форумы и встречи различных форматов.

Члены ассоциации получают качественную юридическую, техническую, методологическую и информационно-аналитическую помощь, консультации членов экспертного совета. Всегда есть возможность поднять проблемные вопросы на отраслевых собраниях, обсудить и наметить пути их решения в рамках рабочих групп.

Также члены ассоциации одними из первых получают информацию о новинках специализированного горнодобывающего и перерабатывающего оборудования, строительной техники и лучших доступных технологиях, что значительно упрощает их деятельность. Ассоциацией регулярно организуются презентации

инновационной техники, выездные мероприятия на производственные центры (заводы Komatsu в г. Ярославле, «Дробмаш» в г. Выксе). Как результат – члены ассоциации имеют возможность на привилегированных условиях приобрести необходимую технику, в том числе отечественных производителей, в рамках реализации действующей программы импортозамещения.

– Какие задачи стоят перед ассоциацией на повестке дня, а какие в долгосрочной перспективе?

– Нами будет продолжена начатая работа по совершенствованию нормативной базы, от лицензирования недропользования до налогообложения; по оказанию содействия в обеспечении минерально-сырьевой базой и квалифицированными специалистами как действующих предприятий, так и новых членов; по оказанию консультативно-методической помощи участникам ассоциации.

Также деятельность сообщества будет направлена на полное прекращение не санкционированной разработки недр и незаконной засыпки брошенных карьеров на территории Московской области, на проведение обязательной рекультивации карьеров после их отработки посредством закрепления соответствующих норм в законодательстве и улучшение качества проводимых работ по всем направлениям и типам рекультивации.

Одним из приоритетных вопросов остаётся возобновление русловой добычи на р. Оке, ограниченной в 2014 году в



связи с осложнившейся водохозяйственной обстановкой в период маловодных и засушливых лет. Для решения этого вопроса по заказу ассоциации МГУ имени М. В. Ломоносова выполнена научно-исследовательская работа «Определение экологически допустимых параметров русловой добычи общераспространённых полезных ископаемых в целях разработки единой схемы планирования добычных работ в русле р. Оки на территории Московской области». По результатам определены места и объёмы перспективных добычных работ с учётом природоохранных и экологических норм.

Надеемся, что деятельность ассоциации и далее будет способствовать улучшению экологической ситуации в регионе, снижению социальной напряжённости между жителями и недропользователями, устранению административных барьеров между органами власти и участниками рынка, распространению опыта членов ассоциации и внедрению на предприятиях отрасли лучших доступных технологий.

Всю полную информацию о деятельности ассоциации вы можете найти на официальном сайте: anmmos.ru.





БОЛЬШЕ ФУДТРАКОВ, ХОРОШИХ И РАЗНЫХ!

Перефразируем старую поговорку: «Если человек не идёт к еде, то еда идёт к человеку». Точнее – едет. И всё благодаря фудтракам, которые производит и предлагает своим будущим партнёрам компания MoViTruck by EdaNaKolesah.com. Её основатель и руководитель Рафаэль Хабиров – наш сегодняшний собеседник.

**«ВОТ ФУДТРАК ПРИЕДЕТ,
ОН НАС И НАКОРМИТ...»**

– Рафаэль, о том, что такое автолавка, жители отдалённых от районных центров деревенок в глубине России знают прекрасно. Фудтрак – слово для многих новое, и понятие, которое за ним стоит, гораздо шире, чем просто передвижная торговая точка или передвижной ресторан. Давайте и разговор наш начнём с того, какие преимущества несут, точнее говоря, везут по дорогам нашей страны на своих колёсах фудтраки? Почему вы считаете их для России делом актуальным и перспективным?

– Для начала несколько цифр. В Америке сегодня только зарегистрированных фудтраков более 60 тысяч единиц, ещё почти столько же незарегистрированных. Их оборот за один лишь 2019 год составил свыше миллиарда долларов. В России же, на всей её огромной территории, зарегистрировано пока меньше тысячи фудтраков: что-то около 800 единиц. Впрочем, у нас много чего развивается с опозданием, но ведь развивается! И эта тема тоже обязательно будет развиваться. В этом уверены не только мы. Перс-

пективность данного направления видит, например, Минпромторг, который сегодня с уверенностью заявляет, что ёмкость нашего рынка – 50 тысяч таких фудтраков в год, включая автолавки.

Какие преимущества Минпромторг видит и считает важными? Во-первых, ближе к покупателю будут и еда, и «полка», на которой он себе эту еду выбирает. Во-вторых, ближе, доступнее эта «полка» будет фермеру и всем тем, кто не может попасть в ретейл. В-третьих, каждый фудтрак сегодня – это от 5 до 12 рабочих мест, а значит, развитие этого направления означает ещё и рост малого и среднего предпринимательства в России.

Почему акцент делается на торговле мобильной, на базе транспортного средства? Почему это гораздо перспективнее, чем, например, построить и открыть стационарную торговую точку или точку питания? Да потому что рисков меньше: если нет потока покупателей, клиентов – взял и переехал!..

Давайте сравним с обычным, стационарным рестораном. Чтобы его открыть, надо только в ремонт вложить десять, а то и двадцать миллионов. Вложил, открыл, а с концепцией не угадал... Или с локацией.

Люди не идут. И ты уже ничего не сделаешь. Ты просто потерял деньги, вложенные в ремонт. А в фудтраке можно очень легко и быстро всё переклеить, переделать и т. д. Можно переехать в другое место. В конце концов, его легко можно перепродать...

ХОЧЕШЬ БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ – БУДЬ ИМ!

– Есть у мобильной точки общественного питания и ещё одно важное преимущество, – продолжает рассказ Рафаэль Хабиров. – Стать предпринимателем, ресторатором ты можешь, вложив всего 300 тысяч рублей. Дело в том, что фудтрак можно очень легко купить в лизинг, где это же транспортное средство и будет залогом.

Следующий плюс: мы, как компания и уже сложившееся сообщество, можем дать если не гарантии, то уж точно уверенность в том, что дело пойдёт! Потому что у нас много отработанных на таком бизнес-формате франшиз. То есть человек запускает уже готовый бизнес, не имея в этом самом бизнесе никакого опыта! А может быть и наоборот: опыт есть и он подсказывает, что гораздо выгоднее запустить франшизу, благодаря которой у него и какой-то гарантированный поток



клиентов (на продвинутое имя) будет наверняка, и технологические карты будут уже построены, и будет понимание, где брать продукты и т. д. То есть фактически он приобретает бизнес под ключ.

А со стороны властей Московской области и ещё некоторых (уже можно сказать – многих) регионов он получает также гарантии того, куда этому фудтраку

встать, где разместиться, чтобы не вызывать вопросов у властей и не наживать проблем. Московская область эту тему поддерживает, как и Нижний Новгород, Пермь. В Санкт-Петербурге уже есть большие подвижки. К этому направлению подключился и проводит сейчас большую работу с регионами и мэрами городов Внешэкономбанк.



Помогаем и мы, как сообщество. У нас есть предложения, где можно поставить фудтрак внутри Москвы и в других городах. Не везде, конечно. Если вопрос встаёт так: «Я хочу здесь и только здесь», то как по волшебству мы его, конечно, не решим, но во многих регионах у нас есть варианты мест. В некоторых мы вполне можем эти места уточнить. У нас сегодня, в том числе благодаря поддержке Внешэкономбанка, хороший контакт с муниципалитетами, которые настроены на поддержание мобильной торговли.

– Какие компании, какие франшизы «пересаживаются» на фудтраки?

– Довольно серьёзные, именитые, такие как Black Star Burger, «Папа жарит мясо», TomYumBar. Все они перешли и в большей степени сделали упор именно на фудтраки. Они видят мобильность, понимают доступность, просчитывают снижение рисков. Также на мобильный формат сегодня уже перешли и очень серьёзные наши рестораторы, фактически законодатели моды: Аркадий Новиков, братья Васильчуки (REStart Vasilchuk Brothers)... Это всё наши клиенты. Компании METRO Cash and Carry, Shell, «Татнефть», «Роснефть» – долго перечислять, многие перешли на данный формат и в нём масштабируются.

Чтобы понять причины такого масштабирования, достаточно сравнить современные фудтраки с тем, к чему у нас не то чтобы привыкли, но какими были их предшественники.

– «Фанерные сарайчики на колёсах»?

– Что-то вроде этого: квадратные, никакой санитарии... Это направление не развивалось у нас очень долгое время. Сегодня же современные технологии поз-

воляют делать фудтраки с привлекательным внешним видом, устанавливать внутри оборудование, позволяющее готовить с его помощью самые разнообразные блюда.

Наша продукция соответствует СанПиН, более того, наша компания, пожалуй, единственная сегодня среди делающих фудтраки, кто получил сертификат ISO 22000. Что это значит? Это HACCP, то есть





мы соответствуем международным стандартам приготовления пищи.

НЕ ФАСТФУДОМ ЕДИНЫМ...

– Да, выглядят фудтраки вашей компании, особенно в глазах людей, которые к ним не привыкли, как некие НПО – непознанные передвижающиеся объекты. Сказать: «Красиво!» – ничего не сказать. Но на что они способны? Есть мнение, что всё равно это или гамбургеры, или хот-доги, или шаурма... То есть что-то простое, фаст-фуд. Развейте это заблуждение.

– Давайте начнём перечислять: суп «Том Ям» – это фастфуд?

– Я бы так не сказал...

– Он в хороших ресторанах подаётся. А плов – фастфуд?

– Если он приготовлен «по всем законам» – это произведение искусства...

– А у нас много фудтраков с пловом. Дальше: мясо, приготовленное в хоспере? Это, кто не знает, и печь, и гриль одновременно, стоимость итальянского оборудования – 650 тысяч руб. На угле работает.

Блюда получаются и вкусными, и полезными, готовятся они намного быстрее. Так вот, технологии сегодня позволяют в траках и этот хоспер поставить, и пиццу-печь на дровах.

Мы сегодня для МЧС полевые кухни делаем! Если им надо за 15 минут 300 человек накормить – пожалуйста! Трак так разработан, так сделан, что обеспечивает быструю выдачу. То есть сегодня технологии позволяют сделать в нём полноценный ресторан. Просто кушать будешь на улице. Хотя... У нас уже есть и траки с внутренней посадкой. Их площадь – 21 кв. м, на половине из этих метров можно поставить столики. Но навывнос при этом они тоже будут работать. Мы такие поставляем сегодня «на севера», например в Западную Сибирь, в Магадан.

Если вы возьмёте какой-нибудь ресторан в Санкт-Петербурге, то когда их повара смотрят на наш 21 кв. м, они говорят: «У нас в ресторане кухня меньше!..» Мы придумали, как сделать 42 «квадрата», а есть и модульные траки, которые превращаются в помещение площадью 60 кв. м. То есть сегодня наш трак – это как квартира без отделки, в которой по желанию владельца можно сделать что угодно.

Плюс мы сделали ещё и высокие потолки – 2,5 м. Оборудуем фудтраки встраиваемой техникой, у нас работают хорошие технологи с большим опытом. Есть все возможности для того, чтобы выдача была быстрой: Black Star Burger и ещё некоторые умельцы делали до 1200 бургеров в день с фудтрака.

В ЭПОХУ МАСОК И САНИТАЙЗЕРОВ...

– Вы рассказали о преимуществах для продавцов, а какие преимущества вы видите для покупателей-клиентов этих передвижных ресторанов и т. д.? Особенно во время пандемии...

– Главное преимущество – безопасность. Всё происходит на улице, мы можем сделать так, что не будет практически



никакого контакта с продавцом: разговор через микрофон, бесконтактная оплата, выдача через специальный шлюз. У нас уже есть и такие траки, в которых поверхности обрабатываются бактерицидными лампами. Впрочем, сейчас так сильно никто уже не заморачивается... Главное – это что на улице, ведь есть вполне обоснованное мнение: увеличение количества заболевших в холодное время было связано именно с тем, что люди больше времени проводили в помещениях, а там вентиляция «гоняла» заражённый вирусом воздух.

И тут я опять хочу вернуться к владельцам фудтраков: в первую волну пандемии рестораны вообще закрыли, во вторую – они где-то работали, а где-то – нет, но уж точно народ в них ходил гораздо меньше. То есть с окупаемостью – ведь надо ещё и за аренду платить – дела у них обстояли чуть-чуть сложнее, так как обслуживают они именно посадочные места. А в фудтраке у тебя получается работа навынос.

Ещё один фактор: во время пандемии Росздравнадзор, по крайней мере, в Москве и Московской области шашлычников и палатки закрывал, а фудтраки, наоборот, приглашал! В том числе и из-за того, что у них есть вот эти сертификаты ХАССП и т. д. Дальше: фудтрак может быть ближе к месту жительства или к месту работы. У него так же, как у стационарного ресторана, возможна служба доставки. Плюс разнообразие кухонь: раз уж фудтраки легче запустить, значит, их в одном месте может быть больше. Так как себестоимость меньше, получается, что они не сильно между собой конкурируют. И в этом плюс и для продавца, и для покупателя, у которого будет разнообразная еда. То есть, если

ваш офис находится в каком-то бизнес-центре, то каждый день кушать еду из одного фудтрака, из одного ресторана вам, конечно же, надоест, нужно какое-то разнообразие ассортимента!..

