

БИЗНЕС Диалог

медиа

ПОДМОСКОВЬЕ

№20 #декабрь 2016

**«РУЗСКОЕ
МОЛОКО» –
МАРКА №1
В РОССИИ**

Комфортная
жизнь

ОТ «МЕТАЛЕРА»

«БизнесПартнер-СВ»
за надежность
и безопасность

МАКСИМ ТАРХАНОВ:
**«У НАС СОЗДАНЫ БЛАГОПРИЯТНЫЕ
УСЛОВИЯ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ
ИНВЕСТПРОЕКТОВ»**



**РУЗСКИЕ
ЭКООВОЩИ**



«Рузские ЭкоОвощи»

Рузский район, п. Кожино.

телефон: 8 (929) 578-43-52, 8 (926) 426-74-58

e-mail ruzskieco@yandex.ru



**ДЕМЁНКОВСКИЙ
картофель**

Научный взгляд на напиток с тысячелетней историей от Сергея Агапкина

В мире есть растения, которые стали знаковыми в культуре и традициях разных стран и народов. Например, в Китае и Корее уверены, что женьшень способен продлевать жизнь. А южноамериканские индейцы возвели в культ целебные свойства плодов какао.

Но мало кто знает, что и у русского народа был свой традиционный напиток, который у нас любили и употребляли на протяжении многих столетий, – цикорий. Почему же это растение так ценилось?

Дело в том, что на протяжении не просто сотен, а даже тысяч лет цикорий использовался как лекарство. О нём упоминается ещё в древнеегипетском папирусе (около 1536 года до н. э.). Описания лекарственных свойств цикория также обнаружены в старейших арабских прописях и в трудах античных учёных.

Новая волна интереса к цикорию захлестнула Европу в позднем Средневековье, когда из этого растения научились готовить напиток с очень приятным вкусом. В ту пору его называли «кофе индийцев» или «кофе китайцев». Судя по этому, культура употребления цикория как напитка попала в Средневековую Европу, вероятнее всего, из Индии и Китая через Россию. Уже в 1800 году крестьянин Илья Золотухин, проживавший в Ярославской губернии, выращивал цикорий в по-настоящему промышленных масштабах. С тех пор до Первой мировой войны за границу из России каждый год экспортировалось до 400 000 пудов этого растения. А для продажи в пределах самой державы цикория заготавливалось в разы больше.

Но как к цикорию относится современная наука – как к лекарственному растению или как к просто приятному на вкус напитку? Исследования доказали, что в состав цикория входит целый комплекс полезных веществ: витамин С, витамины группы В, макро- и микроэлементы, пектин, каротин и другие.

Но главное, это одно из немногих растений, которое содержит уникальное по своим свойствам вещество инулин – полисахарид, влияющий на важнейшие процессы организма. Он снижает уровень сахара в крови и улучшает обмен веществ, что актуально для людей, страдающих от ожирения. Разумеется, способность инулина приводить в норму уровень сахара помогает улучшить и состояние больных сахарным диабетом (инсулиннезависимого II типа).

Также научные работы доказали, что инулин приводит к снижению уровня холестерина и, что ещё более важно, триглицеридов. Их повышенный уровень в крови во многом провоцирует старение сердечно-сосудистой

системы. Сейчас их количество считается важнейшим показателем степени развития сахарного диабета, атеросклероза и метаболического синдрома.

Но на этом действие инулина не заканчивается. Его уникальность состоит в том, что, влияя на функции организма, он усваивается не в желудке, а в кишечнике. Благодаря этому, инулин нормализует микрофлору самого кишечника, так как им питаются «полезные» бифидобактерии.

Проходя через всю пищеварительную систему, инулин работает ещё и как губка. Он выводит тяжелые металлы и часть токсичных веществ, которые могут попадать в наш организм с пищей.

Возникает резонный вопрос, а не выводят ли вместе с инулином какие-либо полезные вещества? Во Франции в Центре исследования питания человека и в Институте здоровья в Великобритании было проведён ряд экспериментов, которые доказали, что инулин не ухудшает усвоение витаминов. Более того, во время приёма инулина кальций усваивается даже лучше.

В итоге употребляемый человечеством на протяжении многих веков цикорий сегодня является средством, эффективность которого доказана современной медициной и внушительным числом научных работ.

Но, естественно, цикорий может быть разного качества, и от этого напрямую зависят его ценные свойства. До недавнего времени



весь растворимый цикорий, представленный на полках магазинов, был в виде порошка либо гранул. Такой цикорий производят методом горячей сушки при температуре от 180°C до 220°C, при этом большая часть полезных веществ разрушается.

Однако жизнь не стоит на месте. Специалисты компании «Экологика» смогли внедрить новую технологию в переработке цикория – технологию мягкой сублимационной сушки. Благодаря данной технологии, исключающей воздействие высоких температур, в сублимированном цикории сохраняются вкус, аромат и все полезные свойства этого удивительного напитка.

Действительно получился на редкость полезный и удивительно вкусный цикорий! Стоит попробовать!

Сергей Агапкин.

Сублимированный цикорий «Экологика – здоровое питание» – уникальный, не имеющий аналогов продукт!



Разработанная компанией «Экологика» технология сублимации цикория позволяет исключить воздействие высоких температур при производстве. Поэтому вкус, аромат, все витамины, микроэлементы и пищевые волокна в сублимированном цикории «Экологика – здоровое питание» сохраняются в полном объёме. Цикорий содержит инулин, гликозид интибин, каротин, витамины группы В, витамин С, макро- и микроэлементы, антиоксиданты.

По данным ряда научных источников, регулярное употребление цикория и содержащихся в нем веществ:

- ▶ укрепляет иммунитет*;
- ▶ способствует снижению веса*;
- ▶ улучшает пищеварение*;
- ▶ благотворно влияет на нервную систему*;
- ▶ способствует выведению холестерина*;
- ▶ помогает работе сердца*.

Сублимированный цикорий «Экологика – здоровое питание» соответствует ГОСТу и всем требованиям технического регламента.

*С более подробной информацией можно ознакомиться на интернет-странице <http://ecologica.pro/cikoriy>



Мария Суворовская, главный редактор

Если промышленность – то не нарушающая экологию. Если производство молока – то марки № 1 в России. Если песня – то такая, чтобы во всем мире пели. А если задачи ставить – то только такие, чтобы лидировать по всем позициям!

Ко всему в Рузском районе подходят с умом и любовью. Оттого, наверное, и такой результат: Рузский район стабильно развивается, с каждым годом привлекая всё новых инвесторов.

На страницах нашего очередного выпуска, посвященного Рузскому району, мы расскажем о наиболее ярких достижениях предпринимателей района, реализованных целях и дальнейших планах муниципальной администрации, которые, работая в едином тандеме, сумели добиться определенных высот.

4	След истории...
6	«Главное – команда», – считает глава администрации Рузского муниципального района Максим Тарханов.
10	Какая молодежь в Рузском районе? Самая классная!
12	Научить нести себя по жизни помогут в «Астарте».
14	«Энергетик» – детский лагерь, который любят.
16	Руза туристическая.
18	Улучшая инвестиционный климат. ТПП Рузского района.
20	Проблемы молочной отрасли.
22	Картошка – второй хлеб.
24	Кварталы «Металера» – жилые и промышленные.
26	Рузмед – частный взгляд в медицине.
28	Качество жизни от «ОРИО».
32	Со знаком качества.
34	Комната без окна – как лицо без глаз.
35	Экономия от «Рузских земель».
36	Без права на ошибку.
37	Новый взгляд от «Богемия лайн».
39	Развитие и стабильность. Банк Финсервис.
40	У счастья запах клубники.
41	Почувствовать себя на коне с фабрикой Гранд.
42	Песок и гравий, без которых и Москва не строится.
44	Хлеб как лекарство.
46	Своевременное тепло от «БизнесПартнер-СВ».
48	Мособлгаз на связи с бизнесом.
49	Кредит на развитие бизнеса.
50	Стол – круглый, вопросы – острые.
52	Подмосковье – территория инвестиций.
54	Бизнес хочет, а СМИ может.

Бизнес-Диалог Медиа Подмосковье

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

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ. ПОДМОСКОВЬЕ»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров
Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская
Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач
Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Лэйсан Рябина, Анна Никифорова, Валентина Русанова, Алексей Сокольский.
Дизайн и верстка: Елена Иванова.
Фото: Павел Судариков.
Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва,
ул. Электrozаводская, 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. Подмосковье».

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: dialog_media@list.ru

Подписано в печать 28 декабря 2016 года, тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная



Обращение председателя Московской областной думы Игоря Брынцалова

**Уважаемые читатели!
Дорогие жители Рузского района!**

Московская область чрезвычайно богата разнообразием муниципальных образований, входящих в ее состав. Каждый город, каждый район чем-то отличается от соседа. Одни муниципалитеты имеют историю, уходящую вглубь веков. Другие говорят нам о трудовом подвиге жителей области в период восстановления после Великой Отечественной войны. Третьи отличаются концентрацией наукоёмких производств, а четвертые славятся своим сельским хозяйством. Этому могут позавидовать не только другие регионы, но и отдельные страны.

Сегодняшний номер посвящён Рузскому району. Как и другие муниципалитеты Подмосковья, он имеет свою самобытность. Живописные берега водохранилищ, старинный русский город, одноименный главный приток реки Москвы. Это и сельское хозяйство, развитое в районе, пищевая промышленность. И, конечно, мы помним, что сам город находился во время войны под оккупацией, в результате чего сильно пострадал, и его пришлось полностью восстанавливать.

Уверен, что на страницах номера вы найдете много интересного об этом красивом уголке нашего Подмосковского края.

Использованы фотографии: <http://tolitsch-2.livejournal.com/3497.html?amp=1>
zhiclub.ru, mapio.net, ruzamuseum.ru, travelfotki.ru, ntk-tour.ru, altertravel.ru,
dnt-chukotka.ru, images.esosed.ru

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Московской области, территориальные торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, общественное объединение «Деловая Россия», свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,
В Торгово-промышленной палате Московской области,
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://dialog-biznes.ru/услуги>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей

4-ая полоса обложки	69 500 рублей
Разворот (две полосы)	81 500 рублей
1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
Одна полоса внутри журнала	44 000 рублей

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ» выступал информационным партнером:

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. Подмосковье» 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. Подмосковье» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса к взаимовыгодному сотрудничеству.

Реклама: 8 (916) 954 78 87; irina_dlugach@mail.ru

След истории...



Возникновение города

Руза – город, центр Рузского района, который лежит к западу от Москвы 88 верст. Район расположен в бассейне рек Москвы, Рузы, Озерны и их притоков.

История Рузы, западного рубежа древней Москвы, неразрывно связана с историей нашей столицы.

Руза – название, происходящее от древнего названия реки Рузы, которое является изменившимся балтским названием Роудза (или Рудза – Руза – тихая, спокойная, безопасная).

Археологи обнаружили, что рузские окрестности заселены человеком с глубокой древности. Около Тростенского озера найдена стоянка, относящаяся к древней стадии каменного века – палеолиту. Ко II-III тысячелетию до н.э. относятся случайные орудия и могильники древних переселенцев с Днепра. Обнаруженный археологами в ряде мест Рузского района могильник «Висельная гора», расположенный в Заречной части г. Рузы, – первое свидетельство проживающих переселенцев фатьяновцев (д. Фатьяново под Ярославлем) на месте современной Рузы.

Возникновение Рузы сопровождалось одновременно возникновением кольца сторожевых малых крепостей, окружающих Рузу. Начало VIII века – века татаро-монгольского нашествия, разорило Рузскую землю и надолго задержало ее развитие. Руза, тогда еще маленький городок, разделила судьбу сосед-



них городов, а известно, что полчища Батыя уничтожили Москву, Волоколамск, Можайск.

XIV – XV века

Образование в 1300-е годы Московского удела превратило Рузу в пограничную крепость. При Иване Калите (князе Московском) в начале XIV века идут мощные строительные работы по усилению военных возможностей города. Уже в VI и VII веке вокруг Рузы-крепости находился неукрепленный городской посад. Так началось развитие города Рузы.

Условной датой возникновения г. Рузы является дата завещания князя Ивана Калиты, где впервые в грамоте встречается название «город Руза». Существуют два варианта даты: 1328 и 1339 гг.

Руза вместе с городами Звенигородом, Можайском, Коломной, Дмитровым составили

зародыш Московского государства. Иван Калита завещал Рузу своему сыну Ивану Ивановичу по прозвищу Красный. По смерти Ивана Красного Руза вместе с землями переходит во владение его сына Дмитрия Ивановича (будущего Дмитрия Донского).

Крепость перестраивается по всем правилам крепостного искусства. С трех сторон ее окружают мощные земляные валы. По всей окружности строится мощная деревянная стена из срубов, по периметру которой располагаются 6 непроезжих башен равномерно. Иван Грозный выделил Рузу служилому татарскому царевичу Семиону Бекбулатовичу. Через год Руза и ее окрестности были включены в опричнину.

В 1617–1618 гг. польский королевич Владислав Сигизмундович пошел походом на



Ру́за — название, происходящее от древнего названия реки Ру́зы, которое является изменившимся балтским названием Роудза (или Рудза — Ру́за — тихая, спокойная, безопасная).



Москву. По пути он подступал к Рузе, но город ему не сдался. Поляки сожгли на посадке все дома, разорили окрестные селения, уничтожили запасы продовольствия, все посева, но крепость взять не смогли.

В 1618 г. горожанам удалось отстроить город заново. Но в 1619 г. город погиб в огромном пожаре: сгорели все дома и крепостные сооружения, скот. Горожане вынуждены были обратиться к царю Михаилу Романову с челобитной. И в августе 1619 г. была дана городу Рузе царская грамота, освобождавшая горожан от всяких податей сроком на 4 года. Это была награда ружанам за стойкость во время обороны и за верность царю Михаилу.

XVII–XIX вв.

В XVII веке границы Московского государства на Западе были уже очень далеко от Москвы. Военное значение г. Рузы падало, и во второй половине XVII века «воротные башни крепости были развалены, башни стеновые без «верху стояли», сами стены (острог) «покосившись были, а зелья огневого (пороха) и снаряда огневого (огнестрельного оружия) при Рузе не было вовсе». Можно сказать, это был закат Рузы-крепости.

Возможно, внимание к Рузе как к крепости было во время войны Петра I со шведами. Предполагается, что в Рузу был направлен небольшой гарнизон, поскольку приказано было усилить все крепости от Москвы на запад. После победы над шведами Руза окончательно теряет свое военное значение, и крепость разбирается жителями полностью. А жители переходят жить на посадские улицы, городок превращается в пустое место, где проходят ярмарки и где стоят соляные амбары.

Руза была патриархальным городом, население которого занималось мелким ремеслом: торговлей и сельским хозяйством. При Екатерине II был утвержден Генеральный план регулярной застройки города. План был выполнен практически полностью, так что нынешние старые улицы Рузы – пример городской планировки и застройки XVIII и XIX веков.

В XVIII веке в Рузе было 4 церкви, одна Соборная. Самым старым зданием является Воскресенский Собор, построенный в первые годы XVIII века, – современная спортивная школа. Существующее кирпичное здание церкви Дмитрия Солунского на посадке заменило ветхую деревянную церковь в 1795 г. Колокольня и приделы построены уже в XIX веке.

XIX – начало XX века

Большие изменения в хозяйстве Рузского уезда произошли после отмены крепостного права в 1861 г. Началось разорение помещичьих усадеб и помещичьих производств, начали выдвигаться производства, принадлежащие купечеству и мещанам. В Рузе появились кожевенные предприятия, кирпичный завод господ Паршиных, на котором работали всего 3 человека, а также льняно-прядильные фабрики и прочие.

Были созданы Соборная, городская и Шереметьевская богадельни. Начали работать земские лечебницы в Рузе и Покровское-Шереметьево. В конце XIX века в уезде существовало несколько библиотек, и была создана городская библиотека.



В начале XX века, в 1903-1906 гг., были предприняты работы по созданию парка на Городке. В 1900 г. в Рузе начали работать четырехклассное высшее женское церковно-приходское училище и высшее церковно-приходское мужское училище. Надо сказать, что в работе Рузского земства 1900-х гг. принимали активное участие либеральные помещики Рузского уезда: Гагарины, Долгоруковы, Шереметьевы.

**Сегодня Рузский район —
это развивающийся
промышленный район
(на территории Рузского района
находится до 60%
полезных ископаемых
Московской области).**

В первые годы Советской власти расширялась сеть здравоохранения. В 20-х годах для здоровья детей были организованы детские оздоровительные колонии.

В 30-х годах началось изучение особенностей Подмосковья. Были выявлены воды, получившие название «Дороховские», наиболее мощные скважины пробурены в Старой Рузе. Одной из первых здравниц был Дом творчества писателей им. Серафимовича, возникший в начале 30-х годов, когда группа писателей на базе дачи Лаврова создала место отдыха московских писателей.

«Гороковые-роковые»

Мирную жизнь Рузского района нарушила война 1941-1945 гг. Жизнь района была поставлена на военные рельсы. В конце лета 1941 г. в Рузе был сформирован истребительный от-

ряд под командованием Сергея Ивановича Гайдукова. Основное военное значение Рузы было в том, что от нее отходило большое количество дорог, которые связывали район со Звенигородом, Рижской железной дорогой, Волоколамском, Можайском.

Прорыв фашистских частей восточнее Тучкова привел к тому, что Руза была оставлена без боя, и фашисты вошли в город по Дороховскому шоссе. Наши части, заняв оборону и постоянно контратакуя наступавшего врага, долго держали эти рубежи, не давая успешно развивать северный удар наступления на Москву.

Во время оккупации района фашисты использовали Рузу как место перегруппировки воинских частей, в частности, здесь были склады боеприпасов, ремонтные мастерские, связь.

Решающий удар нанесла 43-я отдельная стрелковая бригада под командованием С. Гладышева. Руза была освобождена 17-19 января 1942 г.

День сегодняшний

Сегодня Рузский район – это развивающийся промышленный район (на территории Рузского района находится до 60% полезных ископаемых Московской области).

В районе действуют многочисленные пансионаты, базы отдыха, санаторно-курортные учреждения с источниками минеральной воды и лечебными грязями. Старейший санаторий Дорохово знают во многих уголках России.

*По материалам сайта:
korostev.webstolica.ru*



Максим Тарханов: «Главное – у нас есть команда!»

На вопросы отвечает глава администрации
Рузского муниципального района.

«МЫ ЕЖЕГОДНО СОЗДАЕМ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА»

– Рузский район больше всего известен, пожалуй, чистотой своей экологии. Поэтому вопрос привлечения инвестиций, строительства новых предприятий, да и вообще развития, которое, безусловно, необходимо, может породить и другой вопрос: а не повредит ли такое развитие экологии?

– У нас в районе достаточно возможностей, чтобы развивать производство, связанное не только с сельским хозяйством. Но если речь идет о промышленности, то только о такой, которая не может повредить экологии. Никакого тяжелого машиностроения или каких-то заводов с вредными выбросами. Но продукция, выпускаемая в Рузском районе, уже сейчас востребована, например, в строительной отрасли. Дело в том, что в районе находится 60% запасов песчано-гравийной смеси (ПГС) всей Московской области. Её использует вся строительная отрасль Москвы и Подмосковья. Здесь находятся такие крупные предприятия по её добыче, как Богаевский карьер, Орешкинский комбинат нерудных строительных материалов, Тучковский комбинат строительных материалов, недавно отметивший 100-летие, и другие. Кроме того, в промышленной зоне, которая находится возле Тучкова, мы создаем индустриальный парк «Промышленный квартал Металер». Он занимает площадь 125 гектар, из которых сегодня освоено 25 га, и там уже реально работают малые промышленные предприятия по производству плитки, строительной брусчатки, металлоконструкций и другой продукции.

– Что будет на остальной территории парка? Есть ли уже «виды» на инвесторов, которые собираются прийти?

– Мы вместе с Министерством инвестиций и инноваций Московской области и управляющей компанией «Металер», которая владеет этим индустриальным парком, постоянно находимся в переговорном процессе. Включили его в реестр всех индустриальных парков, который создается на уровне области. Дополнительно включаем в программу субсидирования по газификации. Занимаемся паспортизацией и, конечно, привлечением инвесторов. Фактически те земельные участки, которые были подготовлены к открытию производства, уже освоены. Сейчас на оставшиеся сто гектаров заводят коммуникации.

– То есть жителям района будет где работать. Кстати, как у вас в районе обстановка с занятостью: ездят ли сейчас ружане на работу в Москву?

– Некоторые жители района, которые проживают возле Тучкова, конечно, ездят на заработки: частично – в Москву, частично – в Одинцовский район. Но сказать, что их большинство, нельзя. Мы ежегодно создаем новые рабочие места. В прошлом году при плане в 450 рабочих мест мы создали 925, из них 200 – на малых промышленных предприятиях. В этом году – 700. Но, конечно, совершенству нет предела...



– А какова численность населения района?

– 63 тысячи жителей, из них занятых в экономике – 30 тысяч, то есть 48% от общей численности. Из них примерно 16 тысяч работают на крупных и средних предприятиях района, а более восьми тысяч – на малых предприятиях. А вообще наш район развивается в трех направлениях: промышленное производство, сельское хозяйство и рекреация.

– Тогда перейдем к сельскому хозяйству...

«ПЕЙТЕ НАШЕ МОЛОКО, БУДЕТЕ ЗДОРОВЫ!»

– Сейчас широко обсуждается проблема неиспользуемых земель и их возвращение «в дело». Для Рузского района она актуальна?

– В районе было десять хозяйств, девять из них продолжают работать. Сегодня 92% сельскохозяйственной земли используются по назначению. Помимо таких крупных предприятий, как агрохолдинг «Рузское молоко», в нашем районе очень развито фермерское движение: у нас более 50 фермеров, которые не просто зарегистрированы, а реально работают. Хотя по итогам 2014 года их было 35.

– То есть сельское хозяйство тоже развивается?

– Да, мы поддерживаем фермеров, включаем их в различные областные программы поддержки: как фермеров, так и малого предпринимательства. Более того – мы организовали, а фермеры наши создали первый в районе потребительский кооператив «Рузская десятина», который имеет замкнутый цикл – от выращивания до сбыта.

– А направление?

– Молочное животноводство, производство сыров. Помимо знаменитого агрохолдинга «Рузское молоко» у нас недавно открылось первое в районе предприятие по производству сырной продукции, на котором создано

У НАС В РАЙОНЕ ДОСТАТОЧНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ЧТОБЫ РАЗВИВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО, СВЯЗАННОЕ НЕ ТОЛЬКО С СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ.

70 рабочих мест. Предприниматели вложили деньги, взяли в лизинг импортное оборудование и начали производство. Есть и другие идеи. Нашлись предприниматели, которые даже съездили во Францию и подписали соглашение о сотрудничестве в производстве сыров. А мы им нашли инвестора.



Кроме того, к нам из Омской области переезжает, и мы в конце года открываем в Горбово водочный завод «Пять озёр», на котором будет ещё 400 новых рабочих мест. Владелец принял решение, купил здесь у нас предприятие, которое не функционировало, и возродил его. Сейчас должны получить федеральную лицензию и здесь, в Рузском районе, начнут производить водку.

– Как ни крути – важная часть не только экономики российской, но и жизни...

«НАМ ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ»

– В любом районе есть какие-то свои «изюминки», которыми они гордятся, как жители Тулы пряниками. Что приезжающие в Рузу туристы, о которых мы поговорим отдельно, могут взять домой на «вкусную» память?

– У нас много всего... Мы гордимся продукцией нашего агрохолдинга «Рузское молоко», потому что сегодня, согласно исследованиям, это самый качественный, экологически чистый и по-настоящему натуральный продукт. Этот бренд стал довольно известным, продукция агрохолдинга продаётся в крупных сетях Москвы и Московского региона. И даже первые лица государства его употребляют! Мы этим гордимся.

Гордимся и тем, что в нашем районе, в Дорохово находится самый крупный в Европе завод по производству техники LG. Более того, если говорить о развитии... Сейчас ряд комплектующих завод LG производит за рубежом, но мы вместе с ними провели переговоры и поставили задачу, чтобы локализовать производство здесь, в нашем районе.

И, наконец, гордимся мы и продукцией компании «Московская кофейня на паях». Это второй налогоплательщик района и лидер по производству растворимого кофе в Российской Федерации. Он производит не только растворимый кофе, но и новый продукт – гранулированный цикорий, которого в России вообще никто не производит.



– Но «пища» бывает не только материальная, но и духовная...

**«ПОДМОСКОВНЫЕ ВЕЧЕРА»
НАПИСАНЫ НА РУЗСКОЙ ЗЕМЛЕ!**

– Известно, что есть планы сделать Рузу культурно-туристическим центром...