– Фудтраки просто незаменимы на различных фестивалях. Но опять же, пандемия на их числе сказалась очень сильно. Слышал, ваша компания такие мероприятия и сама организует!..

– Да, какие-то мероприятия мы действительно организовываем сами. Какие-то из них не проводились из-за пандемии, но мобильность позволяет фудтракам продолжать работать. Многие бизнес-

центры, наоборот, стали давать нам места, да и мероприятия новые появляются. Не так давно нас пригласили в Мурманск на двухдневный фестиваль, где фудтракерам обещали и за приезд заплатить, и проживание оплатить, и даже доплатить сверху, если выручка вдруг будет не очень хорошей! Просто им нужны именно фудтраки, потому что они безопасны, а по-другому проводить мероприятие они не хотят.

НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

– Ну вот, поели, теперь можно и... поработать! Ваша компания, помимо «еды на колёсах», предлагает теперь и мобильные офисы, благодаря которым можно трудиться и на столь распространённой ныне «удалёнке», и различные «услуги на колёсах», и «дома на колёсах». Несколько слов, пожалуйста, об этих направлениях работы вашей компании.

– Да, если раньше мы только рассказывали о том, что ещё можно сделать на фудтраках, то сегодня можем показать те направления, которые не только появились, но и уже масштабируются.

«Дома на колёсах» – это понятно, давайте начнём с мобильных офисов. Они у нас разные, в том числе во время пандемии мы делали такие мобильные офисы, которые работают без контакта с клиентом, то есть общение происходит через микрофон, а документы передаются через специальный шлюз. В Московской области, в Красногорске мы поставляли их, например, теплосетям.

Есть у нас вендинг-траки, работающие абсолютно без людей. В них встроено шесть-восемь вендинговых автоматов, которые можно нагрузить чем угодно. Работают они автономно, от генератора. Делаем



мы мобильные электрические мотолавки, в основном под мороженое, и просто автолавки – передвижные магазины.

Что касается наших новых разработок, это, например, салоны красоты. У нас уже есть мобильные салоны, в которых делают педикюр, брови и ресницы, есть полноценные передвижные парикмахерские. Есть криокапсулы, криокамеры в траках, в которых температура на две минуты опускается до –165 градусов, то есть получается эффект закаливания: десять раз сходил – как будто два года каждое утро ледяной водой обливался. Есть цветочные магазины, бани на колёсах... Причём не в единичных экземплярах мы их сделали, а уже в нормальном количестве. Мы их даже за границу поставляем.

– Позвольте, как любителю, распространить подробнее про «баню на колёсах». Что это за чудо? Какие у неё возможности? Необходимо ли ей – как, впрочем, и другим вашим изделиям – обязательное подключение к электрическим сетям или же она может работать и автономно, даже в пути?

– Самое удобное, естественно, – приехать и включиться в розетку. Второй вариант – это вмонтированный генератор. Варианты разные, иногда мы делаем «микс»: если потребление энергии большое, то часть работает на генераторе, а часть – на газовом оборудовании. Есть ещё варианты с солнечными батареями, но там лимитация по киловаттам.

– То есть вариант «зашёл в парилку в Подмоскovie, а вышел где-нибудь в Твери...» в принципе возможен, хотя лучше подключиться...

– Здесь больше, скажем так, романтики, экзотики: можно попариться на берегу какого-то озера или в лесной глуши. Можно даже просто приехать к другу в гости со своей баней и попариться у него во дворе... Мы, например, парились напротив Белого дома и на Воробьёвых горах... В ресторане с компанией сидишь – вышел, попарился и дальше сидишь. И так делали.

– Из криокамеры вылез и – в парилку...

– Да, то есть это абсолютно новый формат проведения досуга. К тому же эта баня всё равно остаётся транспортным средством, которое, как автомобиль, ты можешь поставить везде, разрешения на строительство не требуется. Просто привёз, поставил и спокойно эксплуатируешь.

**ЗАКОН ХОРОШ,
НО НУЖЕН НОВЫЙ...**

– Ну и чтоб не расслабляться после бани... К сожалению, принцип «всё, что не запрещено, то разрешено» зачастую

остаётся у нас лишь мечтой. Обычно бывает наоборот. Желание всё фиксировать, регистрировать, «реестрировать», нормировать и ужесточать в принципе – при желании, чтоб не было совсем уж обидно, – можно даже как-то понять и объяснить. Но! Не всегда понятно, как с этим работать. Да, есть такое понятие, как НТО – нестационарные торговые объекты. Попадают ли под него фудтраки? Или для них есть другие законодательные нормы? Не получается ли что за «кедой на колёсах» будут «охотиться» «санэпидемстанции на колёсах», «пожарные инспекции на колёсах» и т. д.?

– Попадают, и в рамках текущего законодательства фудтраки – это именно НТО. Но нам действительно приходилось сталкиваться с ситуациями, когда какой-то муниципалитет пытался препятствовать их установке, ссылаясь, на то, что «закон не вышел» и т. д. У некоторых муниципалитетов сегодня есть какая-то своя «потреб-



ность» в том, чтобы... не ставить фудтраки. Им не надо. Лично им – тем, кто принимает решения. И они могут ссылаться на миллион всяких вещей, почему этот фудтрак не поставят.

Да, законопроект в Госдуму Денис Мантуров внёс. Уже, наверное, года два назад. Но статья законом у этого законопроекта так и не получилось. По какой причине? Думаю, что не принят он во многом потому, что в понимании многих из тех, кто находится у власти, фудтраки – это всё те же квадратные, некрасивые, не соответствующие СанПиН, абсолютно не вписывающиеся в архитектуру повозки. По крайней мере, так трактуют СМИ. Но сегодня всё вписывается, всё соответствует СанПиН и всё достаточно культурно и цивилизно!..

Мы очень долго ждали, надеялись, что Минпромторг этот законопроект «протолкнёт», но так и не дождалось. Но!.. Дождались мы других слов и других решений, может быть, даже более эффективных.

30 января Председатель Правительства РФ Михаил Мишустин – ему тоже, видимо, надоело ждать – подписал Распоряжение № 208-р о неотложных мерах поддержки малых и средних предпринимателей в сфере торговли. В этом документе говорится, что региональные власти должны оказывать содействие работе розничных рынков и ярмарок в многолюдных местах, обеспечивать максимальную доступность торговых точек для покупателей, увеличить количество рынков, ярмарок и торговых объектов. Но в этом распоряжении есть не только «общие» слова, но и конкретные сроки и поручения: в течение двух месяцев региональные власти должны принять соответствующие нормативные акты по поводу развозной торговли и выставочно-ярмарочной деятельности. И сейчас эта работа в регионах идёт полным ходом, ведь срок, до которого они перед правительством должны отчитаться, – 1 мая.

Продолжается работа и в Совете Федерации, где создана специальная группа, которая готовит поправки к Закону № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». В этом законопроекте – его номер 601732-7 – как раз и обозначается, что такое мобильный торговый объект.

Сегодня в любом городе есть схема размещения объектов нестационарной торговли – НТО. Теперь же параллельно этому всех обязали разработать такие же схемы, но уже для МТО – для размещения мобильных торговых объектов. Всё это обещает бурный рост развитию нашего рынка: в каждом субъекте федерации, в каждом городе, в каждом муниципалитете будет на что опираться фудтракам и вообще мобильному бизнесу. Думаю, что в течение мая нас ждёт просто «взрывная» в хорошем смысле этого слова история...

Беседовал Алексей Сокольский

КРИСТИНА ПРИБЫЛЬ:

*Каждый продукт
«Альта Групп» –
это целая философия»*

Проблемы экологии в последние годы особенно остро обсуждаются в России на разных уровнях. Одной из главных проблем является загрязнение водных объектов. Для её решения необходимо начать с малого: с усиления контроля загрязнения сточных вод, сбрасываемых в водные объекты, как со стороны предприятий, так и со стороны домовладений. Сегодня мы общаемся с директором по развитию компании «Альта Групп» Кристиной Прибыль и выясняем, что представляет собой современное оборудование для очистки сточных вод и как его работа помогает решать глобальные задачи сохранения экологического баланса.

– Как давно существует «Альта Групп» и какие существовали предпосылки для её создания?

– Изначально наша компания являлась строительным холдингом, деятельность которого была сосредоточена на малоэтажном домостроении. В процессе работы нам приходилось сотрудничать с поставщиками различного инженерного оборудования для частных домовладений, в том числе очистных сооружений. К сожалению, в то время было сложно надеяться на такие компании, потому что ка-

чество поставляемого ими оборудования оставляло желать лучшего. Так и возникла идея открыть собственное производство очистных сооружений и предлагать людям современное решение вопросов канализования их загородного дома в условиях невозможности подключения к центральной канализации. Мы начали с малого: с производства очистных сооружений для индивидуальной застройки и кессонов для обустройства скважин.

В 2007 году мы приняли решение развиваться в этом направлении и не

просто копировать то, что есть на рынке, а изготавливать оборудование, которое действительно будет эффективно и востребовано. Увеличили производство до 1,5 тыс. м² и расширили линейку оборудования. Наши очистные сооружения стали высокоавтоматизированными, чтобы снизить нагрузку на обслуживающий персонал, максимальной заводской готовности, чтобы исключить ошибки при монтаже и пусконаладке на объекте, и со сроком эксплуатации 60 лет.

«СОТРУДНИКИ НАШЕЙ КОМПАНИИ ВХОДЯТ В РАБОЧИЕ ГРУППЫ ПО ОХРАНЕ ОЗЕРА БАЙКАЛ И АРКТИКИ, ОЗДОРОВЛЕНИЮ ВОЛГИ. ДЛЯ НАС ЭТО НЕ ДЕЖУРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, А СЕРЬЁЗНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЕЖЕДНЕВНАЯ РАБОТА».

И вот уже больше 15 лет мы растём и развиваемся, активно сотрудничаем с разными регионами России, с Беларусией, Казахстаном и Узбекистаном. За это время мы запустили четыре производственные площадки. Основная, центральная площадка находится в г. Чехове, Московская область. На производстве размещены цех ротоформовочного литья, участок полиуретанового литья, участок прессования и термической обработки, сборочные цеха, вакуумно-формовочный участок, лаборатория, научно-технический отдел, конструкторское бюро, отдел информационных технологий и проектно-сметный отдел. В 2018 году мы запустили производство в Казахстане – это первое в стране производство инновационного оборудования из полипропилена со сроком эксплуатации 60 лет и без капитального ремонта. Также у нас есть две сборочные площадки в г. Подольске и г. Рязани. На сегодняшний день мы являемся одним из ведущих экспертов и лидеров рынка по производству малых очистных сооружений с производительностью от 3 до 10 тыс. человек.



– Скажите, каков диапазон применения вашей продукции и в чём заключается её уникальность?

– Каждый наш продукт имеет свою философию. Например, когда мы говорим об очистных сооружениях для частного сектора, то подразумеваем в первую очередь комфорт. Ведь люди, которые отдыхают на своих садовых участках, не хотят постоянно думать о том, как работает их оборудование, всё ли с ним в порядке, как его обслуживать. Они хотят получить максимальное удобство от эксплуатации и ни о чём не заботиться. Поэтому мы создали нашу первую автономную канализацию Alta Bio с философией «Канализация как в городе». В этом продукте мы собрали все требования, предъявляемые к канализации обычным домовладельцем. Нашей задачей стало создание таких условий, в

которых люди не почувствуют разницу с городом. Alta Bio не имеет ограничений по сбросу мусора, будь то туалетная бумага или детская игрушечная машинка. Всё, что проходит в трубу диаметром 110 мм, может быть сброшено в наше очистное сооружение без ущерба для его работоспособности. Отсутствуют ограничения и по моющим средствам, есть возможность подключить посудомоечную или стиральную машину. Фактически человек один раз в два года вспоминает о том, что у него есть очистное оборудование, и вызывает ассенизаторскую машину, которая откачивает осадок.

Такой же подход мы используем в производстве всех своих линеек оборудования: максимальная заводская готовность, автоматизация и минимум обслуживания.

– С какими трудностями приходится сталкиваться при строительстве очистных сооружений в регионах? Что нужно этим заказчикам и какие проблемы и «боли» решает ваше оборудование уже в процессе эксплуатации?

– Две большие проблемы в регионах – это нехватка бюджетных средств и нехватка квалифицированных кадров.

Отрасль водоотведения очень «грустная», с точки зрения специалистов. В определённый момент специализация технолога по водоотведению стала отсутствовать в вузах. Мы прекрасно понимаем, что бюджетные организации редко могут позволить себе иметь в штате сотрудников, у которых были бы опыт и необходимая квалификация в области водоотведения. Поэтому мы сделали наше оборудование максимально укомплектованным и автоматизированным, что помогает избежать ошибок при его монтаже и дальнейшей эксплуатации.