– Это действительно так, потому что Рузский район ещё с советских времен был известен как «зона отдыха», здесь находилось более ста санаториев и детских спортивных лагерей, многие из которых работают и сейчас. Есть, например, Дом творчества композиторов «Руза», в котором отдыхали и сочиняли свои знаменитые песни советских времен многие известные авторы. Да что говорить: песня «Подмосковные вечера» была написана здесь, в Рузском районе.

Продолжает действовать бывший центр для отдыха партийной элиты – санаторий «Русь» на берегу Рузского водохранилища. Сегодня он отдан ветеранам локальных войн для отдыха и реабилитации. Со всей страны сюда приезжают. Работает по-прежнему знаменитый профсоюзный санаторий «Дорохово». Но появляются у нас и новые современные отели, например, «Лес Арт», открывшийся совсем недавно, в 2014 году. Очень востребованный отель. Он имеет практически стопроцентную загрузку не только во время праздников и выходных дней, но и в течение рабочего пе-

по ИТОГАМ **2015**
ГОДА, ПО **РЕЙТИНГУ**
ЭФФЕКТИВНОСТИ
МЫ С 56 МЕСТА ИЗ
68 МУНИЦИПАЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАНИЙ СТАЛИ
ДЕВЯТНАДЦАТЫМИ.
МЫ СТАВИМ ЗАДАЧУ
СДЕЛАТЬ РУЗСКИЙ РАЙОН
ЛИДЕРОМ ПО ВСЕМ
НАПРАВЛЕНИЯМ, ВО ВСЕХ
ВОПРОСАХ.

риода. Приезжают, в том числе, и из других регионов. Строится у нас санаторий «Пестово» с реабилитационным центром, где будут отдыхать и лечиться работники таможенной службы со всей страны. Открытие этих отелей – это ещё и создание дополнительных рабочих мест. Только одно «Пестово» их даст 400.

Одновременно мы продолжаем поддерживать и возрождать детские лагеря, сейчас в районе постоянно функционируют шесть.

– А сколько было в советское время?

– Больше 50. Мы делали реестр заброшенных лагерей, которые раньше принадлежали каким-то предприятиям. Сегодня эти предприятия либо обанкрочены, либо сменили профиль, либо проданы. А лагеря стоят заброшенными... Периодически возникают ситуации, когда к нам обращаются с предложением: либо сами хотят возродить, либо предлагают найти инвестора, который готов эту территорию выкупить. Опять же для организации лагеря. Потому что у нас по проектам генеральных планов наших поселений эти зоны обозначены, как зоны рекреации.

– Часто бывает, что такие лагеря не действуют, но хозяин, у которого на восстановление нет или средств, или желания, продавать их тоже не хочет. Сталкивались ли вы с такими ситуациями? И как вы их решаете?

– Есть две таких истории. Хозяевами являются федеральные структуры «Росимущество». Они и не закрепляют ни за кем, и сами ничего не делают, отчего имущество разрушается. Мы выявили два таких лагеря, обратились с письмами с просьбой передать их в муници-

пальную собственность, чтобы можно их на конкурс выставить для поиска инвестора. Мы ставим себе задачу, чтобы каждый подобный объект заработал. Работа это непростая, потому что действительно многие владельцы или ждут лучших времён, или ищут возможности подороже продать. Общаемся, разбираемся в ситуации: в чём причина? какие планы?

– А не бывает ли ситуаций, когда пытаются вообще закрыть и использовать под какие-то другие нужды?

– Под коттеджи? Нет, с такой ситуацией мы не сталкивались, да и не получилось бы у владельцев ничего в принципе, потому что это изменение вида использования категории. Сегодня это рекреационная зона, а чтобы начать какое-то дачное или коттеджное строительство, нужно менять категорию земли. На что ни мы, ни правительство области не пойдём.

Земля у нас вообще уникальная с точки зрения расположения, экологии. На территории района находятся два крупных водохранилища – Рузское и Озернинское, которые являются центральным источником питьевого водоснабжения Москвы. Не говоря уже о том, насколько они красивы.

И если уж речь зашла об уникальности, то нельзя не сказать о том, что у нас в районе находится скит во имя Божией Матери «Всецарица» подворья Данилова монастыря – резиденции Святейшего Патриарха Кирилла. А в этом скиту – святыня, чудотворный образ «Всецарица», написанный монахами Ватопедского монастыря на греческом Афоне.

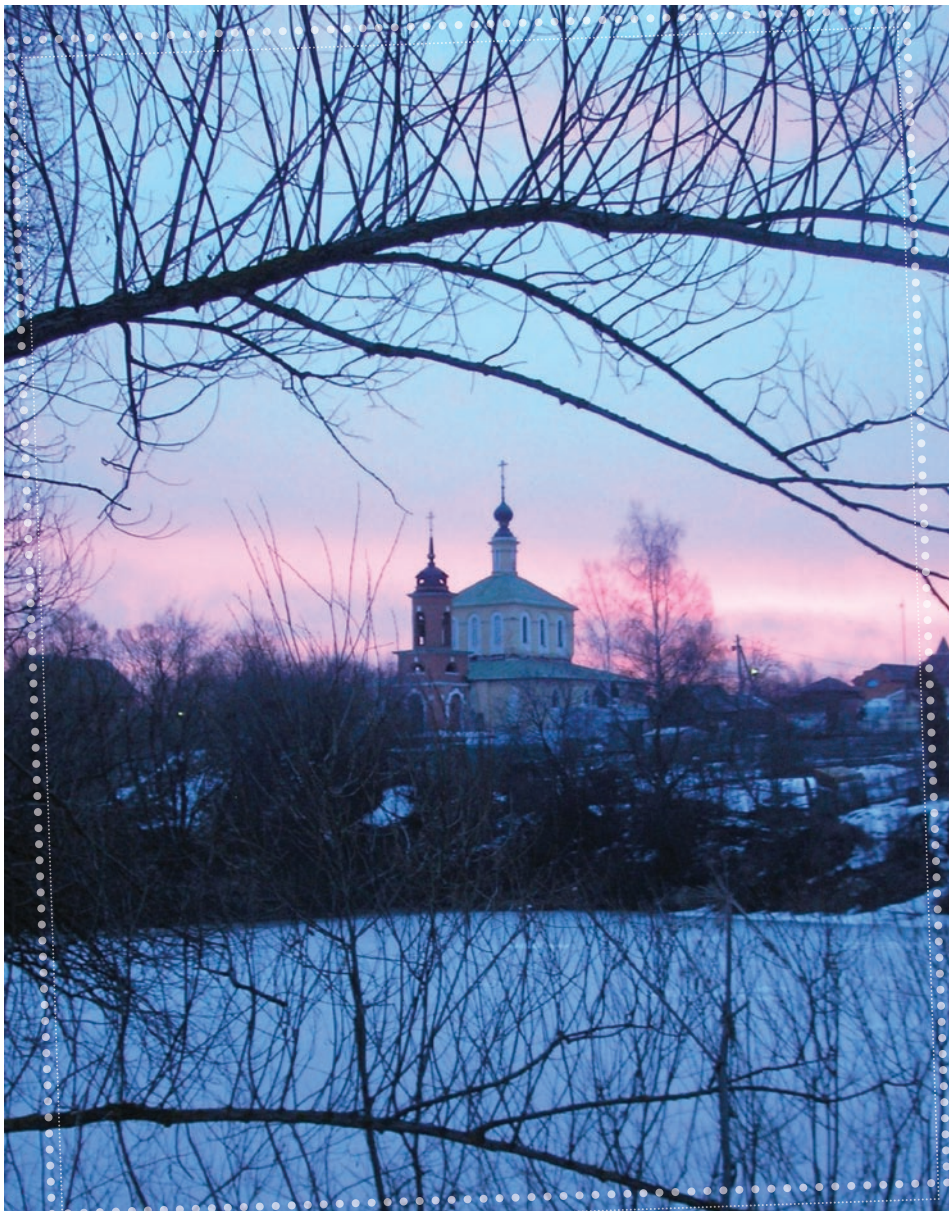
ИНВЕТОРАМ НА ЗАМЕТКУ...

– Так как у нас журнал деловой, вернёмся к теме бизнеса: чем ваш район может быть для потенциальных инвесторов привлекательнее других?

– Во-первых, мы владеем достаточно ценными земельными ресурсами. В то время как многие районы Московской области, которые находятся ближе к МКАД, в этих ресурсах ограничены. Во-вторых, наш район находится в очень выгодном положении с точки зрения транспортной доступности: через него проходят две скоростные трассы – Новорижское и Минское шоссе, а третья – бетонное кольцо в ближайшей перспективе превратится в ЦКАД. В-третьих, у нас есть промышленный парк, о котором я уже говорил, где и земля уже оформлена, и коммуникации подведены.

– То есть приходит инвестор – уже есть, мощностей добиваться не надо?

– Если что и понадобится, то мы окажем содействие. У нас созданы благоприятные условия именно по сопровождению инвестпроектов. Работает муниципальное учреждение по поддержке малого и среднего предпринимательства, создана своя Торгово-промышленная палата, действуют общественная приемная уполномоченного по защите прав предпринимателей и штаб по поддержке малого и среднего предпринимательства.



Более того – в структуре администрации определен человек в должности советника, который занимается только сопровождением инвестпроектов. В свете тех задач, которые ставит губернатор, мы провели реформу местной власти и первыми в Московской области преобразовали район в городской округ. Это значит, что у нас централизуются все ресурсы, убираются бюрократические барьеры: было восемь администраций, а станет одна, наш бюджет увеличится в два раза, тем самым наш район становится более привлекательным инвестиционно, потому что вопросы бизнеса, предпринимательства будут решаться намного быстрее, легче, эффективнее.

И главное – у нас есть профессиональная команда управленцев, которая нацелена на результат, на движение вперед. Доказательством тому может служить тот факт, что мы – единственный район Московской области, которому удалось войти в программу по модернизации очистных. Да и по всей России всего четыре города вошли в этот проект на 2016-2017 годы. Очистные сооружения горо-

да Руза построены 40 лет назад и полностью выработали свой ресурс. Их невозможно ни реконструировать, ни ремонтировать, потому что их нельзя остановить. Надо строить только новую линию рядом. Это – полмиллиарда рублей. У нас таких денег, естественно, нет, и мы год потратили на подготовку документации, позволяющей войти в эту программу. В итоге нашу заявку одобрил и губернатор, и федеральный фонд развития ЖКХ. Из федерального бюджета нам выделяют 300 миллионов рублей, из областного – 50 миллионов, инвесторы, которых мы нашли, – 100 миллионов. В итоге за 50 миллионов своих денег получаем объект стоимостью полмиллиарда!

Согласитесь – это тоже говорит о профессионализме команды. По итогам 2015 года, по рейтингу эффективности мы с 56 места из 68 муниципальных образований стали девятнадцатыми. Мы ставим задачу сделать Рузский район лидером по всем направлениям, во всех вопросах.

Беседовал Алексей Сокольский.

СТАВКА НА МОЛОДЕЖЬ

«Не та нынче молодежь! Вот в наше время...». Некоторые наверняка слышали эти претензии от пожилых людей, которые будучи молодыми сами, скорее всего, слышали нечто подобное от собственных родителей и бабушек-дедушек. Но так ли все плохо на самом деле? Какая сейчас молодежь? Каковы ее увлечения, ценности? Чем живут молодые люди в Рузском районе, нам рассказывает руководитель Молодежного центра **Татьяна Лысенко**.



– Давайте представим молодежь Рузского района. Какая она? Чем интересуется, на какие идеалы и авторитеты равняется, чем живет и как развлекается?

– Молодежь Рузского района, как и молодежь во всем мире, разная. У каждого свои увлечения и пристрастия. Она активная, любопытная, инициативная, работоспособная, дисциплинированная, настойчивая и решительная. Не может не радовать, что сейчас все популярнее становится направление ЗОЖ, все больше молодежи предпочитает вредным привычкам здоровый образ жизни. Также не чужда нашей молодежи и общественная жизнь: в Рузском районе есть и Молодежный совет, и Молодежный парламент. А еще наша молодежь очень добрая и отзывчивая, у нас есть волонтерское движение «Твори добро», в котором насчитывается более 200 человек, каждый день ребята приходят кому-то на помощь.

– Вы объединяете работу с молодыми людьми в рамках своего Молодежного центра. Какую работу он проводит? И как охотно в ваших замыслах принимает участие молодежь?

– Многофункциональный молодежный центр проводит самую различную работу по многим направлениям. Чего только у нас нет:

❀ ❀ ❀

**СЕЙЧАС ВСЕ ПОПУЛЯРНЕЕ
СТАНОВИТСЯ НАПРАВЛЕНИЕ
ЗОЖ, ВСЕ БОЛЬШЕ
МОЛОДЕЖИ ПРЕДПОЧИТАЕТ
ВРЕДНЫМ ПРИВЫЧКАМ
ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ**

❀ ❀ ❀

вокал, танцы, волонтерское движение, школа КВН, шахматы, лепка из глины, изостудия, СУОК для малышей, английский, авиамоделирование, театральная студия и многое другое. Наша главная задача – заинтересовать молодежь и сделать это посредством ярких увлекательных мероприятий. Могу с гордостью отметить, что молодые люди довольно активны в этом отношении.

– Какие наиболее интересные и значимые мероприятия были проведены в этом году? Что-то было впервые?

– Из наиболее интересных и значимых можно выделить молодежный форум «Озерна». Это уникальная молодежная площадка, которая с 2011 года собирает каждое лето до 200 молодых людей. Участники форума получают много полезного опыта, знаний и новых знакомств, это возможность реализации собственных идей, поиск единомышленников, живое общение с политиками, общественными деятелями. В рамках форума проходят акции, флешмобы, культурно-массовые развивающие и спортивные мероприятия, квесты, мастер-классы, презентации социальных проектов, встречи с известными людьми, экспертами и представителями власти.

Также у нас стартовала акция «Мы! За здоровое движение!», в ходе которой проводятся танцевальные марафоны и мастер-классы, утренние массовые зарядки, рок-концерты. Суть акции – выразить альтернативу вредным привычкам творчеством.

Впервые в этом году был проведен эко-квест #ЧистоРузскиеИгры, который стал одним из победителей конкурса молодежных событийных проектов Центрального федерального округа. ЧистоРузскиеИгры – это веселый субботник, участники которого разделились на шесть команд и в ходе экологической игры за три часа собрали 81 пакет мусора по 120 литров каждый, находя подсказки и разгадывая ребусы. Завершился эко-квест конкурсом «Мисс эко-осень-2016», основная идея которого – вторая жизнь ненужных вещей, #ЧистоРузскимЧаепитием и, конечно же, награждением команд.

Также хочется отметить молодежный патристический квест «Пройдем дорогами войны...», посвященный 75-летию битвы под Москвой, цель которого состояла в последовательном выполнении логических и поисковых заданий, связанных с историей воинской славы города Рузы Рузского муниципального района. Участникам квеста были вручены маршрутные листы с 11-ю заданиями, в которых зашифрованы объекты культурного и исторического наследия нашего города, связанные с Великой Отечественной войной. Ребята должны были разгадать, что именно имеется в виду, найти, сфотографироваться на фоне объектов, после чего как можно быстрее прийти к финишу.



– Как заинтересовать молодых людей?
Поделитесь секретом...

– Оторвать молодых людей от виртуального мира можно, наглядно показав, что реальный мир интересен. Это нелегко, но возможно. Наш Молодежный центр доказывает это своей ежедневной работой. Мы не проводим «галочные» и казенные мероприятия. Главное – неравнодушие! Активизировать молодежь района можно только в сотрудничестве со школами, учреждениями спорта и культуры. Мы делаем одно дело – работаем на будущее страны. В этом важна консолидация! Также важен вопрос воспитания лидеров, которые заинтересуют, увлекут, позовут за собой, тогда активность молодых резко увеличится. Я думаю, что об успехах молодого поколения надо больше рассказывать в сред-

ствах массовой информации, ровесники будут читать, смотреть и им захочется быть такими же успешными, востребованными людьми. Положительный опыт, пример, он тоже заразителен.

Беседовала Наталья Варфоломеева

ОТОРВАТЬ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ
ОТ ВИРТУАЛЬНОГО МИРА
МОЖНО, НАГЛЯДНО ПОКАЗАВ,
ЧТО РЕАЛЬНЫЙ МИР
ИНТЕРЕСЕН





Как часто человек, будь то взрослый или ребенок, остается один на один со своей бедой. Как часто это приводит к непоправимым последствиям. И как здорово, что есть люди, которым ты нужен, которые придут тебе на помощь в любую минуту. Социально-реабилитационный центр «Астарта» Рузского района вот уже несколько лет является тем «островком» спасения, куда, как на берег после бури, выбрасывает детей, оказавшихся в непростой жизненной ситуации. Здесь им искренне рады!
Заместитель директора СРЦН «Астарта» **Наталья Владимировна Каньшина** рассказала о том, насколько непросто быть сотрудником центра.

НАУЧИТЬ НЕСТИ СЕБЯ ПО ЖИЗНИ

– Наталья Владимировна, давайте сначала определим, кто идет к вам за помощью?

– Наше учреждение создано для детей и семей. Соответственно, к нам обращаются либо родители, либо законные представители тех детей, которые испытывают трудности в социальной адаптации либо у них в семьях сложилась некая конфликтная ситуация. В этом случае люди обращаются к нам самостоятельно по личному заявлению.

Есть и другая форма работы. Мы взаимодействуем со всеми субъектами профилактики, которые курирует комиссия по делам несовершеннолетних Рузского района. А зачастую бывает, что именно комиссия ходатайствует о том, чтобы мы обратили внимание на ту или иную семью и начали с ними работу. Добиться от родителей взаимодействия крайне сложно. И речь здесь идет не только о неблагополучных семьях. Даже семьи с достатком и относящиеся к категории благополучных могут попасть в такую ситуацию, когда им требуется помощь наших специалистов. При этом приходится прикладывать колоссальные усилия для того, чтобы родители начали с нами работать. Это не значит, что мы грубо и бесцеремонно вмешиваемся во внутренние семейные дела. Мы работаем с ребенком, корректируем его поведение, работаем с родителями, объясняя им, как можно наладить взаимоотношения с ребенком. Если необходимо закодировать родителей – кодируем. Если необходимо трудоустроить – подыскиваем работу через наш Центр занятости.

– Крайне сложно для подавляющего большинства – поделиться с посторонним

человеком своими проблемами, осознать, что они у тебя есть. У людей получается переломить себя и раскрыться?

– Для этого у нас существует бюро социальных услуг «Семья». Изначально родители обращаются к нам в качестве анонимов, с ними начинают работать специалисты. А потом, когда они уже обретают веру в продуктивность нашей работы, мы с ними заключаем официальный договор. Конечно, достаточно сложно выносить грязное белье из семьи, тем более, повторюсь, есть и такие успешные родители, которые имеют высокий социальный статус. Это сложно, но люди готовы идти на открытый разговор с нами, потому что видят положительные результаты.

– Для того, чтобы правильно понять причину разлада в семье, разобраться в мотивах и выбрать правильный курс реабилитации, необходимо владеть тонкой душевной организацией, быть специалистом высшего уровня. У вас именно такие специалисты работают?

– Случайных людей у нас нет. К нам много соискателей приходит, но и уходят они так же быстро. Потому что человек должен не просто уметь сочувствовать и видеть проблему, но и помочь ее решить, отнестись к ней профессионально. Сегодня в центре работают прекрасные специалисты: социальный педагог, педагог-психолог, специалисты по социальной работе, логопеды, музыкальный руководитель, воспитатели. Хочу обратить ваше внимание на то, что наших специалистов отличает некоторая специфика. Например, у нас не просто музыкальный руководитель, а человек, кото-

рый посредством музыки корректирует эмоциональный фон детей, развивает речь и мыслительные процессы. Для коррекции низкой самооценки у ребенка как нельзя лучше помогает домашний театр. Основная масса детей у нас впервые выходит на сцену, берет в руки микрофон, чтобы спеть или сыграть роль любимого сказочного персонажа.

Все дети совершенно бесплатно посещают наши кружки, занимаются тем, что особенно по душе.

Совсем недавно мы проводили большой праздник для детей из социально уязвимых семей. Назвали его Днем красоты и добра.

Целый день на базе нашего учреждения работали столичные специалисты – визажисты, парикмахеры. Первая половина дня ушла на создание для каждого ребенка своего неповторимого образа, в котором ему было бы комфортно. Красили, причесывали, одевали, учили ходить по подиуму. А во второй половине дня наши дети, как заправские модели, вышагивали по подиуму, учились подавать себя аудитории. Даже самые застенчивые дети с удовольствием включились в игру, сделали первый публичный шаг и это для них было крайне важно. Понимаете разницу? Специфика мероприятия заключается не в том, чтобы сделать красивую стрижку, а в том, чтобы человек научился жить с такой прической.

Недостаточно заставить девочку-подростка надеть платье или юбку, когда она привыкла ходить в джинсах и принципиально отказывалась от всего остального. Надо сделать так, чтобы она продемонстрировала всем людям свою принадлежность к женскому

полу. Научить любить себя, красиво нести себя по жизни, скорректировать самооценку, научить самоподаче.

– *То есть фактически вы даете им возможность, какой нет у большинства из нас – примерить на себя образ другого человека?*

– Да, именно так. Чтобы они могли понять, что жизнь многообразна и удивительна, что мир не заканчивается за стенами нашего центра и не ограничивается дверью квартиры.

Мы часто организуем встречи с интересными людьми. Вот скоро должна состояться встреча с известным актером Дмитрием Дюжевым. На наши просьбы с удовольствием откликаются и артисты, и певцы. Наши дети частые гости Московского губернского театра. Но при этом мы стараемся приглашать к нам в гости тех, кто сделал себя сам.

Мы тесно взаимодействуем с организацией «Бизнес-молодежь Подмосковья». Ее представители приезжают к нашим воспитанникам, рассказывают о себе, и наши дети обретают веру в то, что успеха можно достичь в любом случае, даже если родители на данный момент не смогли обеспечить ему высокий материальный достаток.

Так, к нам в гости приезжали представители крупных агрохолдингов, которых на территории Московской области немало. Они делились опытом, рассказывали о профессии агрария, некоторые наши ребята всерьез заинтересовались сельским хозяйством.

Важно сформировать мотивацию к успеху и внушить, что кузнецом своего счастья являются они сами.

– *Какова структура учреждения?*

– У нас есть стационарное отделение диагностики и социальной реабилитации. Рассчитанное на 20 койко-мест, он постоянно переполнен. Уже даже начинает формироваться очередность зачисления к нам, ведь сюда попадают жители не только Рузского района, но и сопредельных муниципалитетов. Мы тесно взаимодействуем с Одинцово, Звенигородом, Красногорском, Истрой, Волоколамском.

Еще одно направление – социальное обслуживание на дому. Этим занимается наше отделение участковой социальной службы. Оно рассчитано на обслуживание 85 семей либо 230 детей. Наши специалисты выезжают по конкретным адресам и без изъятия ребенка (!) предоставляют семье психологические, логопедические, медицинские услуги.

Отдельное направление работы – профилактика обстоятельств, обуславливающих нуждаемость граждан в социальном обслуживании. Здесь у нас на профилактическом межведомственном учете по постановлению комиссии по делам несовершеннолетних состоит 187 человек. В этом случае служба проводит свою работу в рамках всевозможных рейдов и профилактических выездов специалистов.

– *По какому расписанию работает дневной стационар?*

– В учебное время с утра школьники посещают общеобразовательную школу, которая находится неподалеку от центра. Учатся в первую смену до обеда. После обеда приходят обратно в центр, куда к этому времени «подтягиваются» специалисты, работающие с их родителями на дому. И начинается уже индивидуальная работа. Чего греха таить – у большинства наших воспитанников есть большие педагогические проблемы, и наша задача – дать им возможность закончить школу. Потом начинаются индивидуальные занятия по коррекции особенностей поведения. Работают логопеды, психологи. Ежедневно обязательно в рамках групповой работы проходят занятия по сплочению, потому что основная масса наших детей – эгоцентричные либо застенчивые, не умеющие работать в группе личности.

В выходные к нам приезжают родители, иные родственники, начинается работа в семейных

– *То есть и после стационара вы не оставляете семьи без внимания?*

– Совершенно верно. Важно, чтобы ребенок почувствовал себя со своими родителями комфортно, чтобы не было конфликтов, из-за чего возник бы риск повторного пребывания у нас. Те, кто ориентирован на возвращение в семью, кто действительно хочет решить все внутрисемейные проблемы, проходят этот путь гораздо быстрее.

– *Мечтами и планами поделитесь?*

– Мне хотелось бы призвать жителей Рузского района, чтобы они своевременно обращались к нам за помощью – любую проблему гораздо легче решить совместными усилиями, пока она находится еще в зачаточном состоянии.