Все станции имеют возможность удалённого управления из любой точки





мира, достаточно подключиться к интернету. Так, мы можем диагностировать работоспособность оборудования либо скорректировать его работу. Мы работаем на опережение аварий, наблюдаем, изменилась ли работа станции, и если, например, насосное оборудование изменило свою работу, то в этом случае на объект выезжает сервисная бригада уже с комплектом запасных частей, она знает, на что нужно обратить внимание. Таким образом, мы не устраняем аварию, а не допускаем её. Наше оборудование при эксплуатации проходит сервисное обслуживание не по регламенту, а по необходимости, что сокращает операционные затраты заказчиков, потому что количество поломок и выездов специалистов уменьшается.

– Технически сложное производство в наше время сталкивается с проблемой нехватки квалифицированных кадров. Среди молодёжи инженерные специальности не в моде, а опытные специалисты нарасхват. Расскажите, какова научная база вашего предприятия? Каким образом формируется состав специалистов?

– Когда мы говорим о технологии очистки стоков, то имеем в виду «солидный» комплекс знаний: это физика, химия, биология, математика и, конечно же, программирование, потому что стараемся как можно больше процессов автоматизировать, чтобы избежать того самого человеческого фактора.

Мы создали очень сильную команду, у нас есть принцип: «Приглашать на работу

людей, у которых мы можем учиться». Поэтому в нашей компании трудятся кандидаты технических наук, а 90% персонала – люди с высшим образованием. На мой взгляд, нам удалось создать единый организм, который чувствителен к потребностям рынка и быстро адаптируется к внешним изменениям. Мы самые современные и передовые в разработке и производстве малых очистных сооружений и гордимся тем, что многие сотрудники у нас работают по 10 и более лет, растут и развиваются вместе с нами. В этом и заключается главный секрет: мы растим кадры, ценим и поддерживаем инициативу и стремление развиваться.

– Какими достижениями компании за прошедший год вы особенно гордитесь?

– Благодаря пандемии мы научились работать удалённо и повысили свой уровень автоматизации, «прокачали» управленческие компетенции.

Одним из поводов для гордости в этот период стало то, что нам доверили выполнение проекта по водоотведению в госпитале по борьбе с коронавирусом «Московский клинический центр инфекционных болезней «Вороновское». Сложность заключалась в ограниченном временном интервале на его реализацию. Срок на выполнение работ по договору составлял четыре месяца. За такое время никто не мог построить очистные сооружения. Мы запустили в работу все свои площадки, в

«МЫ СОЗДАЛИ «НЕПРИХОТЛИВУЮ» ТЕХНОЛОГИЮ ОЧИСТКИ, ПОТОМУ ЧТО НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ САМОБАЛАНСИРУЮЩЕЕСЯ И ИМЕЕТ ЗАКРЕПЛЁННУЮ БИОЗАГРУЗКУ ДЛЯ ЗАСЕЛЕНИЯ БАКТЕРИЙ. В РЕЗУЛЬТАТЕ «БИОЛОГИЯ» ПОДСТРАИВАЕТСЯ ПОД КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ПОСТУПАЮЩЕГО СТОКА. БИОЛОГИЧЕСКАЯ МАССА НАЧИНАЕТ АДАПТИРОВАТЬСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО И ГОТОВА КО МНОГИМ СТРЕССОВЫМ СИТУАЦИЯМ БЕЗ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ТЕХНОЛОГА. ТАКИМ ОБРАЗОМ, МЫ МЕНЯЕМ СТРУКТУРУ ШТАТА СОТРУДНИКОВ У ЗАКАЗЧИКА. НЕ НУЖНО В КАЖДОМ МУНИЦИПАЛИТЕТЕ ИМЕТЬ СПЕЦИАЛИСТА ПО ВОДООТВЕДЕНИЮ, А ЭТО СРАЗУ РЕШАЕТ ДВЕ ПРОБЛЕМЫ: ФИНАНСОВУЮ И КАДРОВУЮ».



том числе и в Казахстане, но столкнулись с новой проблемой: закрытием границ. Доставку оборудования на территорию нашей страны фактически проводили в «ручном режиме». Нам приходилось объяснять, что за продукцию мы везём, куда и зачем. Все силы были мобилизованы в тот период, чтобы выполнить работы максимально быстро и качественно. В итоге объект был сдан раньше срока, за 2,5 месяца, и это дало возможность довольно комфортно пережить сложный период. Наши финансовые результаты позволили не только полностью сохранить коллектив и не сократить ни одного сотрудника, но и не останавливать новые разработки и развитие технологий.

– Если смотреть более масштабно, какковы, на ваш взгляд, основные проблемы в отрасли?

– Острых вопросов на самом деле два. Первый – о том, что очистные сооружения не подлежат обязательной сертификации. До 2011 года были разработанные ГОСТы, а сейчас их нет. Получается, что любой производитель может выпускать и продавать очистные сооружения и никакой ответственности за неэффективную работу своего оборудования нести не будет, поскольку закон это не регламентирует. Таким образом, федеральные и региональные бюджеты выделяют средства, а проблема не решается – бюджеты зачастую потрачены впустую.

Вторая проблема заключается в том, что за очистку и транспортировку хозяйственно-бытового и промышленного стоков существуют установленные тарифы для населения и предприятий, хотя они катастрофически низкие и подчас не покрывают затрат на эксплуатацию. Ливневый (поверхностный) сток, который тоже необходимо чистить, в тариф вообще не входит. Таким образом, получается, что локальные очистные сооружения для очистки хозяйственно-бытового стока строятся, инвестиции привлекаются и эксплуатирующие организации потом свои вложения возвращают, а ливневые стоки не чистятся. Ведь если тарифа нет, то, соответственно, нет и возврата денежных средств, можно рассчитывать только

на бюджетные средства, которых не хватает. В итоге получается, что как водные объекты загрязнялись, так и загрязняются. Отсюда возникает проблема заражения ротавирусными инфекциями, особенно в летний сезон, когда население отдыхает на водоёмах и в курортных зонах. Очень сильно страдают дети и пожилое население. Это насущная проблема, которая в последние годы поднимается на уровне разных министерств. Государство уделяет этому вопросу много внимания, создавая федеральные программы с достойным финансированием. Но пока проблема не решится с обязательной государственной сертификацией оборудования по очистке стока, деньги будут потрачены неэффективно.





«САЛМО»: ЖИЗНЬ ЗАВИСИТ ОТ ВОДЫ, ВОДОЁМ – ОТ ВАС!

Аэрация крайне важна для каждого водоёма. Для рыболовных и рыбоводных водоёмов основной задачей является улучшение гидрохимического режима в целях обеспечения оптимальной среды обитания, прежде всего для рыбы. Однако в результате естественных и антропогенных факторов любой водоём постепенно будет заболачиваться и терять свою эстетическую привлекательность. Аэрация позволяет насытить воду кислородом, предотвращая заморные ситуации, а также ускорить окислительные процессы, тем самым продлив жизнь экосистемы пруда. О том, как работа аэраторов компании «Салмо» влияет на жизнь водоёмов, кто является заказчиком продукции, рассказали генеральный директор компании Николай Белковский и эколог фирмы Оксана Ткаченко.

Мы побывали на пруду в деревне Бритово Раменского района Московской области, который давно обрёл популярность у любителей рыбалки и отдыха у воды. Беседки, мангалы, пение птиц позволяют почувствовать себя на самом настоящем отдыхе вдали от цивилизации, но со всеми необходимыми условиями для комфорта. Поддержание водоёма в хорошем состоянии во многом обусловлено многолетним использованием аэраторов компании «Салмо», которые позволяют сделать это место привлекательным для туристов из всех уголков Московской области, а также соседних регионов. Уйти без улова с элитной рыбалки фактически невозможно. Карпы, караси, лини, форель, осетры – рыба практически выпрыгивает на берег, а её количество впечатляет даже заядлых рыбаков. На берегу озера мы пообщались с Оксаной Ткаченко.

– Скажите, как аэраторы влияют на состояние водоёма?

– Небольшие садовые пруды в основном аэрируют с помощью обычных компрессоров, которые зачастую не справляются с такой функцией. Тем более такая аэрация не справится с задачей в более крупных рыболовных и рыбоводных прудах. Кислородный режим любого водоёма непостоянный. Например, когда отцветает какое-либо сообщество одноклеточных водорослей, содержание растворённого кислорода в толще воды падает до недопустимых значений. Тогда на помощь могут прийти аэраторы и оксигенаторы, последние позволяют экстренно насытить воду кислородом в случае его резкого падения.

В любом водоёме в тёплое время года существуют определённые суточные минимальные и максимальные значения кислорода. Если мы измерим уровень кислорода в таком же водоёме, как наш, который плотно зарыблен и насыщен органикой, то показатель в настоящее время будет составлять 110-120% и выше в верхних слоях воды. Это связано с активным цветением водорослей, которые выделяют кислород в процессе фотосинтеза в светлое время суток, а ночью потребляют его. Помимо этого, кислород потребляют другие гидробионты, включая рыбу. В рыболовных водоёмах её количество около 2-3 тонн на один гектар. И при учёте этих факторов в 4-5 утра уровень кислорода снижается до минимального значения. Риск заморных ситуаций приходится как раз на это время суток, тем более что в этот интервал никто

«ВОДОЁМ БРИТОВО ФУНКЦИОНИРУЕТ С 1997 ГОДА. ПОСТРОЕН ПРУД ПУТЁМ ПЕРЕКРЫТИЯ РУЧЬЯ ПЛОТИНОЙ, ЕГО МОЖНО НАЗВАТЬ СЛАБОПРОТОЧНЫМ.

С НИКОЛАЕМ МИХАЙЛОВИЧЕМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «САЛМО», МОЙ ОТЕЦ ПЁТР НИКОЛАЕВИЧ ТКАЧЕНКО (СОЗДАТЕЛЬ НАШЕГО РЫБОЛОВНОГО ПРУДА) СОТРУДНИЧАЕТ БОЛЕЕ 15 ЛЕТ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ НИКОЛАЙ МИХАЙЛОВИЧ УСПЕЛ ПОЛНОСТЬЮ ИЗУЧИТЬ НАШ ВОДОЁМ И ВСЕ ЕГО ПРОБЛЕМЫ. МЫ НЕ ПЕРЕПРОДАЁМ, А САМИ ПРОИЗВОДИМ АЭРАТОРЫ И ОТВЕЧАЕМ ЗА НИХ. ОБЩИМИ УСИЛИЯМИ МЫ ИЗОБРЕТАЕМ, ПРОИЗВОДИМ, ВНЕДРЯЕМ ОБОРУДОВАНИЕ И ИСПЫТЫВАЕМ ЕГО, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА НАШЕМ ВОДОЁМЕ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ НАЙТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ».

не контролирует значение кислорода. Поэтому аэраторы, особенно в жаркий период, обязательно должны работать по ночам. Помимо этого, они охлаждают нагретую за день воду благодаря циркуляции холодного воздуха.

– Справедливо ли отметить, что каждый аэратор относительно универсален?

– Нет, на самом деле это немного не так. Сейчас вы видите, что здесь установлено три аэратора, каждый из которых разработан для определённых целей. Выбор аэратора крайне индивидуален и зависит от таких факторов, как площадь, глубина и строение водоёма. Чем крупнее водоём, тем более мощный аэратор необходим для выполнения своих функций.

Здесь мы видим новую модель под названием «Поток Каскад», оснащённый декоративной подсветкой. Данный аэратор подходит для небольших садовых водоёмов и других небольших прудов. На нашем водоёме работают аэраторы серии «Поток», которые могут работать в нескольких режимах и способны восполнить дефицит кислорода в воде.

– Какие проблемы решают аэраторы?

– Аэраторы решают проблему дефицита кислорода при содержании рыбы, разрушают кислородную и температурную стратификацию (разницу содержания кислорода и температуры на разных глубинах), обеспечивая перемешивание слоёв воды, ускоряя окислительные процессы, тем



самым способствуя самоочищению прудов. Если говорить о жизни водоёмов в целом, то аэраторы необходимы каждому из них. Постепенно мы приходим к пониманию, что оптимальное состояние экосистемы водоёма надо именно поддерживать. Механическая чистка – крайне дорогостоящая работа, и она не решает многих других проблем. Конечно, и аэратор не может решить все проблемы, но снизить количество затрат на содержание прудов вполне способен.

– Наверное, не все ваши клиенты прекрасно разбираются в вопросах жизни и функционирования водоёмов, но испытывают трудности в этих вопросах...

– Помимо продажи оборудования, мы можем выехать на водоём, произвести замеры содержания растворённого кислорода в воде, общего давления газов, прозрачности, взять пробы воды для проведения гидрохимических анализов, провести ихтиопатологическое вскрытие рыбы и выдать заключение с полноценными рекомендациями по решению проблем конкретного пруда.

– Ранее мы говорили о работе аэраторов в тёплое время года. Получается, что аэратор – это сезонное оборудование?

– Проблема заморов рыбы очень актуальна в зимнее время подо льдом. Аэратор насыщает воду кислородом в любое время года, к тому же очень хорошо размывает поверхность льда. Например, на нашем водоёме доступна зимняя форелевая рыбалка, а эта рыба крайне чувствительна к дефициту кислорода. Потому аэраторы – это оборудование для круглогодичного использования...

– Почему очистка водоёма так важна?