Во все времена деловые, предприимчивые люди стремились не только добиться мате-



парах. Есть у нас Школа родителей – этакий родительский всеобуч, когда взрослых людей обучают умению контролировать себя в процессе конфликтов. Когда дети вернутся домой, важно, чтобы ситуации, спровоцировавшие их зачисление в центр, больше не возникали.

– *К вам сложно попасть?*

– Необходимо обратиться в соцзащиту с заявлением и описать проблему. Это может сделать школа, соседи, любой субъект профилактики. Если указанные факты соответствуют действительности, то мы заключаем договор на оказание услуг и приступаем к работе.

– *Каковы сроки реабилитации и периодичность?*

– В стационаре дети находятся приблизительно 3 месяца, хотя случается, что и на полгода у нас задерживаются. После прохождения курса реабилитации семью переводят на обслуживание на дому. В этом случае контроль над ситуацией в семье длится более длительное время.

риального успеха, но и оставить свой след в истории города, края, страны, запомниться добрыми делами. Сегодня необходимо делать ставку на молодежь, трудно найти более нужное, святое дело, чем помощь детям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. Вы можете быть уверены, что каждый рубль ваших благотворительных пожертвований пойдет на благое дело и поможет попавшим в сложную ситуацию ребятам вырасти достойными гражданами.

Наши выпускники после выхода из центра остаются добрыми друзьями, ходят в гости к сотрудникам. А однажды наш выпускник, отслужив в армии, привел к нам свою девушку – знакомиться. Ему было важно наше мнение...

Другой выпускник женился, у него родилась дочка. Он позвонил мне и сказал: «Наталья Владимировна, я назвал свою дочку в вашу честь!» Что может быть красноречивее этого поступка?

Мария Башкирова



Детский лагерь, который любят

Неторопливо прогуливаться по набережной, лениво валяться на пляже, расслабляться по максимуму, ни о чем не думая... Такой отдых нравится многим взрослым, а вот детям и подросткам он категорически неинтересен. Что же им нужно? Чтобы вокруг кипела жизнь, чтобы некогда было скучать! Им нужны захватывающие приключения, новые знакомства, удивительные путешествия! Им нужно, чтобы каждый день случалось маленькое чудо, а лучше – сразу несколько!

И детский лагерь – самое подходящее место для отдыха ребят: там всегда интересно, шумно, весело и многолюдно.

ЧЕГО ХОЧЕТ ВАШ РЕБЁНОК?

Смеха, радости и игр? Или он уже вырос и его интересует живое общение, поиск новых друзей и дискотеки? Все это и не только он сможет найти в детском спортивно-оздоровительном лагере «Энергетик», который уютно расположился в экологически чистом Рузском районе Московской области, на берегу Москвы-реки. Умеренно континентальный климат, смешанный лес, чистый воздух и вода, разнообразие птичьих голосов создают благоприятную обстановку для качественного восстановления здоровья и отдыха. Не зря «Энергетик» называется всё же не лагерь, а детский курорт.

Территория лагеря представляет собой лесопарковую зону площадью 25 га, на которой словно из русской сказки «выросли» одноэтажные деревянные домики-коттеджи, украшенные резьбой, с большими открытыми верандами, просторными холлами и всеми необходимыми коммуникациями.

На территории лагеря имеется все самое нужное для полноценного отдыха: просторная современная столовая; медицинский корпус; бассейн с автоматической системой подогрева и дезинфекции; футбольное поле с трибунами; спортивные площадки с искусственным покрытием: мини-футбольное поле, волейбольная и баскетбольные площадки; «Город Мастеров» – 8 домиков для творческой и досуговой работы; библиотека с читальным залом; танцевальный клуб с большой сценой и интернет-кафе; тренажерный зал; банно-прачечный корпус; площадка для проведения линейки.

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ДЕТСКИЙ ОТДЫХ?

Конечно же, детский отдых должен быть не просто здоровым, но и увлекательным. А это значит, что нужно стать ближе к детям, понять, чем они живут, к чему стремятся. Времена пионерских лагерей с их муштрой и тоскливой «обязаловкой» прошли, и у нынешних детей совершенно другие увлечения.

«ДСОК «Энергетик» предлагает широчайшие возможности для организации детского досуга, – делится начальник лагеря Леонид Сергеевич Степанов. – Нами разработана интереснейшая и во многом уникальная программа отдыха. Досуговая работа разделена между тремя основными клубами по интересам: военно-патриотическим клубом «Защитник», Научным братством «ЮНИС» и Гильдией мастеров. Каждый клуб имеет собственные отличительные галстуки и значки. Вступить в ряды клубов можно, сдав обязательные, но не сложные, вступительные экзамены. Членам клубов предоставляются дополнительные



приятные бонусы: замена «тихого часа» на дополнительные занятия, бонусные посещения бассейна, бесплатное интернет-кафе, клубные тематические вечеринки и т.д.

И всё-таки лагерь в традиционном нашем понимании – это строгая дисциплина и распорядок дня. Но, оказывается, правила существуют, чтобы их нарушать!

– В вашем лагере больше «можно» или больше «нельзя»? – спрашиваем мы у Леонида Сергеевича

– Стараюсь делать, чтобы было больше «можно», чем «нельзя», конечно, соблюдая требования законодательства и здравого смысла. Как пример, мы в лагере ввели в распорядок дня «релакс-тайм» – период с 16:00 до 19:00 часов, во время которого по лагерю не транслируются горны и нет обязательных действий. В это время ребенок волен либо поваляться в кровати подольше, либо до 17:00 самостоятельно сходить на полдник в кафе, а потом посетить занятия в студиях и мастерских.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕЖДЕ ВСЕГО!

Как ни крути, а лагерь – это серьезная круглосуточная ответственность за детей. Как все предусмотреть и как уберечься от больших и маленьких неприятностей? «От больших неприятностей уберечься можно только строгим соблюдением требований законодательства, ответственным подходом к набору персонала и организацией системы производственного контроля, – делится с нами начальник лагеря. – Конечно, от маленьких неприятностей никак не уберечься, просто важно, чтобы персонал был квалифицированным, ответственным и переживающим за свою работу».

По какому же принципу происходит отбор вожатых? Педагогический и технический персонал лагеря состоит из неравнодушных профессионалов, всегда готовых прийти ребенку на помощь. Первоначальный отбор вожатых происходит на собеседовании с заместителем по воспитательной работе. Основные критерии – любовь к детям, личное знакомство с лагерной жизнью и рекомендация действующего сотрудника. На втором этапе кандидаты в вожатые проходят краткий обучающий курс на базе лагеря, в процессе которого отсеиваются неподходящие. Но главный отбор, конечно, проводят сами ребята. Их любовь и уважение к вожатым видно сразу.

ДСОК «Энергетик» является многократным победителем конкурсов среди загородных оздоровительных лагерей г. Москвы и Московской области, имеет множество благодарностей и почетных грамот. По итогам 2014 года, лагерь занял 1 место в смотре-конкурсе загородных организаций отдыха и оздоровления детей, расположенных на территории Московской области. Но награды – не главное, хотя и приятно. Важно то, что детям здесь нравится, и об этом говорит тот факт, что уже сегодня путевки на летний отдых 2017 года практически раскуплены.

Лагерь «Энергетик» – это детский отдых, который хочется дарить своему ребенку снова и снова! Так чего же вы ждете? Каникулы уже совсем скоро!

Наталья Варфоломеева



Руза туристическая. Скучать не придется!

*На западе Подмоскovie находится зеленая и уютная заповедная Руза, место с очаровательной природой... О привлекательности и уникальности своего края рассказывает директор многофункционального молодежно-го центра, руководитель Туристского информационного центра **Татьяна Лысенко**.*



– **Расскажите о работе вашего центра!**

– В январе 2016 года Туристский информационный центр начал свое существование в рамках «Многофункционального молодежного центра». Теперь ТИЦ «Подмосковье-Руза заповедная» находится в шаговой доступности от автостанции и центра города, что очень удобно как для местных жителей, так и наших гостей. Туристско – информационный центр «Подмосковье-Руза заповедная» занимается:

- осуществлением рекламно-информационных программ на интернет-ресурсах центра;
- разработкой и распространением рекламно-сувенирной продукции (буклеты, путеводители, карты, подарочные сертификаты);
- разработкой маршрутов, программ, пакетов и туров;
- содействием в проведении событийных туристских мероприятий
- мониторингом туристских ресурсов и объектов туристской индустрии;
- ведением реестра паспортов организаций и предприятий туристской сферы;

– **Чем привлекает туристов Рузский район? Что вы предлагаете посетить гостям?**

– Идеальная удаленность от мегаполиса (около 100 километров) даёт возможность по утрам просыпаться от пения птиц и в то же время пользоваться достаточно развитой инфраструктурой района независимо от того, отдыхаешь ты на природе или даче, или же в просторных и светлых номерах отелей, расположенных практически в лесу. Мы предлагаем нашим гостям:

- единственный в своём роде маршрут, где участникам предстоит покорить воздух и воду – «Подвесные мосты, хождение по воздуху» – аналогов этого маршрута нет. Маршрут проходит по деревням района: непримечательная глубинка, но в маршруте 7 подвесных мостов, рассказ о местности, малоизвестные старинные обряды; можно изучить красоту Рузского края с высоты птичьего полёта на воздушном шаре, порыбачить на 12 прудах и пожить в юртах с настоящим очагом, сплавиться на каяках и пройти мастер-класс по скалолазанию. Летом открылся «Трогательный зоопарк», в котором наблюдают живот-

ных в среде обитания, максимально приближенной к естественной. Отсутствие барьеров и атмосфера парка позволяют максимально приблизиться к животным, привыкшим к присутствию людей. Дети и взрослые имеют возможность погладить и покормить животных, сделать красивые фотографии и даже попить чай из настоящего самовара прямо в лесу в компании оленей. Проводятся познавательные экскурсии. В зоопарке содержатся пятнистые олени, горные козлы с козлятами, енот, аисты, фазаны, куры и другие птицы;

– экскурсионный туризм, Рузский район богат памятными местами, усадьбами, музеями, местами боевых действий

– событийный туризм – это вид туризма, когда поездки приурочены к каким-либо событиям.

Ярчайшие мероприятия, ставшие уже ежегодными, привлекают внимание не только жителей нашего района, но и соседних районов: молодежный форум «Озерна», открытый фестиваль казачьей культуры «Станица», открытый фестиваль «Молочная река», фестиваль «Гармоника – душа России», соревнования по зимней ловле рыбы со льда «Рузская рыбалка», православный фестиваль «Подворье» в д. Сумароково, фестиваль колокольного звона в д. Горбово, семейный фестиваль «Хлеб». Летний рок-фестиваль «Пески» и молодежная военно-спортивная игра «Зарница». Эти события для активных, сильных и выносливых людей! Именно так позиционировали себя пришедшие и принявшие в них участие люди. На спорт и здоровье в районе делаются большие ставки!

– **Какие методы используете для увеличения туристской привлекательности своего района?**

Рузский район, с пометкой «самый»:

Самый экологически чистый район Подмосковья, самый старый краеведческий музей Московской области, самый большой Дворец водных видов спорта, аналогов которому нет в России, самая старая бистро-станция по изучению флоры/фауны в России, самое милое озеро области – Глубокое, самый большой камень (медниковый валун), когда-либо найденный в Подмосковье (в Лызлове).

– Для увеличения туристской привлекательности района мероприятия разрабатываются вместе с представителями туристской индуст-



рии, которые понимают их важность и всегда принимают участие в их подготовке. Ежемесячно ТИЦ проводит розыгрыши в социальных сетях. Призы достаточно разнообразны: от уроков вокала до проживания в комфортабельном отеле. Совместно с Пригородной железнодорожной компанией запускаем систему оповещения в электричках, которые следуют в Рузский район, планируем размещение информационных стендов на железнодорожных вокзалах Тучково и Дорохово, с полезной актуальной информацией для туристов. Разрабатываем интерактивную карту для сайта ТИЦ



– Какие наиболее интересные и значимые мероприятия были проведены в этом году? Что-то было впервые?

– Наиболее значимыми мероприятиями стали открытый фестиваль «Молочная река», V открытый фестиваль казачьей культуры «Станица». Два крупнейших фестиваля в этом году проходили на одной площадке. Веселые народные песни, зажигательные пляски, показательные выступления с оружием, мастер-классы, возможность посмотреть на народных умельцев и попробовать экологически чистые продукты – вот что привлекло внимание туристов. Никто не уходил до окончания праздника.

Славянский праздник «Купала» проходил впервые. Посмотреть и принять участие в празднике пришло более 2500 людей. При этом праздник был проведен самостоятельной инициативной группой.

Сегодня, к счастью, внутренний туризм востребован. Больше всего граждан пока приезжает из Москвы и Московской области. Но ждем туристов и из других регионов и стран и всегда рады гостям на нашей Рузской земле!

Руза заповедная – это не отдельные крупницы привлекательных мест и событий, по индивидуальному запросу, сотрудники Туристского информационного центра «Подмосковье – Руза заповедная», формируют маршруты, учитывающие различные запросы и финансовые возможности.

Наталья Варфоломеева





УЛУЧШИТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РАЙОНА – НАША ЗАДАЧА

Достичь успехов, решить проблему, обозначить себя гораздо легче, когда за спиной стоят коллеги и партнеры. Когда работают они в одной связке, плечом к плечу. Торгово-промышленная палата как раз и является тем инструментом, который помогает предпринимателям, объединив усилия, добиваться поставленных задач.

ТПП Рузского района относительно молодая, но это не мешает ей активно перенимать опыт более «взрослых» коллег, поступательно развиваться и «взрослеть». Богдан Погребский, генеральный директор Союза ТПП Рузского района, о том, каким оно было, становление.

– *Богдан Викторович, с молодой организацией, как с маленьким ребенком – приходится всему учиться и учиться по мере роста. Что представляет собой ТПП Рузского района сегодня?*

– Рузская ТПП была образована 19 декабря 2014 года. Бизнес-сообщество нашего района вышло с инициативой, которую поддержало руководство района в лице Максима Тарханова. 19 декабря состоялось первое заседание учредителей, которыми стали 21 представитель бизнеса различных направлений. С этого момента началась организационная работа, вследствие чего в мае 2015 года в Минюсте была зарегистрирована организация – Союз Рузская ТПП.

Как и все палаты, наша палата входит в систему ТПП РФ, за счет этого обеспечивается эффективный диалог между бизнес-сообществом и властью. ТПП, по сути, стала той организацией, которая является легальным представителем интересов бизнеса в органах муниципальной и государственной власти. Именно эта организация содействует снижению коррупции и административных барьеров в органах власти.

Если говорить конкретно о нашей деятельности, то хотелось бы рассказать о сотрудничестве с Госадмтехнадзором. С инспекторами этой службы мы провели более 50 проверок, выявили около 40 нарушений.

– *Территория Госадмтехнадзора – чистота и благоустройство. Насколько я понимаю, проверки были направлены на соблюдение предпринимателями Закона МО о чистоте и благоустройстве?*

– Совершенно верно. Мы работали в рамках программы «Общественная защита», разработанной ТПП МО. В этих случаях при выявлении каких-либо нарушений мы выписываем бизнесменам извещение об административных правонарушениях, обозначаем срок, в течение которого их надо ликвидировать. Если предприниматель уложился в указанный срок, штрафные санкции на него не накладываются. За указанные выше 40 нарушений можно было взыскать в общем объеме 2 миллиона рублей! Мы же помогли этого избежать. Но плюс, конечно, не только в этом. Главное, мы помогаем содержать наш район в чистоте. Предприниматели ответственно подошли к поставленным задачам, в срок ликвидировали незаконные рекламные вывески, установили урны и вычистили свою территорию, становясь, таким образом, своеобразным флагманом, демонстрирующим ответственное отношение к родной земле.

В рамках этой же программы ТПП МО ведет переговоры в Роспотребнадзором, чтобы таким же образом стать соучастником подобных проверок по линии этого ведомства. Надеемся, что работа будет проводиться на постоянной основе, это покажет бизнесу, что можно работать, не нарушая административное законодательство.

– *Проверки, несомненно, дисциплинируют человека. А на чем еще зиждется ваше взаимодействие с предпринимателями?*

– Основная наша задача заключается в помощи бизнесу по различным направлениям, начиная от подготовки бизнес-планов, инвестиционных соглашений, подбора участков для ведения своего дела, помощи в оформлении документов, согласования технических условий для подключения сетей и коммуникаций и заканчивая консультациями по вопросам возмещения затрат.

В ЕДИНСТВЕ НАША СИЛА. В ЕДИНОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ШАНСОВ ДОСТИЧЬ НОВЫХ ВЫСОТ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ.

Помощь бывает разная, как небольшая, так и серьезная. Вот сейчас, например, мы оказываем помощь ООО «Завод металлоизделий», руководство которого планирует построить на территории Рузского района свое производство. В настоящее время они арендуют площади, но планируют расширить производство и организовать порядка 100-150 дополнительных рабочих мест. Для Рузского района это повлечет за собой прямые выгоды в виде увеличения объема выпускаемой продукции, дополнительные поступления в районный бюджет.

Также мы активно работаем с компаний СТР, которая на сегодняшний день уже оформила земельный участок и приступила к возведению производственных площадей.

Отдельно надо сказать про взаимодействие с Центром поддержки предпринимательства, который является структурным подразделением администрации Рузского района. Руководитель администрации Максим Тарханов и его заместители всегда готовы к диалогу и взаимодействию, если потребуется.

– *Бизнесмены какой руки составляют основную актив ТПП?*

– В количественном отношении у нас больше представителей малого бизнеса. Но необходимо понимать некоторые особенности нашего района. Официально здесь проживает почти 63 тысячи человек. С приходом весны и до поздней осени население увеличивается примерно до 600 тысяч человек. Этот фактор влияет на развитие именно малого бизнеса в виде сезонной розничной торговли.

Но это совершенно не значит, что у нас нет крупных игроков. На территории района уютно себя чувствует компания LG, «Московская кофейня на паях», «Рузское молоко» – практически все они являются членами нашей ТПП, с LG ведутся активные переговоры, но уже сейчас они дали понять, что заинтересованы в нашем сотрудничестве.

– *То есть вместе – вы сила?*

– Один в поле не воин, знаете ли. Объединившись и приняв совместные правильные решения, мы сможем достичь ощутимых результатов.

– *А на какие результаты вы нацелены?*

– Позволить бизнесу развиваться, увеличивать мощности, открывать рабочие места, увеличивать объем продукции, услуг и продаж. Надеемся, что совместно с властью мы сможем улучшить инвестиционный климат района, который позволит привлекать к нам новые организации, новый бизнес.

– *Членство в ТПП является своего рода допуском в списки добросовестных предпринимателей. Вы каким-то образом контролируете тех, кто изъявляет желание стать вашим соратником?*

– Для того, чтобы вступить в ряды ТПП, нет никаких ограничений. Мы рады всем, и индивидуальным предпринимателям, и юридическим лицам. Но перед тем, как принять их в наши ряды, мы оцениваем деятельность предприятий и принимаем тех, кто работает в правовом поле и готов развиваться дальше.

– *Времена сейчас непростые для бизнеса. Приходилось ли вам спасать предпринимателей от банкротства?*

– Мы действуем в несколько ином направлении. Сейчас разрабатываем программу взаимодействия с банками, расположенными на территории района, нацеленную на то, чтобы бизнес имел возможность получать кредиты на льготных условиях.

В этом году мы начали, а в следующем будем развивать работу с Московским областным гарантийным фондом, который может выступать поручителем для тех предприятий, которые не могут в полной мере обеспечить поручительство собственными средствами.

Мы работаем с Московским областным фондом развития микрофинансирования, Московским областным фондом малого и среднего предпринимательства, который как раз занимается частичной компенсацией затрат, понесенных субъектами МСП, допустим, на техприсоединение, уплату по лизингу, получение кредита и т.д.

– *В Московской области набирает обороты реформа местного самоуправления. Как к этому отнеслись предприниматели Рузского района?*

– Наши депутаты и население решили поддержать реформу. Мы же имеем к этому опосредованное отношение. Напрямую на предпринимателя это преобразование никак не отразится, но на собрании совета ТПП было принято решение также поддержать объединение района в городской округ.

Чем это нам будет полезно? Я уже говорил, что в единстве наша сила. В едином городском округе шансов достичь новых высот гораздо больше.

Беседовала Мария Башкирова



*В советское время прилавки магазинов разнообразием, мягко говоря, не отличались, и о том, чтобы выбирать сорт, жирность и уж тем более производителя продукта, говорить не приходилось. Многие с тех пор изменилось. Появился и новый подмосковный бренд, сразу же ставший узнаваемым и признаваемым далеко за пределами давшего ему название района – «Русское молоко». Сегодня наш собеседник – президент агрохолдинга «Русское молоко» **Василий Бойко-Великий**.*

Василий Бойко-Великий: «Проблемы молочной отрасли нужно срочно решать»

– *Василий Вадимович, как вам удалось сохранить свое предприятие и свой бренд во времена тотального разрушения многих хозяйств, процветавших в советское время?*

– Когда в 2003 году мы купили восемь из десяти хозяйств Рузского района, на Рузский молочный завод свою продукцию поставляли только два или три из них. И ежедневный объём – даже не переработки, а покупки – был 5-8 тонн. Столько брал Рузский завод. Всё остальное продавали на приёмные пункты либо «Данон», либо «Вимм-Билль-Данн», либо тогда ещё был «Эрманн», который позже объединился с «Данон». Немного возили на Наро-Фоминский молочный завод и даже в какой-то момент – на Люберецкий, хотя это было довольно далеко и сложно. Вот такая была сфера сбыта. Это и стало одной из причин, по которой мы решили Рузский молочный завод купить, чтобы все хозяйства сдавали молоко именно туда, и продавали бы уже готовую продукцию, что мы в конце 2003-го – начале 2004-го и сделали.

При этом мы поставили перед хозяйствами достаточно высокие требования по качеству: чтобы стимулировать производства, Рузский молочный завод всегда принимает у наших хозяйств молоко на рубль-два дороже, чем в среднем на рынке.

А если уж вспоминать можайское молоко, то оно было известно и популярно тем, что было стерильным, и это в те годы, когда стерилизация как способ долгого хранения молока была почти не известна. А оно могло храниться без холодильников.

Конечно, в каких-то крайних условиях, где человеку нужно хранить продукты питания без холодильника, оно, наверное, играло свою полезную роль. Но в обычной жизни стерилизованное молоко, на мой взгляд, лучше не пить.

Гораздо лучше натуральные продукты или те, что проходят мягкую пастеризацию, то есть доводятся не до кипения, а до температуры около 90 градусов. При этом все вредные микробы, которые могут в нём присутствовать, убиваются, поэтому молоко защищено от каких-то случайностей. Это общее правило. Непастеризованное, необработанное молоко у нас вообще запрещено продавать. Поэтому мы для себя выбрали молоко пастеризованное и стали продвигать именно бренд натуральных молочных продуктов.

Началось это более 12 лет назад. Тогда в Московском регионе молочные заводы продолжали переходить на стерилизованное молоко. Почему? Потому что не надо заботиться о возвратах, потому что срок хранения – три-четыре месяца, а то и полгода.

В те годы как раз заканчивался такой «пердел рынка земли» в Подмосковье, и многие новые землевладельцы рассматривали приобретенные хозяйства, фермы с коровами, как некую социальную нагрузку. Да и владельцам заводов проще было делать стерилизованное молоко, поставлять его в Москву, где оно могло лежать на полках месяцами. Мы же пошли по другому пути: только натуральная продукция, только пастеризованная.

На Рузском молочном заводе оборудование требовало модернизации, и новое, которое мы закупали, было предназначено именно для пастеризации. 13 лет работы сделало наш бренд узнаваемым. И даже в условиях кризиса, когда, надо сказать прямо, тяжело всем молочникам, и нам тоже тяжело – мы сумели сохранить качество, и недавно наше молоко было признано лучшим молоком Подмосковья.

– *Где помимо Москвы и Подмосковья продается продукция «Русского молока»?*

– Прежде всего, в Москве и крупных городах вокруг неё – Химки, Подольск, Люберцы. И, конечно, в Рузском районе. Ещё мы поставляем в Санкт-Петербург и в Казань. Бывает, что у нас дистрибьютеры берут, и мы даже не знаем, куда они его везут.