– Если говорить простым языком, каждый водоём постепенно превращается в болото, но когда о нём заботятся, то этот процесс приостанавливается. Даже если мы механически почистим заросший водоём, эта проблема вернётся через какое-то время. Аэрация продлит жизнь водоёма на достаточно существенный срок и сэкономит средства на его реабилитацию.

– Тема экологии очень остро стоит в наши дни. Каковы перспективы аэрирования водоёмов для отрасли в целом?

– Тема экологии достаточно прочно сопряжена не только с комфортом жителей и эстетичным видом водоёмов, но и с бизнесом. Если бы очистка водоёмов включала в себя инновационные решения, мы

могли бы решить большую часть проблем и создать прекрасные условия для открытия бизнеса предпринимателям, подсобным хозяйствам и фермерам. У нас есть прочная доказательная база и нам есть что предложить потребителям и государственным структурам.

Чуть позже мы отправились на производство компании «Салмо» с её генеральным директором Николаем Белковским и смогли сами увидеть, как происходит процесс создания аэраторов и оксигенаторов, а также испытание оборудования.

– Николай Михайлович, расскажите об истории создания своего бизнеса, ведь он связан не просто с продажами, но и с собственным производством...

– Я начал заниматься бизнесом в 1994–1995 годах. Мы занимались перевозкой живой рыбы. Тогда мы владели малоизвестной технологией и осуществляли как многотоннажные перевозки, так и мелко-розничные. Потом, когда мы обнаружили, что у наших потребителей есть проблемы, связанные с нехваткой оборудования, то начали использовать наши преимущества. Город Жуковский – это наукоград, где сосредоточено большое количество тех-





нически грамотных специалистов, а также есть условия создания собственного производства. Тогда мы и развернули производство тех изделий, в которых нуждались наши покупатели. Позже сложились такие конкурентные условия, при которых нам было выгодно заниматься производством оборудования. Мы и сейчас перевозим небольшие партии рыбы по заявкам, так как у нас остались старые клиенты, которые хотели бы работать с нами дальше.

Сначала мы начали производить аэраторы, потом ассортимент расширился. Сейчас производим контейнеры для перевозки рыбы, оксигенаторы, кормушки разных типов (плавающие, стационарные, автоматические), другое оборудование. Установка замкнутого водоснабжения, которая целенаправленно рассчитана на использование в небольших фермерских хозяйствах, там, где люди хотят заниматься производством самостоятельно, без больших вложений. Нашей целью стало создание рыбоводной установки, которая будет по карману среднему фермеру. Она позволит выращивать несколько тонн рыбы. Конечная цифра будет зависеть от конкретного вида и технологии и может составить от 5 до 7 тонн.

Наше производство расположено в городе Жуковском. Здесь мы собираем аэраторы, всё, что касается электродвигателей, а также тут проходит проверка в экспериментальном бассейне. Все аэраторы проходят контроль на выходе по показателям мощности и другим параметрам.

Всего мы представляем порядка 30 размеров аэрационных устройств. В основном они используются в рыбноводных хозяйствах, но в последнее время стали широко эксплуатироваться на приусадебных водоёмах, платных рыбалках и в других случаях, когда необходимо контролировать качество воды. На производстве наша продукция проходит полный цикл и сборку. Мы являемся изготовителями, и доля перепродажи занимает минимальное количество. Наша фирма существует больше 20 лет. У нас хорошая репутация, мы уверенно чувствуем себя на рынке. Мы изготовили уже несколько тысяч аэраторов и почти в любом рыболовном хозяйстве можно найти нашу продукцию.

– Какова география вашего присутствия?

– География распространения нашей продукции очень обширна: это Россия, Узбекистан, Туркмения, Армения, Азербайджан, Белоруссия. Недавно мы выполнили заказ для клиентов с Алтая, из Дальнего Востока и Сахалина. Стоит отметить, что все аэраторы проходят через испытательный бассейн. Мы отвечаем за качество продукции и даём на неё большой гарантийный срок. Если сравнить наше оборудование с зарубежными аналогами, то оно будет значительно дешевле, а его качество будет не просто не хуже, а даже лучше.

– Поддержание оптимального кислородного режима в УЗВ с помощью окси-

генаторов напрямую связано с электро-энергией. Что делать, если по каким-либо причинам ее не будет?

– Наша установка имеет аварийную систему подачи кислорода из баллонов. При поломке насоса или генератора кислорода, отключении электроэнергии автоматически открывается клапан, через который кислород начинает поступать в бассейны с рыбой. Рыба останется живой в течение длительного времени и мы успеем принять необходимые меры.

– В одном из бассейнов на производстве мы увидели рыбу. Расскажите, что за установка там испытывается?

– Здесь мы установили кормушки, которые также являются нашей разработкой, мы производим их сами. Они позволяют кормить рыбу по интервалам. Ставим интервал в 15-20 минут, что обеспечивает быстрый темп роста.

В другом бассейне мы видим плавающий оксигенатор, ранее мы его испытывали на производстве. Такая установка сравнительно дешёвая, рассчитана для небольших рыболовных хозяйств. Она достаточно проста в эксплуатации, здесь мы не применяем каких-то дорогих комплектующих.

– Каким образом складывается работа с покупателями? Ведь выращивание рыбы – это не её покупка. Бывают сложности в обращении с оборудованием?

– Мы делаем установку, запускаем рыбу, испытываем её, и когда удостове-

римся, что она работает, то выкладываем объявление о продаже. Рыба тем временем выращивается, а человек, собирающийся приобрести установку, приезжает к нам для обучения работе на ней. Позже мы разбираем оборудование и отгружаем его. Мы заинтересованы не просто в продаже своих установок, но и в полной их адаптации. Хотелось бы сказать, что клиентов у нас достаточно много, что связано с активным развитием рыболовства в России, развитием прудовых хозяйств.

Бывают случаи, когда люди покупают установки другого производителя, так скажем, «вслепую», а потом могут возникать проблемы, связанные с недостаточным испытанием оборудования, а также с его несоответствием потребностям клиента. Мы же всегда открыты для наших покупателей и заинтересованы в оказании им всесторонней помощи и поддержки!



АКТИВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ БИОЛОГИЧЕСКОЙ ОЧИСТКИ И АЭРАЦИЯ ВОДНЫХ ОБЪЕКТОВ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ПУТЬ РЕАБИЛИТАЦИИ ГОРОДСКИХ ВОДОЁМОВ

*Кандидат биологических наук Н. М. Белковский,
доктор технических наук, профессор В. В. Волшаник,
инженер-эколог О.П. Ткаченко*

*Научно-производственная фирма «Салмо.Ру», г. Жуковский Московской области
Московский государственный строительный университет, г. Москва*

Городские и сельские водоёмы – неотъемлемая и самобытная часть ландшафта нашей страны, оазисы красоты и покоя. Очень часто водоём является центром притяжения для желающих отдохнуть от суеты людей. Созерцание водной глади благотворно влияет на человека, приводит в порядок мысли и гармонизирует чувства, что особенно актуально для жителей современных городов, живущих в век высокого ритма и информационной перегруженности.

Пруды помогают улучшить комфортность условий проживания для жителей прилегающих территорий, создают возможность сочетания различных видов отдыха: отдых на берегу, на воде, рыбалка и др.

Большинство городских водоёмов уже нельзя отнести к саморегулирующимся экосистемам из-за высокой антропогенной нагрузки. С экологической точки зрения даже небольшой водоём – это сложная целостная экосистема, влияющая на гидрологический режим, микроклимат, флору и фауну прилегающей береговой зоны. Поэтому сохранение и восстановление прудов являются важной природоохранной задачей. Водоёмы – один из центральных элементов ландшафта рекреационных зон городов. Поддержание экосистемы прудов в устойчивом состоянии – одна из ключевых задач урбэкологии.

Причинами нарушений функционирования биоценозов прудов в основном являются поступление в водоём большого количества разнообразных загрязнений антропогенного происхождения и образование избыточной первичной биопродукции. Высокая интенсивность фотосинтетических процессов ведёт к образованию массы органики, постоянно накапливающейся в водоёмах. В настоящее время сложилась точка зрения, что естественная самоочистка не может обеспечить должное качество воды в городских прудах. Для того чтобы помочь малым городским прудам и рекам справиться с поступающими в них органическими загрязнениями, необходимо их специальное инженерное обустройство (Горюнова, 2004; Уранзаяа Баяраа, 2006).

Среди различных технических решений в этом направлении ведущее место занимают технологии, связанные с аэрацией воды и созданием в водоёмах постоянного течения. Причина такого подхода вполне понятна. В условиях дефицита кислорода развиваются анаэробные процессы, которые, во-первых, протекают с образованием различных продуктов, сильно ухудшающих качество воды, во-вторых, имеют меньшую эффективность по сравнению с аэробными процессами. Насыщение воды кислородом с помощью аэраторов позволяет в значительной

степени решить проблему дефицита кислорода, но лишь в том случае, если мощность аэратора достаточна и если режим его работы оптимален.

Как известно, эффективность работы аэратора определяется, помимо всех прочих факторов, одним важнейшим показателем: степенью насыщенности кислородом воды, в которой работает аэратор. Если содержание растворённого в воде кислорода близко или равно нормальному насыщению, то работа любого аэратора даже самой совершенной конструкции будет бесполезной. Практически во всех водоёмах содержание кислорода и температура воды неодинаковы на разных глубинах. Придонные слои воды или вообще не содержат кислорода, или содержат его в значительно меньших количествах, чем поверхностные слои, в которых концентрация кислорода зачастую бывает значительно выше 100%. Отсюда следует важный вывод. Работа аэраторов должна затрагивать прежде всего глубинные слои воды, наименее насыщенные кислородом, тогда как аэрация поверхностных перенасыщенных слоёв может вести даже к снижению содержания кислорода за счёт его «отдувки» из воды.

Исходя из вышесказанного становится понятным и второе требование к инженерным устройствам, которыми оборудуются городские водоёмы. Помимо

аэрации, необходимо обеспечивать перемешивание воды, создавать в водоёмах постоянное течение, ликвидировать температурную и кислородную стратификацию и локальные заморные зоны.

Указанные две задачи успешно решают аэраторы-потокообразователи серии «Поток», выпускаемые нашей компанией «Салмо.Ру». Их отличительной особенностью, защищённой патентом, является размещение двигателя и инжекционного устройства внутри цилиндрического кожуха, выполняющего две важные функции: формирование потока воды, охлаждающего двигатель, и обеспечение возможности закачки воды для аэрации практически с любой глубины. По сути дела, аэраторы представляют собой производительные пропеллерные насосы, совмещающие перекачку воды с разных глубин с её интенсивной аэрацией. Кроме того, широкий диапазон регулировки угла наклона двигателя позволяет направлять поток водовоздушной смеси как в нижние слои водоёма, так и вверх, вплоть до перевода аэратора в режим фонтана. Также есть модели с декоративной подсветкой, которые особенно эффектно выглядят в тёмное время суток. Конструкция аэраторов НПК «Салмо.Ру» защищена патентами. Аэраторы разработаны специалистами: экологами, ихтиологами и квалифицированными инженерами из г. Жуковского. Цены на наше оборудование существенно ниже, чем в целом на рынке, поскольку мы продаём собственную продукцию. Разнообразие моделей (около 40 типоразмеров и видов аэраторов) и технологических решений позволяет индивидуально подобрать оборудование для каждого водоёма.

Специфика работы аэратора в условиях города предъявляет к его конструкции дополнительные требования, в частности наличие антивандальной защиты. В одном из наших аэраторов («Поток-Наутилус») эта функция реализована за счёт способности аэратора опускаться на дно

в неработающем состоянии, что делает его невидимым при отключении.

Вторая проблема, связанная с эксплуатацией аэраторов в сильно эвтрофированных городских водоёмах с развитой водной растительностью, заключается в том, что водоросли, наматываясь на винт устройства, мешают его нормальной работе. Для борьбы с этим явлением некоторые аэраторы могут оснащаться защитным сетчатым фильтром, защищающим винт и инжекционное устройство от водорослей. В дополнение к этому винты аэраторов выполняются из прочного стеклонаполненного пластика и имеют острые режущие грани, способные разрезать водоросли.

Хотя аэрация и создание течения в прудах – эффективные меры, но они решают лишь часть задач. Выбор технологии защиты водоёмов и их реабилитации должен основываться на результатах комплексного обследования. Разработка унифицированной методики представляет собой важнейшую работу, результаты которой позволят поставить на научную основу практическую деятельность по очистке и приведению в надлежащий порядок прудов, озёр и рек в наших городах и посёлках.

Как правило, городские водоёмы становятся местом, где возникают летние и зимние заморы. Гибель значительного количества рыбы крайне негативно сказывается на восприятии водоёма, создаёт негативный имидж городских властей у населения. Очень часто эту проблему пытаются решить «народным» методом: путём создания лунок со вставленными в них камышинками. Интересно, что этим абсолютно бесполезным занятием занимаются даже серьёзные государственные организации, впустую расходуя время и средства. Между тем один правильно установленный аэратор позволяет радикально решить проблему с замором на достаточно большой акватории.

Эстетика и красота водоёмов в наших городах и посёлках – не единственное,

что привлекает к ним жителей. Одним из любимых видов отдыха на водоёмах является рыбалка. Организация такого нового направления, как рекреационное рыболовство, может стать дополнительным стимулом для развития и обустройства водоёмов в населённых пунктах. В этих пудах могут сочетаться функциональность хозяйственного объекта и красота природного ландшафта. Благодаря тщательному уходу такие водоёмы выглядят эстетически привлекательными местами отдыха и рыбалки, при этом они могут быть коммерчески успешными проектами. При их обустройстве необходимо учитывать тот факт, что они должны быть максимально приближены к естественным экосистемам, в том числе и по плотностям посадки рыбы. Но для предотвращения заморы и повышения способности к самоочищению водоёмы нуждаются в дополнительной аэрации. Аэрационное оборудование помогает существенно снизить издержки на реабилитацию и поддержание оптимального функционирования экосистем прудов и способствует полному раскрытию их рекреационного потенциала.

К сожалению, большинство владельцев



водоёмов, в том числе городские администрации, обращающиеся в нашу компанию за консультацией, плохо осознаёт важность аэрации для своих водоёмов. Это приводит к тому, что много прудов уже потеряли качества полноценного и «здорового» биоценоза и в настоящее время требуют колоссальных затрат на восстановление и реабилитацию. Такой ситуации можно было бы избежать при правильном подходе к этой проблеме и с минимумом затрат. Этот вывод подтверждает успешный зарубежный опыт использования аэраторов на водоёмах в городской среде.

За 25 лет работы мы накопили обширный научный и прикладной опыт в комплексной оценке состояния водоёмов и выработке рекомендаций по улучшению состояния экосистем прудов. Мы готовы к сотрудничеству по испытанию и использованию нашего оборудования в условиях городской среды.





АЛЕКСАНДР ГУСЕВ:

«Всё началось с оранжевого контейнера, а дальше это переросло в другую большую историю»

Утилизация опасных отходов – крайне ответственное мероприятие, влияющее не только на экосистему, но и на здоровье каждого из нас. При неправильной утилизации опасные бытовые отходы выделяют ядовитые ртутные пары, а тяжёлые металлы отравляют почву.

В России проблему утилизации опасных отходов уже на протяжении десяти лет решает Всероссийский природоохранный социальный проект «Экобокс». Это единственное на территории нашей страны предприятие, имеющее патент РФ в отрасли производства контейнеров для сбора энергосберегающих ламп, батареек и градусников.

За последние годы импорт энергосберегающих ламп составил несколько десятков миллионов штук. Соответственно, отработанные лампы должны правильно утилизироваться. О том, какие отходы нуждаются в особой утилизации и как грамотно произвести их сбор, рассказал руководитель Всероссийского природоохранного социального проекта «Экобокс» Александр Гусев.

– Сегодня вопрос экологии стоит перед всеми достаточно остро, поэтому такие компании, как ваша, приобретают особое значение. Расскажите о деятельности вашей организации.

– Проект «Экобокс» был запущен нами в 2011 году. Мы поддержали разработку одних специалистов из Рыбинска, которые придумали ящик для отходов. После этого мы внедрили наш проект в Башкирии, Московской области и также в других регионах. Показав многим то, что люди готовы собирать отходы отдельно, мы решили, что наша главная задача – это создание системы. На практике можно убедиться в том, что когда рядом с домом есть такой контейнер, то жители с удовольствием выбросят мусор отдельно.

– Что собой представляют экобоксы?

– Экобоксы изготовлены в виде металлического контейнера с технологией специальных наклонных полок, которые запатентованы. За счёт этого не разбива-

ются попадающие туда ртутьсодержащие лампочки и прочие отходы. Опасные отходы попадают в герметичный пакет, заполненный демеркуризационным раствором, что позволяет обезопасить людей от паров опасных отходов.

– Использование боксов внедрено повсеместно в России или где-то в отдельных регионах?



– В России наши контейнеры стоят практически везде. В Московской области на подъездах висят памятки, на которых указано, что отходы можно собирать по двухконтейнерной системе. Сейчас в России собирают мокрые и сухие отходы, но лампы, батарейки и аккумуляторы – это всё нужно собирать в отдельные контейнеры.

Бывает такое, что контейнеры установлены не везде. Некоторые управляющие

– Кроме производства контейнеров, мы занимаемся проектированием полигонов и утилизацией опасных отходов 3-4 классов. В большинстве случаев есть накопленный ущерб. Бывает, что какое-то предприятие, существующее с Советского Союза, накопило отходы. Их необходимо утилизировать. К сожалению, сейчас многие берутся за это, но не доводят дело до завершения, выполняют работу некачественно. У нас есть в активах собственный полигон опасных отходов, и мы выполняем работы по их утилизации.

Проектный институт в первую очередь занимается проектами полигонов. Помимо такой работы, стоит отметить, что именно наш институт проектировал метро в Красноярске.

– Ваша сфера компетенции – это не только работа с отходами?

– Нет. У нас есть и строительное подразделение, которое занимается фондом капитального ремонта: заменой газовых труб, ремонтом подъездов и домов. Мы работаем в разных направлениях. Всё началось с оранжевого контейнера, а дальше это переросло в другую большую историю.

– Обращение с отходами – сфера, которая требует серьёзных компетенций. Вами были организованы центры оценки



компании ставят у себя на территории какую-нибудь бочку или коробку для сбора опасных отходов. Хотя существует Постановление Правительства РФ № 290 «О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме...», где есть пункт, в котором указано, что любая управляющая компания обязана создать надлежащие условия для сбора отходов. Таким образом, любой житель, который не обнаружит эти контейнеры, может потребовать от своей управляющей компании их установки.

– Вы были первыми, кто запустил данный проект?

– Да. Слово «экобоксы» тоже придумали мы. Собирать лампочки и батарейки отдельно было нашей идеей.

– Потом эту идею подхватили другие производители?

– Многие переняли нашу идею, например, производители контейнеров для масок и перчаток тоже стали работать по такому принципу.

– Очень важен научный подход к вопросу утилизации мусора. Чем именно занимается ваш проектный институт?





контейнера, внутри которого помещается ёмкость, заполненная дезинфицирующей жидкостью. При этом жидкость мы также производим сами, в её составе нет спирта и хлора. Кроме того, контейнеры мы оснащаем специальными датчиками наполняемости и УФ-лампами, что обеспечивает дополнительную обработку. Таким образом, при попадании внутрь контейнера использованные средства индивидуальной защиты полностью обеззараживаются и становятся безопасными для окружающих. Затем СИЗ вывозятся как обычные твёрдые коммунальные отходы.

– Где обычно устанавливают такие медбоксы и насколько широкое распространение по стране они получили сегодня?

– Они устанавливаются в торговых центрах, в отелях и других местах массового скопления людей. Есть рекомендация Роспотребнадзора, которая гласит, что в местах массового скопления людей средства индивидуальной защиты нужно собирать отдельно. В России большое скопление туристов в Сочи на горнолыжном курорте «Роза Хутор», там даже рядом с подъёмниками предусмотрены такие медбоксы. Их установка практикуется и в других регионах.

– Медбокс выглядит как-то по-особенному?



квалификации. Они необходимы для оценки и повышения квалификации работников этой сферы?

– Чтобы построить систему, нами был создан центр оценки квалификации. Мы считаем, это одно из основополагающих требований для работы всей системы. Те же региональные операторы сталкиваются с тем, что подготовка самих отходов происходит неправильно. К примеру, какой-нибудь магазин по незнанию либо по другим причинам складывает отходы в один общий контейнер. Чтобы избежать этого, на каждом предприятии должен быть техник, отвечающий за сбор отходов. Для этого специалисты данного направления проходят квалификацию в институте, чтобы подтвердить свою квалификацию на три года. Тем самым региональный оператор заключает договор с потребителем. В договоре написано, что

предприятие обязано предоставить подтверждение квалификации сотрудника. Мы оцениваем квалификацию, но её повышение не проводим. Обучение специалисты проходят в других местах.

– За последний год, в связи с огромным распространением средств индивидуальной защиты (СИЗ) как для медицинских работников, так и для обычных граждан, остро встала проблема утилизации СИЗ. Какое решение этого вопроса предлагает ваша компания?

– Столкнувшись с пандемией, мы убедились в том, что маски и перчатки не собираются отдельно, они попадают вместе с отходами в общий контейнер и всё это влечёт за собой много последствий. Для решения данной проблемы мы создали медицинский бокс, представленные в виде не простого, а специализированного



– Это контейнер белого цвета со специальной символикой, его видно издали. Повторюсь, основное в таком контейнере – это дезинфицирующая жидкость внутри. Также само антибактериальное покрытие внутри не даёт распространяться бактериям. Есть торговые центры, которые уже давно установили контейнеры, но жидкость для контейнера они покупают у нас.

– На сегодняшний день у нас практикуется система двух контейнеров. Есть ли необходимость в установке дополнительных контейнеров?

– Этого достаточно. По моему мнению, больше двух контейнеров устанавливать не нужно. Представим, если добавить отдельные контейнеры для сбора пластика, отдельные – для стекла, то сколько у жителей должно быть на кухне ведер для отходов? Это неудобно. Поэтому отходы разделили на мокрые и сухие, а дальше система сортировки отсортировывает мусор.

– Если говорить о вашем экокотсе, насколько чревато и вредно выбрасывать опасные отходы в обычные контейнеры вместе с другим мусором?

– Если в обычный контейнер выбросить тот же ртутный термометр и впоследствии

он будет разбит, то весь контейнер утилизируется.

– Батарейки тоже считаются вредными отходами?

– Да. Это вредные отходы 3-го класса. Их тоже нужно выбрасывать отдельно. Опасных отходов у жителей не так много. В основном это батарейки.

– Что в целом можете сказать про сферу обращения с отходами? На каком уровне она находится и к чему стремится?

– Если рассматривать обращение с бытовыми отходами, то это направление стремится к вовлечению во вторичный ресурс, то есть чтобы мы могли вторично использовать пластик, металл и была большая процентная собираемость таких отходов. Я считаю, к этому население готово, но нужно всем совместно создать комплексную систему сбора. Для людей контейнеры должны быть в шаговой доступности, чтобы не нужно было куда-то ехать.





СТАНИСЛАВ ЛЕВОЧКИН: «МЕБЕЛЬ – ЭТО ИСКУССТВО!»

Сложно представить современного человека, который не стремился бы к комфорту в повседневной жизни. Хотя каждый воспринимает данный термин по-своему, качественная мебель является одним из показателей комфорта. Этот тезис настолько сильно закрепился в сознании людей, что, как и более чем несколько десятков лет назад, статус предприятия также оценивается по интерьеру, который выражен не только в архитектуре здания и внутренних помещений, но и во внутренней обстановке.

Мебельная индустрия существует с незапамятных времён, когда первые её элементы создавались нашими предками в своих пещерах. Стоит отметить, что они не были замысловатыми и несли в основном самую практичную функцию. Вопросы дизайна мебельных изделий, в свою очередь, напрямую сопряжены с архитектурными стилями, постоянно меняющимися на протяжении всей эпохи человечества.

Несмотря на то, что выбор материала, технологий и дизайнерских решений значительно нарастил свои обороты, проблемы, связанные с развитием и популяризацией этой индустрии, также актуальны и на сегодняшний день. Сегодня мы общаемся с руководителем компании «Бауфлекс» Станиславом Левочкиным и попробуем разобраться в том, что представляет собой мебельная индустрия и какие проблемы переживает одна из самых многогранных подотраслей обрабатывающей промышленности, которая успешно прошла через многие кризисы.

– Компания «Бауфлекс» существует на рынке с 1993 года. Вспомните, с чего всё начиналось?

– Действительно, наша компания стояла у истоков развития мебельного бизнеса в России. Первые ступени нашего становления связаны с позициями экспортёров. Однако чуть позже, в 1999 году, мы стали производственно-коммерческой компанией. Первое производство, которое мы запустили, предлагало изготовление корпусной мебели. Помимо этого, нам удалось открыть и другие направления, связанные с дизайном, производством мягкой мебели и межкомнатных дверей и переработкой стекла. Несмотря на пандемию, в условиях которой весь рынок существует уже год, мы планируем открыть новое производство мебели из пенополиуретана. Уже давно развиваем направление алюминиевых витражей и перегородок.

– Скажите, кто является вашим клиентом?

– До недавнего времени мы изготавливали свою продукцию для офисов и банков и успели себя зарекомендовать в этом направлении. Однако сейчас мы стали расширять круг наших заказчиков. Как показывает многолетняя практика, рынки могут проседать, в связи с чем такие шаги мы считаем правильными. Мы начали работать с крупными офисами, государственными организациями, гостиницами, с торговым оборудованием, ретейлом, салонами связи, а также любыми сетевыми и несетевыми заказчиками. Примерами сетевых организаций, обращающихся к



нам, являются заведения спортклуба, автосалоны, известные салоны «Билайн», «МегаФон». Вместе с тем мы создали сильный архитектурно-проектный отдел, где собрали свою команду профессионалов, активно работаем с большими генподрядными организациями. Таким компаниям необходимо решение многих интерьерных проблем. Поэтому когда на поле появляется игрок, способный закрыть большинство из них, в том числе и финишную отделку, то неизбежен выбор в пользу этой команды. На протяжении всего периода работ общение складывается между профессионалами: архитектором генподрядной организации и архитектором нашего отдела, что позволяет

говорить на одном языке. Разобравшись с потребностями и пожеланиями клиента, архитектор даёт чёткое техническое задание нашему производственному отделу, после чего продукция поступает на объект. Нашим клиентам нравится, что мы работаем абсолютно с разными материалами: это ламинированная плита, пластик, искусственный камень, натуральный массив, шпон, окрашенные изделия. Если говорить о мягкой мебели, мы предлагаем воплощение любой формы и любого наполнения, если же это стеклянное изделие, то предоставляем разные виды его обработки: механическое, триплекс, расклеванное стекло. Широкий ассортимент материалов помогает реализовать самые смелые и нестандартные решения. Мы считаем свою профессиональную историю фактически уникальной. В России мало компаний-производителей, работающих со сложными продуктами и сочетающих разные виды материала.