– *Не грозит ли увеличение объёмов, «глобализация» бренда потерей качества. Всегда ли стоит расширяться?*

– Во-первых, мы не особенно и расширяемся. К сожалению... Мы хотели, но кризис нас остановил. Как и многих. Потому что практически прекратилось банковское финансирование. Банки сейчас смотрят в основном на то, как забирать кредиты. И мы работаем на погашение кредитов, а не на их возобновление, не на новое строительство. Поэтому пока все наши инвестиционные программы заморожены. Единственное – мы завершаем реконструкцию молочного завода. Во-вторых, что касается качества, то мы в этом плане его поддерживаем и никаким гигантизмом не страдаем. Сейчас мы в день перерабатываем в среднем 60 тонн молока. Мы, конечно, планировали со временем эту цифру удвоить. Но рынок сбыта для дорогих молочных продуктов в начале 2015 года существенно сократился. Мы это на себе почувствовали: продажи у нас упали на 15-18 процентов. Причина – скачок курса валют, означавший сильное понижение реального заработка. К тому же многие иностранные компании закрыли свои представительства в России – санкции уже давали о себе знать – и слой высокооплачиваемых топ-менеджеров в Москве на тот момент сократился.

– *Если уж речь зашла о санкциях... Некоторые подмосковные фермеры говорят, что они им только помогли: исчезли западные конкуренты, появилась возможность*

у нас в России производить свои хорошие качественные продукты, например, сыры. А как санкции сказались на вашей компании?

— У нас, когда ввели антисанкции, тоже был всплеск. Осенью 2014 года, особенно в ноябре-декабре был просто пик продаж. За все время существования компании. Но потом начало сказываться падение покупательской способности. А так как мы находимся в высоком ценовом сегменте, то на нас это сказалось довольно серьёзным образом. Люди стали предпочитать молоко пусть не столь качественное, но дешёвое. К сожалению, это – бич, который губит молочную отрасль. Количество продукции из ненатурального молока растёт с каждым годом, даже с каждым кварталом. Всё больше и больше люди покупают не настоящее молоко, а сделанное из сухого молочного порошка, пальмового масла и... свежей, так сказать, водички. А иногда и не очень свежей... К сожалению, и кефир, и творог, и сыры делаются порой из сырья искусственного. Особенно это касается сыров. Да, вы правильно сказали, что производители сыров оказались в большом преимуществе, потому что больше половины сыров, продававшихся у нас до кризиса, было импортных, и когда их не стало на полках, спрос на натуральные сыры, конечно, вырос. Проблема в том, что, к сожалению, вот это «импортозамещение» в большинстве своём произошло не за счёт натуральных сыров. Но это уже не сыр, а «сырный продукт». И часто это пишут. Мелким шрифтом...

— Сколько стоит в магазине настоящее молоко?

— Мне часто задают этот вопрос. Цена зависит от региона: на Кубани может быть одна цена, в Саратовской области – другая, в Москве – третья. И даже в самой Москве и Московской области тоже зависит от населённого пункта и от марки молока. Потому что понятно, что, если местное хозяйство имеет свой маленький заводик, где пастеризует молоко и тут же продаёт, у него отсутствуют логистические расходы и большие, как правило, торговые наценки в сетях. Поэтому оно может быть и недорогим. Пусть не 40, но 50-60 рублей за литр может стоить. Нормальное, настоящее молоко. Но – привезённое в Москву и помещённое в какой-нибудь сетевой магазин, оно тут же должно вырасти в цене и достигнуть, может, 80 рублей. На наше молоко разные магазины дают разные наценки, в частности, потому, что один магазин находится на Тверской улице, где арендная плата выше и наценка соответственно больше, а другой – где-нибудь в Орехово-Борисово, где плата ниже. Поэтому единого критерия я назвать не могу. Но для Москвы такой условный порог – 55-60 рублей минимум. Но это – для магазинов на окраине.

— Что помимо молока вы выпускаете?

— У нас больше 30 видов продукции: молоко, кефир и творог различной жирности и обезжиренный. Есть биокефир, есть кефир с лактулозой, с йодированным белком. Есть йогурты – обычный питьевой, с малиной, с облепихой,

сейчас делаем с клубникой. Есть сливки 10 процентов жирности, есть – 15 процентов, есть даже 38 процентов! Это кондитерские сливки, для взбивания. В магазинах они мало продаются, но их покупают рестораны. Есть творожные массы – с курагой, с ягодами, с орехами... Продуктов очень много. Сейчас после реконструкции мы собираемся выпускать греческий йогурт, есть разные сыры – домашний, адыгейский, русский с разными травами. То есть набор продуктов достаточно большой.

— Вы сказали, что продажи упали в связи с кризисом. Как вы считаете «дно» уже пройдено или...

— Я могу так сказать: последние несколько месяцев продажи у нас растут. И рынок по крайней мере не падает. Но делать макроэкономические прогнозы я не берусь.

Что касается молочной отрасли, то её проблемы нужно срочно решать. Потому что недавно, например, у наших соседей в Волоколамском районе два хозяйства закрылись, а коров – частично под нож, частично продали в Липецкую область. Государство должно либо больше дотировать эту отрасль, либо дать возможность ей развиваться, сделав для этого две вещи. Первая – жёстко запретить ввоз пальмового масла в Россию. В некоторых странах, например, в Иране, так и сделали. Оно не нужно Ирану, и нам по большому счёту оно не нужно. У нас есть свое подсолнечное масло, есть молочный жир. Если пальмовое масло не будет ввозиться, будет расти производство молока. Но в качестве, может быть, какой-то

МЫ ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД ХОЗЯЙСТВАМИ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО КАЧЕСТВУ: ЧТОБЫ СТИМУЛИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВА, РУССКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД ВСЕГДА ПРИНИМАЕТ У НАШИХ ХОЗЯЙСТВ МОЛОКО НА РУБЛЬ-ДВА ДОРОЖЕ, ЧЕМ В СРЕДНЕМ НА РЫНКЕ

переходной меры, до полного запрета пальмового масла, из которого делают фальсифицированное молоко и которое для здоровья людей даже вредно, можно просто взять и обложить его большим акцизом, а деньги, полученные от акциза на ввоз пальмового масла, направить на дотации молочникам.

Вторая проблема, которую нужно решить, – это торговые наценки в сетях, которые просто необходимо ограничить. Во всем мире на продукты питания они не превышают 30 процентов, в европейских странах – 20-25, а на скоропортящиеся – 15. В некоторых странах это не регулируется законодательно, но де-факто на рынке существует. Так принято. И если какая-то торговая сеть пытается наценки повысить, срабатывают свои механизмы. У нас – ни механизмов таких нет, ни законов. И поэтому у нас торговая наценка в сетях на многие продукты питания достигает и шестидесяти, и восьмидесяти, и даже больше ста процентов.

На молочные продукты – на наши, например, она составляет от 60 до 80 процентов. Это очень много. Если бы удалось её ограничить 30 процентами, то молочная отрасль стала бы подниматься. Как и другие отрасли пищевой индустрии, сельского хозяйства. Пока же у нас в кризис сельхозпредприятия закрываются, а магазины торговых сетей растут. В Рузском районе за два года просто «рывок» – было всего два сетевых магазина, а сейчас – больше десяти. Да ещё и новые строятся.

— Так по всему Подмосквовью...

— Значит, они работают со сверхприбылью, а сельхозтруженики не могут концы с концами свести. Должно же государство как-то регулировать это! Это уже носит монополичный характер. Надо сказать, что на Западе и в Европе очень заботятся о малом бизнесе. В некоторых странах в выходные сетевым магазинам просто работать запрещено. Не потому, что они не могут или не хотят, а для того, чтобы частная торговля – мелкий, средний торговец – могли существовать.

Есть и ещё один момент в отношении сетей: во всех странах торговым сетям запрещено продавать продукцию под своим брендом. Не важно – чужую или свою продукцию. Потому что понятно: таким образом они получают монопольное преимущество. У нас выйти со своим брендом получилось, но я, например, знаю фермера, который выращивает по какой-то особой технологии замечательных гусей и продает их сетям. Каждая сеть продает их под своим брендом, а сделать свой ему не дают.

Скажу, что это – вопрос национальной безопасности. Могу привести такой пример: уже много лет мы подвергаемся дискриминации со стороны германской торговой сети «METRO cash & carry», которая, с моей точки зрения, дискриминирует не только нас, но и другие российские компании, занимающие патристическую позицию. Мы с ними достаточно давно ведём переговоры, есть переписка, её представитель как-то отчитывался перед губернатором и сказал: «Нет-нет, мы конечно «Русское молоко» пустим...» Но сначала они требовали просто безумную плату «за вход» – три миллиона. Такой «входной билет» мы не окупим бы и за пять лет. Потом её представитель обещал губернатору Воробьёву, что этот вопрос будет решен. И действительно после года переговоров они уже приблизились к подписанию с нами контракта, а потом сказали «в связи с тем, что законодательство меняется» – тогда собирались принять закон Яровой – «мы пока сотрудничество с вами откладываем». Вот так наши производители оказываются незащищенными перед некоторыми сетями.

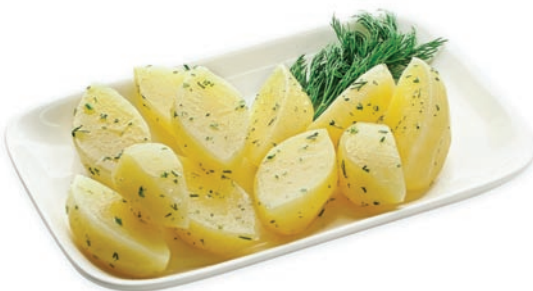
— Представьте, что кто-то решил пойти по вашему пути и выпускать качественное молоко. Какой бы совет вы ему дали: отказаться от этой безумной идеи или, несмотря ни на что, двигаться вперед. Может, ещё что-то посоветовали бы?

— Конкурентам я не советчик.

Беседовал Алексей Сокольский

ТОТ НЕ ЗНАЕТ НАСЛАЖДЕНИЯ, КТО КАРТОШКИ НЕ ЕДАЛ

Из года в год, из века в век каждую весну среднестатистические российские семьи совершают коллективный выход на поле сажать воистину народный овощ – картофель. Подготовить почву, посадить, вырастить, собрать, сберечь до следующей весны. Хлопот не оберешься. Но жаловаться не приходится: если хлеб – всею голова, то картофель – это наш второй хлеб.



*Основатель, соучредитель и финансовый директор ООО «Рузские ЭКОовощи» **Степан Владимирович Соломников** знает не понаслышке, каков он, крестьянский труд. Но при этом обоснованно считает, что все затраты – человеческие, временные, денежные – вполне окупаются осенью, когда благодарная земля сторицей возвращает проявленные к ней заботу и внимание в виде богатого урожая.*

– Степан Владимирович, у любого сельскохозяйственного предприятия существует своя история. Какая она у вас?

– Наше предприятие еще совсем молодое. Мы работаем всего лишь четыре года, но смогли добиться за это время неплохих результатов, хотя начинать пришлось буквально с нуля.

До этого я не считал себя большим специалистом в области сельскохозяйственного труда. 20 лет работал с европейскими производителями, ввозил на российский рынок определенные товары. Потом грянул кризис, финансовые возможности покупателей стали весьма ограниченными, спрос на некоторые виды товаров упал до критической отметки. Пришлось задуматься о смене вида деятельности. Что сможет принести доход в семью? Какая услуга станет востребованной в условиях кризиса? Я долго размышлял и решил заняться производством сельскохозяйственной

продукции, в частности овощей – картофеля, моркови, свеклы. Какие бы катаклизмы не сотрясали нашу экономику, а питаться люди должны всегда.

– Не имея опыта работы на селе, вы не побоялись освоить новую для себя профессию?

– Я вам больше скажу: в отличие от других сельскохозяйственных предприятий, кото-

рые появились на территориях бывших колхозов и совхозов, у нас не было никакого первоначального капитала – ни в виде земли, ни в виде специализированной техники. Но так получилось, что я встретился с замечательным человеком, агрономом, картофелеводом



Николаем Яковлевичем Кваснюком. Этот без преувеличения легендарный человек, превративший брянщину в лидера по производству картофеля, стал настоящей поддержкой и опорой в нашем непростом начинании.

Дело в том, что земля в Рузском районе достаточно скудная, с большим содержанием щебня. И прежде чем получить от нее достойный урожай, необходимо как следует ее удобрить, подкормить, да и сам посевной материал необходимо перед посадкой обработать специальными препаратами от всевозможных заболеваний. И весь этот процесс контролируется агрономом.

Мы закупили технику, засадили первые площади картофеля... Надеялись, что все получится, но первый урожай оказался средне-

ньким: то лето выдалось дождливое, большая часть клубней погибла. Тем не менее, важно было реализовать и эту первую партию, чтобы хоть что-то вложить в дальнейшее развитие. По ночам клеили на подъезды жилых домов объявления о продаже картофеля по оптовым ценам. Как ни странно, но нам удалось реализовать свою продукцию в полном объеме.