– И всё же жизнь разделилась на до и после из-за пандемии. Как такой принцип работы выстоял в это непростое время?

– Мы уверенно шли по пути независимости и гордились этим, но, к великому сожалению, в этот период наши многолетние связи с иностранными партнёрами начали рушиться в связи с закрытием компаний и периодами локдаунов. Если говорить об этом времени, то отрадно осознавать, что мы продолжали работать и каждый день были открыты и готовы к сотрудничеству. Однако существовала и вторая проблема, опять же связанная с закрытием границ. Большое количество





тельные материалы и добавляться те или иные методы их обработки и защиты. Так, мебель для ванной комнаты должна быть более влагостойкой, а банковские барьеры и стойки, где высокая проходимость, должны обладать более высокой прочностью. Для таких целей мы закладываем большее количество материала, например искусственного камня. Притом нет никакой гарантии, что молодой семье с детьми не будет нужна более прочная кровать, потому что прыжки детей на ней очень быстро приведут её в негодность. Хочу ещё раз отметить, что на рынке мы уже 28 лет, требования клиентов нам понятны и известны. Вся наша продукция соответствует ГОСТам. Крупные сетевые заказчики, как правило, сами прорисовывают мебельные элементы, по которым мы создаём «конструктор». Если же крупный заказ оформляет частное лицо, кстати, таких клиентов у нас немало, то мы более детально прорабатываем конструкцию, уделяя особое внимание узлам и соединениям конструктивов, рекомендуем тот или иной отделочный материал даже в зависимости от такого факта, как будут ли стоять сумки на тумбе или коньки. Покрытие элемента также будет отличаться. Вообще, скажу вам честно, мебель – это искусство!

– Как изменилась мебельная индустрия с начала вашего присутствия на рынке?

сотрудников не смогло вернуться на территорию Российской Федерации. Несмотря ни на что, наш портфель заказов продолжает увеличиваться, а количество планов – расти. Долгое время российский рынок занимал нишу импорта. Сегодняшние же реалии не оставили и следа от прошлых тенденций – государство активно поддерживает создание собственных производственных комплексов и мощностей на территории страны, где мы остаёмся востребованными.

– Существует ли разница между мебелью, которая используется для офисов и для квартир или частных домов?

– На самом деле никакой разницы нет. Почему? Потому что исходный материал всегда один и тот же. Мы не зря привлекаем к работе профессиональных архитекторов, чьей задачей является выявление потребностей клиента. Ответ на ваш вопрос лежит именно в этой плоскости. В зависимости от предъявляемых требований будут закладываться дополни-

– Мебельная индустрия развивалась всегда. Были времена, когда мебель делали чуть ли не в каждом гараже и мне становилось неловко от того, что я тоже ею занимаюсь. Несмотря на то, что время неумолимо движется вперёд и на рынок выходят новые компании, в нашей нише всегда можно найти место и быть востребованным. Повторюсь, что большую роль играет смена русла в сторону импортозамещения. Год за годом растёт и мастерство российских специалистов. Другое дело, что всегда существует некое сопряжение одного и того же факта с разными сторонами ситуаций. Многие слышали о том, что подорожало масло, однако не всем известно, что ДСП и МДФ за последние полгода подорожали в два раза. Однако стопроцентное подорожание является не самым неприятным фактом. Крупные иностранные компании создали ситуацию, при которой мы почувствовали дефицит сырья. Таким образом, мы вернулись в прошлое. Если раньше у дилеров та же плита всегда была в наличии и доставлялась в максимально короткие сроки, то сейчас этих плит в наличии просто нет. Получается, что предприятия попадают в ситуацию, когда вместо за-

купки станков и иного оборудования им приходится закупать сырьё в несколько раз дороже, что неизбежно ведёт к упадку. Конечно, хочется получить поддержку со стороны государства. Ведь люди, работающие в мебельной индустрии, в прямом смысле слова фанаты своего дела, которые вкладывают всю прибыль в развитие компании. И если бы производители сырья получили поддержку, мы бы продолжили двигаться дальше в сторону экспорта.

– Мне кажется, что тренд «Эко» охватил почти все сферы жизни человека и бизнеса. Скажите, как вам удалось адаптировать его в рамках своей компании?

– Наша компания сжигает всю ненужную продукцию в специальных сертифицированных котлах. Для начала мы её дробим в щепу, затем сжигаем. Выбросы при этом остаются в норме и не загрязняют окружающую среду. Так мы утилизируем не только собственную продукцию, но и продукцию 5-10 других фабрик. Стоит отметить, что благодаря этой технологии мы не просто являемся безотходным производством, но и решаем экологические вопросы. Помимо этого, за счёт тепла,

полученного вследствие сжигания щепы, нам удаётся отапливать порядка 30-40 тыс. квадратных метров производства.

– Что представляют собой современные технологии обработки сырья? Какие из них используете вы?

– Мы используем самые передовые технологии! Исходная плита является ламинированной, то есть на ДСП нанесена специальная плёнка. Если мы покупаем шлифованную плиту, то можем покрыть её слоистым пластиком. Мы можем красить плиты, отделывать их шпонами и лакировать. Если же говорить о типовых механических методах обработки, то мы выполняем раскрой, кромку, фрезеровальную обработку. А если говорить о таком материале, как стекло, мы делаем раскрой, нарезку, обработку, полировку, сверление, фрезерование, а также закаливание.

В ближайшее время планируем развивать направление алюминиевых профилей и витражных систем. Вообще, у нас большие цели! Как людям, влюблённым в своё дело, нам хочется быть номером один в мире! Если и ставить себе цели, то только глобальные!





СЕРГЕЙ ШКЕДИН:

«По качеству наша продукция не уступает европейской, зато выгодно отличается по цене»

На данный момент компания «РУСИНОКС» является лидером по производству электросварных нержавеющей труб в России и СНГ. Её продукция выпускается на современном европейском оборудовании и сертифицирована согласно европейским стандартам качества. О перспективах развития рынка сварных нержавеющей труб в нашей стране рассказал генеральный директор этой компании Сергей Шкедин.

– Во время нашей предыдущей встречи в 2018 году вы делились планами по увеличению производства и продаж. Удалось ли осуществить задуманное?

– В 2020 году компания выпустила и реализовала 9,5 тыс. тонн продукции. Для сравнения, в 2018-м этот показатель был на уровне чуть более 7 тыс. тонн. По моему мнению, прирост довольно неплохой. Также выросла прибыльность наших продаж: мы идём по намеченному плану, каждый год прирастая примерно на 20%. Мы пос-

тавили ещё одну линию для производства труб малых диаметров для рынка ТЭНов и теплообменников. В этом году дополнительно приобрели новую трубную линию, специально под производство труб для атомной промышленности.

Основные наши потребители – это крупные металлотрейдеры, сервисные центры, реализующие продукцию в отрасль пищевой и химической, нефтегазовой промышленности, а также в сферу строительства. И политика нашей компании – работа не с

конечным потребителем, а только с крупными торговыми компаниями, которые занимаются полной комплектацией нержавеющей продукции под нужды заказчика.

– На рынке производства труб существует значительная конкуренция. Что привлекает ваших партнёров именно в продукции «РУСИНОКС»?

– Изначально, выходя на российский рынок, мы ставили перед собой задачу конкурировать с европейской продукци-

ей. Наши трубы по качеству не уступают европейским, зато выгодно отличаются по цене. Что касается импортозамещения европейской продукции, то мы этих целей достигли: из Европы труб, аналогичных нашим, сегодня поставляется очень мало. Сейчас компания активно конкурирует с Китаем, постоянно снижая издержки и себестоимость.

Также конкурентным преимуществом «РУСИНОКС» является то, что у нас всегда всё есть в наличии. Наше оборудование очень мобильно, быстро происходит перестройка с размера на размер. Клиентам удобно, что с момента заявки до получения продукции проходит не больше 5-7 дней, не нужно заказывать её заранее. Покупатели знают, что могут всё получить у нас быстро, качественно и по разумным ценам.

Мы производим много нестандартных позиций, например, длинные трубы редко кто может изготовить за короткое время, тем более надлежащего качества. Расположена компания также очень удачно: мы находимся на востоке Подмоскovie на транспортной развязке, рядом трасса М-7, всевозможные кольцевые автодороги, что очень удобно в плане логистики.

Европейских партнёров привлекают качество и разумная цена, поэтому мы сейчас активно экспортируем наши трубы в Италию, Турцию, немного в Польшу, ну и, само собой, в страны СНГ. К примеру, 50%

всех нержавеющей труб, поставляемых из России в Беларусь – это трубы производства «РУСИНОКС».

Качество нашей продукции гораздо выше, чем у китайской. Там, где мы конкурируем с Китаем, много заработать не удаётся, так как товар реализуется с минимальной наценкой. Но за счёт больших оборотов мы вытесняем конкурентов.

В России порядка семи производителей сварных нержавеющей труб. Наш основной конкурент – это итальянский завод «Марчегалия», построенный во Владимирской области. Однако его минус в том, что неудачно выбрано место для размещения производства, в связи с этим есть проблема с кадрами и логистикой. Мы же находимся в индустриальном городе Электростали, где большое количество промышленных предприятий, благодаря чему здесь особенный контингент персонала, много технических специалистов. Для любого промышленного предприятия кадры играют решающую роль. Именно они – одно из наших конкурентных преимуществ. Мы собрали лучших специалистов, обученных европейцами, которые работают на современном европейском оборудовании.

Немаловажное преимущество компании «РУСИНОКС» состоит в том, что мы работаем с лучшими поставщиками: это три ведущих китайских производителя

рулонной стали, заводы которых расположены в Индонезии, гиганты номер один в мире. Мы работаем с ними на постоянной основе и никогда не покупаем сырьё у мелких компаний: такая продукция обычно бывает дешевле, но её качество под вопросом.

– Непростой 2020 год притормозил развитие многих компаний. Вы же не только увеличили объёмы, но и готовитесь к открытию дополнительного производства. Это будет совершенно новый для вас продукт?

– Да, прошлый год выдался действительно сложным, в какой-то момент мы даже опасались остановки производства, но по итогу компания не простояла ни дня. Была возможность выпустить гораздо больше продукции: когда в марте началось падение покупательской способности, многие не знали, делать ли заказы и в каком количестве. Тем не менее 2020 год всё равно принёс нам прирост в 22% и новые рынки сбыта. Когда встала стройка, мы начали искать замену этому рынку, в итоге значительно увеличили поставки в сферу медицины, включая стойки для капельниц, кровати и другую мебель, также более успешно стали завоёвывать рынки пищевой и промышленной труб.

Сегодня компании «РУСИНОКС» становится тесно на рынке труб, мы начинаем



остро конкурировать с внутренними производителями, что, вероятно, приведёт к тому, что кто-то более слабый в этом году будет уходить с рынка. Мы наметили для себя в 2021 году увеличить объёмы продажи нержавеющей стали, а в 2022-м планируем установить новые аппараты поперечной резки для производства листа из рулонов. Рынок нержавеющей стали в России в десять раз больше, чем рынок труб. Основной поставщик листа – это опять же Китай, мы планируем составить ему конкуренцию и выйти на объёмы продаж 15 тыс. тонн уже в 2022 году.

– Совсем недавно Евразийская экономическая комиссия ввела пятилетнюю ввозную пошлину на сварные трубы из Китая. Как эта мера повлияет на ваш бизнес?

– Все мы прекрасно понимаем, что месяца через три те, кто занимается поставками китайской трубы в Россию, найдут лазейки для обхода антидемпинговых мер. Ведь они приняты для китайских компаний, которым ничего не мешает выходить через Вьетнам, Малайзию, Индонезию, поставляя трубы под другими торговыми марками. То есть положительный эффект мы будем иметь, я думаю, месяца три-четыре.

Единственный неоспоримый плюс – это позволит нам иметь дополнительно 3%, на которые повысится в цене китайский продукт из-за антидемпинговых мер. В общем, эффект будет, но не совсем такой, какой закладывается государством. Наша задача – конкурировать так, как будто нет никаких мер, а если они в той или иной степени помогут, то будет хорошо.

В Китае очень высокая производительность труда, низкая себестоимость, и это не в последнюю очередь благодаря тому, что там есть меры поддержки от государства для компаний, работающих на экспорт. К примеру, такие компании не платят за электричество, им снижена арендная плата и т. д.

– Национальный проект «Производительность труда» работает для повышения конкурентоспособности российских товаров и услуг. С какой целью компания «РУСИНОКС» вошла в этот проект и каких результатов удалось добиться?

– В конце 2020 года мы заключили договор с Федеральным центром компетенций (ФЦК) через его представительство – региональный центр, чтобы принять участие в программе «Повышение производительности труда для компаний промышленного сектора Российской Федерации».

Зачем мы вступили в этот проект? Да, мы уверены, что производим быстро и качественно, но мир не стоит на месте, постоянно развиваясь. Ещё раз повторю, что китайцы – наши основные конкуренты именно за счёт высокой производительности труда. В компании «РУСИНОКС» на



сегодняшний день работает порядка 90 сотрудников, и мы хотим получить максимальный объём продукции, возможный в данном коллективе, не теряя при этом в качестве. Участие в программе позволит использовать опыт других организаций, в частности предприятий, входящих в корпорацию «Росатом», компаний «Северсталь», «Череповецкий трубопрокатный завод». В рамках проекта планируется за три года поднять производительность труда на 30%, мы же, со своей стороны, приложим все усилия, чтобы достичь этого результата быстрее.

Представители ФЦК обучают наш персонал. Происходит внедрение системы «5S бережливое производство», а также других систем по повышению производительности, снижению издержек на производстве. Специалисты определяют моменты, где у нас есть временные потери, и устраняют их. Их задача – оптимизировать наш производственный процесс. Представители ФЦК постоянно находятся

на нашем предприятии и помогают реализовать проект. Программа жёстко ограничена по срокам, что заставляет нас активно выполнять поставленные задачи.

Для компании участие в программе бесплатно: платит Правительство РФ, в частности Минпромторг. Я с этой программой неплохо знаком, так как она успешно внедрена и работает на ряде предприятий не первый год. Конечно, участие в ней – дополнительная нагрузка на весь персонал, многим требуется основательная перестройка восприятия собственного труда, но в итоге это идёт на пользу сотрудникам и компании в целом. Ведь хотя компания наша и молодая, но в современном мире 11 лет – большой срок, за который многое поменялось, и нам тоже нужно перестраиваться.

– Создание сплочённого рабочего коллектива, где каждый сотрудник чувствует свою важность, – непростая задача. Как вам удаётся с ней справляться?



– Мы уделяем внимание не только производственным процессам, но и всевозможным социальным проектам. Есть футбольная команда «РУСИНОКС», которая участвует в городском турнире по футболу и находится сейчас в тройке лидеров. Есть хоккейная команда, которая играет в Ночной хоккейной лиге. Совместно с нашим партнёром – компанией «Терминус» – мы ежегодно проводим спартакиады, где сотрудники принимают участие в различных соревнованиях по лёгкой атлетике, в спортивных играх. Мы стараемся разнопланово участвовать коллективом не только в производстве продукции, но и в нашей повседневной жизни.

Также компания активно принимает участие в городских программах, мы состоим в Совете промышленников города, в пандемию помогали и сейчас продолжаем помогать больницам, госпиталям.

стране находятся мировые лидеры по производству электросварных нержавеющей труб. К тому же один из учредителей компании проживает в этой стране и является её гражданином, имеет обширные связи на рынке нержавеющей стали как в Италии, так и в Восточной Европе благодаря предыдущему опыту работы в компании «Илта Инокс». В Италии мы реализуем продукцию под маркой «РУСИНОКС», также производим для наших партнёров продукт под их маркировкой. Например, в Европе очень дорогие трубы малого диаметра, поэтому там с удовольствием покупают нашу продукцию. Вообще, Италия – это лидер по производству электросварных нержавеющей труб в Европе. Но у нас вполне получается конкурировать с ней, и не исключено, что в будущем и против нас будут вводиться какие-то антидемпинговые пошлины, что станет

Через Италию мы уже сейчас торгуем с рядом стран: с Францией, Германией, Испанией, Голландией. А к середине года планируем выйти в эти страны напрямую, без посредников. Также в планах – выйти в страны Скандинавии. Как только откроем выпуск нержавеющей листа, будем также поставлять его в Европу.

Нашу продукцию активно продаём в страны СНГ, планируем наращивать объёмы. Сегодня ежемесячно отгружаем в эти страны порядка 40 тонн труб.

В Европе против Китая приняты защитительные пошлины как на металл, так и на трубу, таким образом там поддерживают местного производителя. Поэтому для нас открывается определённый коридор возможностей. Сейчас мы делаем дополнительную сертификацию под европейские стандарты, что позволит нарастить объёмы отгрузок в Германию, Австрию, Бельгию и т. д.

Благодаря выходу на европейский рынок мы постоянно совершенствуем производство, повышаем качество нашей трубы. Компания стабильно растёт, растут и объёмы выпуска и продаж, и количество специалистов на нашем предприятии, и влияние компании на бюджет города. Мы составляем амбициозные планы. В 2023 году планируем выпускать 15 000 тонн трубы и 25 000 тонн листа, а величину экспорта в наших продажах увеличить до 30% от всех продаж.

Далеко не секрет, что Россия воспринимается западным миром как отсталая в техническом и технологическом отношении страна, поэтому у европейских покупателей возникает сомнение в качестве нашей продукции. У компании «РУСИНОКС» открытая политика: мы привозим



– В 2018 году вы делились планами на ближайшие десять лет: сделать компанию одним из лидеров в Европе по производству электросварных нержавеющей труб. По вашей оценке, насколько удалось на данный момент приблизиться к этой цели?

– Мы начали завоёвывать европейский рынок с Италии, так как именно в этой

подтверждением нашей эффективной работы. На 2021 год у нас запланировано увеличение отгрузки до 120 тонн на экспорт ежемесячно, без учёта стран СНГ.

Мы стараемся быть экспортно ориентированными, что заставляет держать высокую планку качества, а также придаёт мобильность производству, открывает дополнительные рынки сбыта.

клиентов, показываем, что у нас современное европейское производство, которое по оснащённости и технологиям ничем не отличается от итальянских компаний.

Для нас важно поддерживать высокую планку качества, поэтому мы выпускаем продукцию строго по европейским стандартам. «РУСИНОКС» – европейская производственная компания!

АРТЁМ КЛЕТЧЕНКОВ: «ПЭТ-упаковка на сегодняшний день является самой экологичной»

Индивидуальная пластиковая упаковка продуктов питания очень выручила всех нас во время пандемии и продолжает выручать. Наиболее распространённым материалом для изготовления пластиковых бутылок является сегодня полиэтилентерефталат, или ПЭТ. Генеральный директор АО «РЕТАЛ», производящего заготовки для ПЭТ-бутылок, Артём Клетченков рассказал нам не только о том, как предприятию удалось пройти сложный 2020 год, но и о том, какое будущее ожидает отрасль ПЭТ-упаковки.



– Вы вступили в свои обязанности в период, совпавший с началом пандемии. С какими трудностями пришлось сразу же столкнуться и как удалось их преодолеть?

– Хотя генеральным директором АО «РЕТАЛ» я был назначен только в 2020 году, до этого я в течение многих лет руководил компанией «ПетРус», которая сегодня вошла в состав АО «РЕТАЛ». Поэтому отрасль знаю очень хорошо. Действительно, это был непростой год для мира в целом и для нашего предприятия в частности. Перед нами встало множество вопросов. Как сделать так, чтобы производство не остановилось? Как обезопасить производство и защитить коллектив? Но опасения по поводу коллектива оказались напрасными: люди показали, что умеют работать как команда, трудности нас только сплотили.

Были сложности и с непрерывной работой наших заводов на территории России,

и с обеспечением средств дезинфекции и СИЗ. Все вопросы приходилось решать оперативно, решения принимались «здесь и сейчас». Ограничения, введённые по всей стране, были жёсткими, конечно, не все оказались к этому готовы. Приходилось где-то привлекать и личные связи, в каких-то вопросах – плотно взаимодействовать с администрациями городов, а также ведущих министерств, курирующих нашу промышленность. Их помощь и поддержка действительно позволяли продолжать работу, обеспечивая при этом все меры для безопасности как сотрудников, так и нашей продукции – упаковки для продуктов питания.

Согласно Постановлению Губернатора Московской области от 14.04.2020 № 189-ПГ «Об утверждении Перечня системообразующих организаций Московской области» компания АО «РЕТАЛ» вошла в этот список. Чтобы это стало возможным, нам пришлось провести разъяснительную

работу на тему того, что без нас не может существовать безопасное пищевое производство, так как мы производим для него упаковку. Статус системообразующего предприятия региона позволил нам не останавливать работу предприятия и обеспечить бесперебойную работу по поставкам упаковки для продуктов питания и антисептических средств во время ажиотажного потребительского спроса.

– Профиль АО «РЕТАЛ» – это производство заготовок для выдува пластиковых бутылок для молока и молочной продукции, воды, соков и растительных масел. Почему вы производите заготовки, а не уже готовые бутылки?

– Выдув бутылок происходит на заводах наших клиентов, где они сразу же наполняют её продуктом. В Европе любят покупать готовую бутылку, но в этом случае её нужно ополаскивать перед наливом продукта. Мы прошли сертификацию сис-



темы менеджмента безопасности пищевых продуктов, все необходимые условия соблюдаются. Кроме того, формование бутылок из наших заготовок происходит при температуре почти 100 градусов, это в числе прочего даёт обеззараживание. К тому же мы экономим на логистике, поставляя маленькие изделия в больших коробах. А возить готовую бутылку – всё равно что возить воздух.

Наши преформы производятся из материала полиэтилентерефталат, или ПЭТ, стабильного и инертного полимера, который не вступает во взаимодействие с упакованным продуктом, поэтому ПЭТ-упаковка оптимальна для пищевых продуктов и напитков. Помимо этого, для производства ПЭТ-упаковки не используется небезопасный для здоровья человека пластификатор – добавка ВРА, поэтому такая упаковка на сегодняшний день является самой экологичной. Мы ожидаем роста производства и продаж ПЭТ-упаковки в ближайшие годы, так как в Европе есть тенденция на замещение полиэтиленовой и полипропиленовой упаковки на сделанную из ПЭТ. Это единственный полимер, способный удерживать газ, его особенность в том, что при переработке его можно стопроцентно восстановить до уровня качества, пригодного для повторного производства пищевой упаковки.

– На вашу продукцию за последний год вырос спрос, в связи с чем выросли и продажи. С чем вы связываете этот скачок спроса?

– Как говорится, «эксперты спорят по этому поводу». Мы же связываем возросший спрос с несколькими трендами: это продолжающееся замещение импортных продуктов отечественными и рост спроса на качественную и безопасную бутылированную воду. Конечно, определённая доля прироста спроса была и на фоне увеличения производства средств

дезинфекции и бытовой химии, а также смещения спроса и приготовления пищи в домашних условиях.

Были закрыты школы, детские сады, предприятия общественного питания, в период отпусков люди оставались в России – всё это в итоге привело к тому, что выросли продажи упакованных продуктов питания, напитков и, как следствие, полимерной упаковки для них.

– Вопросы экологии в последнее время часто становятся камнем преткновения для многих производителей. Каких успехов компании удалось добиться на этом поприще в 2020 году?

– Надо сказать, что все сложности, связанные с пандемией и не только, привели к тому, что весь мир забыл про экологическую ответственность. Во время кризисов экономики или отрасли, когда нефть, являющаяся сырьём для полимерной индустрии, падает в цене, экономические затраты на сбор, мойку и переработку вторичных полимеров начинают превышать стоимость первичного производства. Так произошло и в 2020 году. Выяснилось, что никого не интересует экология, производители экономили, чтобы предоставить самое главное – продукцию – как можно дешевле, поэтому вторичные ресурсы не потреблялись.

Мы, наоборот, приняли решение об усилении этого направления деятельности. Если до 2019 года наша компания не проводила самостоятельную реализацию РОП (расширенная ответственность производителя), а платила экосбор, то по итогу 2020 года нам удалось достичь впечатляющих результатов. Так, в части полимерной упаковки мы собрали и утилизировали стопроцентный объём, около 75 тонн, а в части картонно-бумажной упаковки – порядка 400 тонн.

Важно отметить, что собранная гофроупаковка поставлялась для утилизации

на предприятие ЗАО «НП НЧ КБК им. С. П. Титова», которое после переработки производило из неё гофрокороба для поставки в адрес АО «РЕТАЛ». Таким образом, на нашем предприятии был достигнут полный замкнутый цикл по вовлечению вторичных ресурсов в повторное использование.

Полученным в результате самостоятельной работы по РОП опытом, а также контактами подтвердивших свой статус «добросовестных утилизаторов» АО «РЕТАЛ» охотно делится с клиентами-партнёрами с целью информационно-просветительской деятельности в области экологии и снижения негативного влияния предприятий отрасли на окружающую среду.

– Как вы в целом оцениваете результаты деятельности компании в 2020-м и какие планы ставите перед собой на ближайшие годы?

– Как ни странно, отрасль в целом оказалась в выигрыше по результатам 2020 года. В первом полугодии 2020-го многих охватывали панические настроения, однако, несмотря на это, спрос всё возрастал.