На следующий год мы уже засеяли площади побольше, приобрели импортную технику, значительно облегчившую наш труд. Результаты говорят сами за себя: к нам за товарным картофелем сегодня приезжают не только жители Рузского района, но и из близлежащих муниципалитетов.

– Каким образом реализуете овощи? У вас есть своя торговая точка или вам повезло попасть на прилавки сетевых магазинов?

– Вопрос сбыта натуральной качественной продукции – проблема для фермеров России номер один. Во всем мире существуют посреднические кооперативы, реализующие фермерскую продукцию, у нас рынок сбыта до конца не отлажен. Зайти в сети у нас не получилось, да мы и не стремились к этому: «сетевики» ставят неприемлемые для нас условия, ограничивая реализацию качественного фермерского продукта, в то же время нередко выкладывая на прилавки товар непонятно какого сорта...

Мы нашли выход из положения: поставили в хозяйстве большой навес и с середины августа и до конца октября, во время уборки урожая, у нас стоят чуть ли не километровые очереди за нашими овощами. Никто не жалуетса, не топает ногами. Все знают, что оно того стоит. Мы продаем фасованный в сетки вкуснейший картофель, сладкую морковь и сочную свеклу. Вот в этом сезоне товарного картофеля у нас уже не осталось, все распродали. Уходило по 30 тонн в день – на такие подвиги мало кто способен.

– Каковы же у вас посевные площади?

– В этом году мы засеяли 300 га, из которых 60 га отдали под картофель, 7 га под морковь и 3 га под свеклу. Засеяли мы также вико-овсяную смесь на площади 120 га и 70 га ячменя суперэлиты на зерно. У меня ведь кроме этого предприятия есть и личное подсобное хозяйство: 20 коров, 11 свиней, 15 дойных коз.

– Налажено ли взаимодействие с органами местного самоуправления? Власть оказывает вам поддержку?

– В Рузском районе глава администрации – молодой активный руководитель, с которым у нас складывается конструктивный диалог. Надо отметить, что в Подмосковье не так уж и много районов, где власть действительно пытается помочь сельхозтоваропроизводителям. И дело не только в нежелании, но и в отсутствии возможности...

Государство взяло курс на импортозамещение. Нас, фермеров, призывают к тому, чтобы мы кормили людей своим продуктом. У нас



много плодородной земли, которую не нужно нещадно эксплуатировать для получения урожая, как это зачастую происходит в Европе. Там из-за ограниченности посевных площадей фермеры идут на все, чтобы выжать из земли все соки.

А мы вполне можем позволить себе пользоваться щедротами земли, не пичкая ее химикатами. И пусть из-за климатических особенностей в Подмосковье не вырастишь сахарную свеклу или кукурузу на зерно. Мы вполне можем обойтись и без этого. Зато обеспечить жителей Московской области натуральным, экологически чистым картофелем – эта задача вполне нам по силам. Спросите у любого, где в Рузе можно купить картофель, и вас обязательно направят в наше хозяйство.

– Ваша цель?

– Любая работа – это, конечно же, стремление к успеху, к развитию. Я не говорю сейчас про заработки – вот уже четвертый год мы только инвестируем средства в развитие нашего предприятия. Покупаем за рубежом элитные семена. Приобретаем специализированную тех-

нику, которая отличается повышенным комфортом и производительностью.

Знаете, во всем цивилизованном мире человек, обрабатывающий землю, пользуется таким уважением, какого никогда не будет ни у одного политика. Бывали и у нас случаи, когда люди, особенно старшего поколения, низко кланялись и говорили спасибо за наш труд. Это дорогого стоит.

Мария Башкирова





Компания «Металер» хорошо известна сегодня не только в Рузском районе, но и далеко за его пределами. И слава эта – самая что ни на есть добрая. Потому что вся деятельность компании направлена на то, чтобы сделать нашу жизнь чуточку комфортнее.

О реализуемых на территории Рузского района проектах рассказывает **Валерий Дородко**, владелец компании ООО «Металер».

КВАРТАЛЫ «МЕТАЛЕРА», ЖИЛЫЕ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ

– Валерий Владимирович, мы уже неоднократно рассказывали на страницах нашего журнала о деятельности «Металера» и с удовольствием еще раз вернемся к этой теме. На сегодняшний день какие проекты реализует компания?

– Компания «Металер» существует уже более 13 лет. Основной деятельностью ком-

РАЗВИВАЯ НАШ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ
КВАРТАЛ, МЫ АКТИВНО
СОДЕЙСТВУЕМ РАЗВИТИЮ
И РУЗСКОГО РАЙОНА,
А **ВМЕСТЕ** С НИМ –
И ВСЕЙ МОСКОВСКОЙ
ОБЛАСТИ.

панией является строительство инновационных жилых комплексов. Причем инновации заключаются не просто в красивом названии. Мы действительно не боимся сложностей, не боимся в наше непростое время экспериментировать и искать ту грань, за которой начинается комфорт и удобства.

Мы для себя давно сделали вывод: нельзя



просто так построить жилье и заселить людей. Это неправильно по этическим соображениям. У людей должна быть культурно наполненная жизнь, удобная служба быта и, что немаловажно, необременительные коммунальные платежи. Чтобы решить эту задачу, нами был разработан комплекс мероприятий, который мы учли еще во время проектирования жилого комплекса. Чтобы он стал самодостаточным, мы решили запроектировать рестораны, кафе, ледовый дворец, круглогодичный горнолыжный спуск, индустриальный парк, внедрить энергоэффективные системы и системы «умный жилой комплекс». Ну, а для того, чтобы при всех этих удобствах наше жилье стало доступным, мы создали систему социальной ипотеки.

– Какой из этих проектов вам особенно дорог?

– Реализация каждого из этих проектов идет параллельно друг другу, поэтому мы оцениваем их в комплексе. И получается, что болеем душой за каждый из этих объектов.

Но говоря о реализации этих проектов, важно отметить, что она стала возможна только при поддержке местной администрации.

Жилой комплекс «Березки» находится в городском поселении Тучково Рузского района. Его концепция предусматривает самодостаточную инфраструктуру, зоны развлечения для детей и взрослых, уютные дворы, малоэтажный формат, красивые фасады, широкие холлы в подъездах, парковка, вынесенная из жилой зоны, охраняемая территория, арки для простоты передвижения и эксплуатируемая кровля для VIP мероприятий.

Следующий наш проект – ледовый дворец и круглогодичный горнолыжный спуск. Его отличительной чертой является то, что попутное тепло при выработке льда направляется на нагрев ГВС и тепло для жилого комплекса. Это решение привело к значительному снижению размеров коммунальных платежей для каждого жителя.



ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК
ПРИЗВАН СТАТЬ ЦЕНТРОМ
ПРЯЖЕНИЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, С
ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ МЫ СОЗДАЕМ
ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
Льготные условия

Кроме того, в ЖК «Березки» при содействии правительства Московской области введена в строй тригенерационная установка, которая снижает тарифы на тепло в два раза. На сегодняшний момент эта технология проверяется в новом запускаемом панельном жилом комплексе «Северное сияние» без модернизации сетей. В случае успешного запуска мы ожидаем, что данная технология будет использована как инструмент реформы ЖКХ. Для начала мы надеемся снизить тарифы на тепло в два раза в

Московской области. А потом, дай бог, зайдём и в другие регионы Российской Федерации. Эта разработка, как нам кажется, придется по душе и предприятиям ЖКХ, и жителям.

И, наконец, одно из главных инновационных решений – создание социальной ипотеки. Практически каждый житель России и зарубежья может за 15 минут оформить квартиру в собственность, имея в кармане не более 30000 рублей. Никаких проверок, страховок и справок с работы. Легко, удобно, выгодно.

Отдельно следует отметить концепцию создания новых рабочих мест для жителей новых жилых комплексов, разработанной компанией «Металер». Некоторое время назад был создан индустриальный квартал площадью 125 га. Индустриальный парк призван стать центром притяжения малого и среднего бизнеса, с этой целью мы создаем для предпринимателей льготные условия, включая обеспечение инженерной инфраструктурой, помощь в оформлении необходимых документов и подбор участка под развитие бизнеса. Помимо создания рабочих мест это место для привлечения инвестиций и развития про-



мышленности в Московской области. Уже сегодня здесь успешно работают и развиваются предприятия по производству плитки, строительной брусчатки, металлоконструкций и т.д.

Развивая наш промышленный квартал, мы активно содействуем развитию и Рузского района, а вместе с ним – и всей Московской области.

Мария Башкирова



ЧАСТНЫЙ ВЗГЛЯД В МЕДИЦИНЕ

*Много споров периодически возникает по поводу платной медицины. Кто-то категорически против, кто-то уже не мыслит себе здоровой жизни без частных клиник. Плюсы и минусы частной медицины выясняем вместе с генеральным директором ООО «РУЗ-МЕД» **Кудряшовой Натальей Эдуардовной**.*

– Расскажите о вашей частной клинике: как называется, когда создана, по каким направлениям работает?

– Диагностический центр был открыт в марте 2014 года для жителей Рузского района и города Руза. Основные направления центра – акушерство-гинекология, лабораторная и функциональная диагностика, ультразвуковая диагностика. Наш медицинский центр – это опытный и тактичный персонал, современное



оборудование, а также широкий спектр услуг. Создавая нашу клинику, мы учитывали различные проблемы пациентов, их возможности и пожелания. И благодаря верно скоординированной работе персонала, проанализировав рынок медицинских услуг, мы собрали на базе медицинского центра все, что поможет позаботиться о своей красоте и здоровье, при этом оптимально используя свое время и бюджет.

– Почему вы решили заняться бизнесом именно в области медицины?

– По профессии являюсь врачом и считаю, что это моё призвание. Более 15 лет я занимаюсь врачебной практикой, и мне нравится помогать людям. Считаю, что открытие диагностического центра – это не бизнес, а, скорее, помощь населению. К сожалению, государственные ЛПУ из-за недостаточного финансирования, нехватки кадров порой имеют проблему большой очередности, к врачу или на диагностическое обследование оперативно попасть непросто. Сейчас рынок диктует свои условия. При сложившейся большой конкуренции частные медицинские клиники предлагают услуги высокого качества, ведь если иначе – пациенты просто перестают обращаться в клинику. Но есть проблема удовлетворенности полученными услугами, а этот момент не всегда связан именно с качеством непосредственно самой услуги. Обывателю, далекому от медицины, тяжело оценить качество медицинской услуги, ведь он не специалист в этом. Но он может сделать вывод о качестве по сопутствующим моментам: вежливость персонала, чистота помещений, пунктуальность врачей и т.д. Многое зависит от того, смог врач расположить к себе пациента или нет, стал пациент лояльным для него, для клиники или нет. У нас есть прекрасная возможность оказывать услуги на современном оборудовании, приглашать специалистов из Москвы, врачей высшей категории и кандидатов медицинских наук. У меня широкие функциональные обязанности, поскольку я директор и главный врач сразу двух сетей. Я отвечаю за медицинскую составляющую: качество оказания медицинской помощи, развитие новых медицинских направлений, подбор персонала, подбор оборудования. И я рада, что пациенты остаются довольны нашим лечением.

– Чем принципиальным отличается государственная медицина от частной?

– Нужно сказать, что и в государственных поликлиниках зачастую пациентам приходится платить: все же существует и «серый» рынок медицинских услуг. У нас люди любят традиционно отблагодарить врача. В целом, говоря о поликлиниках, наверное, в первую очередь страдает сервис. Теперь у нас ритм

жизни достаточно высокий, человек хочет решить ту или иную проблему в определенный момент и за определенное время. При посещении поликлиники пациентам приходится отстоять очередь, можно столкнуться с негативным к себе отношением. Сейчас, конечно, поликлиники реформируются, ремонтируются помещения, закупается оборудование, вводится единая база, проводится компьютеризация, также занимаются и сервисом. Поликлиники и частные клиники сейчас выступают на общем рынке, так как и в первых на сегодняшний день есть платные услуги. В этом плане частным клиникам конкурировать с государственными легче, так как они являются более поворотливыми, им легче инвестировать и вводить что-то новое. В государственных чуть сложнее. Не могу сказать, что качество лечения в них хуже.



Вся медицина в любом случае является платной, потому что за медицину в любом случае кто-нибудь платит – либо сам пациент, либо государство. Конечно, в мировой практике есть примеры, когда население само платит определенные страховые взносы