Уже в этом году мы запустили новые мощности по производству нашей упаковки, в финальной стадии находится ряд проектов, которые позволят предложить эффективные и экономически выгодные решения для наших потребителей. В следующем году мы планируем войти в состав системообразующих предприятий России.

Тренд на экологическую составляющую также сохранится: в наших планах на 2021 год – выполнение норматива утилизации по всем видам упаковки на 100%.



МИНЭКОЛОГИИ: ВВЕДЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА ЗАПАХОВ – ВАЖНЕЙШАЯ ЗАДАЧА

Минэкологии концептуально поддержало законопроект о внесении изменений в Федеральный закон «Об охране атмосферного воздуха», который поступил на рассмотрение из Государственной думы. Планируется дополнить документ положениями о нормировании и мониторинге запахов в воздухе.

«Мы давно ждали эту инициативу, – отметил заместитель председателя правительства Московской области – министр экологии и природопользования Андрей Разин. – Большинство обращений граждан по поводу качества воздуха касается именно неприятных запахов. При этом мало кто знает, что наличие запахов не является свидетельством превышения ПДК отдельных веществ. Более того, невозможно установить определённое вещество как источник, поскольку запах



дают сложные сочетания. Тем не менее методами ольфактометрии можно установить пороговые значения и на основе полученных данных создать региональный стандарт. Сегодня это одна из важнейших задач для повышения качества жизни в Подмосковье».

Глава Минэкологии добавил, что ведомство направило в Госдуму несколько предложений по совершенствованию за-

конопроекта. После согласования всеми регионами документ будет вынесен на рассмотрение в нижней палате парламента.

В настоящее время в России отсутствует система нормирования запаха в атмосферном воздухе. Это не позволяет надзорным органам привлекать к ответственности граждан, предприятия и организации, чья деятельность вызывает у населения дискомфорт. Введение регионального стандарта позволит эффективнее защищать интересы граждан.

Источник: <https://mep.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/16-06-2021-12-34-18-minekologii-vvedenie-regionalnogo-standarta-zapakh>

МИНЭКОЛОГИИ: УСПЕХИ ПОДМОСКОВЬЯ В ЛИКВИДАЦИИ НАКОПЛЕННОГО ВРЕДА ОТМЕТИЛИ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИИ

На последнем заседании Правительства России выступил министр экологии и природных ресурсов РФ Александр Козлов. Глава Минприроды рассказал о ходе реализации федерального проекта «Чистая страна» и высоко оценил ход работ по ликвидации накопленного вреда в Московской области. «Завершение работ в Московской области позволит улучшить качество жизни для почти 614 тыс. человек», – сказал Александр Козлов.

В свою очередь, заместитель председателя правительства Московской области –

министр экологии и природопользования Андрей Разин отметил, что хорошей новостью стало перераспределение средств в рамках проекта «Чистая страна», которое позволит ускорить рекультивацию полигонов ТКО. «Сейчас идёт работа на семи полигонах в Пушкинском, Наро-Фоминском, Ступино, Сергиево-Посадском, Серпуховском и Одинцовском округах. Кроме того, разрабатывается проектно-сметная документация по другим объектам. Если удастся привлечь дополнительные ресурсы, работа ускорится».

Ранее сообщалось, что Минэкологии утвердило положительное заключение государственной экологической экспертизы по проекту рекультивации закрытого полигона ТКО «Сафоново» в Раменском городском округе.

Источник: <https://mep.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/16-06-2021-12-21-44-minekologii-uspekhi-podmoskovya-v-likvidatsii-nako>



МИНЭКОЛОГИИ: В ХОДЕ РАБОТЫ ПМЭФ ПОДПИСАНЫ СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ ПЕРЕРАБОТКИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ



В рамках Санкт-Петербургского международного экономического форума заключены соглашения о сотрудничестве между правительством Подмосковья и компаниями «РТ-Инвест», «Полигон ПГС» и «ВИВА Транс». От региона соглашение подписал заместитель председателя правительства Московской области – министр экологии и природопользования Андрей Разин.

Документы направлены на сотрудничество в сфере переработки строительных отходов в Подмосковье. Планируется, что компании создадут в регионе несколько высокотехнологичных комплексов по перегрузке и переработке строительных отходов и грунтов (ОССиГ).

«Сегодня в Подмосковье уже действует прозрачная и эффективная система обращения со строительными отходами, – сказал Андрей Разин. – Создана автоматизированная система, в которой регистрируются отходопроизводители, перевозчики и переработчики. С 1 июня ОССиГ можно перевозить только при условии оформления электронного талона. Это позволит на порядок сократить число нарушений, связанных со строительными отходами, уменьшить число незаконных свалок. Помимо этого, отходы перерабатываются с извлечением полезных фракций для рециклинга. Наконец, не стоит забывать о том, что новые предприятия создают рабочие места, пополняют

бюджеты всех уровней обязательными платежами. Разумеется, мы будем строго контролировать и процесс строительства, и саму работу перерабатывающих комплексов».

По словам представителей инвесторов, главным принципом создания инфраструктуры по переработке станет максимальная прозрачность. Комплексы будут принимать в основном битый кирпич, бетон и различные металлы. Потоки отходов от места образования до перерабатывающего комплекса проконтролируют с использованием ГЛОНАСС и РНИС МО.

«Строительные отходы сегодня – это неупорядоченная отрасль. Мы ожидаем, что инициатива Московской области позволит создать высокотехнологичную инфраструктуру по опыту системы обращения с ТКО. До 80% строительных фракций после переработки можно вторично использовать. Кроме того, применение данных фракций позволит сократить добычу ископаемых ресурсов и снизить разработку новых карьеров, что соответствует базовым принципам замкнутой экономики», – отметил генеральный директор «РТ-Инвест» Андрей Шипелов.

Источник: <https://mep.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/04-06-2021-13-10-10-minekologii-v-khode-raboty-pmef-podpisany-soglashe>



ЗАМПРЕД ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ВИКТОРИЯ АБРАМЧЕНКО РАССКАЗАЛА О КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ РАБОТЫ ГОСУДАРСТВА, СВЯЗАННЫХ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ БЛАГОПОЛУЧИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

В рамках пленарного заседания IX Невского международного экологического конгресса вице-спикер кабмина рассказала об опасности загрязнения Мирового океана, об ухудшении качества пресной воды и источников питьевого водоснабжения, а также о проблемах совместного использования трансграничных водных ресурсов.

В своём выступлении Виктория Абрамченко отметила, что Мировой океан находится в опасности из-за постоянных

его водоснабжения. Глобальные изменения климата и антропогенная нагрузка приводят к истощению вод. Их запасы сокращаются, а качество ухудшается. Указанная тенденция отмечается во всём мире.

При выработке стратегии управления водными ресурсами для обеспечения населения водой необходимо учитывать глобальные изменения климата и их влияние на гидродинамическую обстановку. По словам Абрамченко, «мы научились считать запасы нефти и газа, но не зна-

воды, необходимой для жизни человека. Должны быть созданы единая система учёта и механизмы жёсткого контроля отбора воды».

Вице-спикер Правительства РФ также отметила ещё одну проблему, носящую международный характер, – справедливое вододелиение и регулирование стока при совместном использовании трансграничных водных ресурсов. Это актуально при совместном использовании таких рек, как Меконг (Китай, Мьянма, Лаос, Таиланд, Камбоджа, Вьетнам), Самур (Российская Федерация, Азербайджан), Урал (Российская Федерация, Республика Казахстан), Амударья (Афганистан, Таджикистан, Узбекистан, Туркмения) и Нил (Уганда, Южный Судан, Судан, Египет).

Положительный опыт урегулирования подобных вопросов есть в России по рекам Урал с Республикой Казахстан и Самур с Азербайджаном. Необходимо продолжать работу по обеспечению справедливых принципов вододелиения трансграничных рек, развивать информационное взаимодействие по экстренному загрязнению и паводкам.

Материал подготовлен на основе информации с официальной электронной страницы Правительства РФ: www.government.ru.



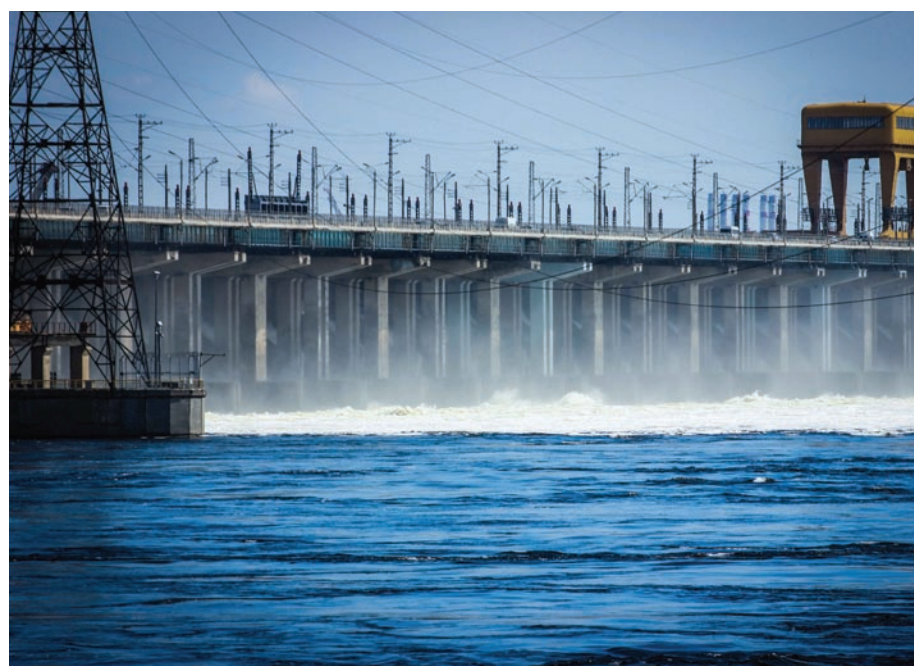
техногенных катастроф, продолжающихся сбросов неочищенных промышленных и бытовых стоков и скопившихся отходов, в основном пластика. Уже появился новый термин – «пластификация» Мирового океана. Это не только огромные пятна пластикового мусора, который выносятся со стоками рек, но и микрочастицы пластика, которые обнаруживаются в донных осадках и даже в тканях морских гидробионтов.

По её словам, эту проблему невозможно решить усилиями одной или даже нескольких стран. Массы такого мусора скапливаются не только у побережья, но и в открытом океане, вне зон национальных юрисдикций. Эта проблема имеет трансграничный и планетарный характер. Решить её можно, но только объединив усилия мирового сообщества.

Зампред Правительства РФ считает, что решить проблему пластика в океане возможно с помощью кратного сокращения его использования на берегу и на кораблях в качестве упаковки товаров.

Помимо этого, одной из важных проблем является состояние источников пресной воды, особенно источников питьево-

го водоснабжения. Глобальные изменения климата и антропогенная нагрузка приводят к истощению вод. Их запасы сокращаются, а качество ухудшается. Указанная тенденция отмечается во всём мире.



Источник: <https://www.watercongress.ru/news-congress/zampred-pravitelstvo-rf-viktoriya-abramchenko-rasskazala-o-klyuchevykh-napravleniyah-raboty-gosudarstva-svyazannyh-s-obespecheniem-blagopoluchiya-vodnyh-resursov/>



V ВСЕРОССИЙСКИЙ
ВОДНЫЙ КОНГРЕСС

28-30 ИЮНЯ 2021 ГОДА

Москва, Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»

Краснопресненская набережная, 14

При поддержке Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации

- Более 2000 участников со всей России
- Крупнейшие отрасли водопользования на одной площадке: топливно-энергетический, аграрный, промышленный, жилищно-коммунальный комплексы, водный транспорт и другие
- Более 30 деловых мероприятий в рамках программы конгресса с участием профильных федеральных и региональных органов власти, промышленных ассоциаций, отраслевых союзов и объединений
- Государственные программы, национальные и федеральные проекты по охране, защите, реабилитации и рациональному использованию водных ресурсов
- Обсуждение лучших практик, достижений и технологических инноваций

ОРГАНИЗАТОР КОНГРЕССА – РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ

УЧАСТИЕ В КОНГРЕССЕ – БЕСПЛАТНОЕ



VODEXPO – НОВЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ БРЕНД в сфере водных технологий

VODEXPO – компании-водопользователи всех отраслей экономики на одной площадке: топливно-энергетический, аграрный, промышленный и жилищно-коммунальный комплексы, водный транспорт и другие

VODEXPO – научно-технические достижения и инновации в сфере водных технологий, защиты водной среды, сохранения ее биоразнообразия, борьбы с глобальным загрязнением водных ресурсов, лучший международный опыт, совместное межгосударственное производство природоохранного оборудования, зеленые технологии и цифровые решения в странах СНГ, ЕАЭС и Европейского союза

СТАНЬТЕ УЧАСТНИКОМ ВСЕРОССИЙСКОГО ВОДНОГО КОНГРЕССА И ВЫСТАВКИ VODEXPO В 2021 ГОДУ!

КОНТАКТЫ: ТЕЛ.: +7 (495) 055-23-17 | INFO@WATERCONGRESS.RU | INFO@RAWW.RU | WATERCONGRESS.RU



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM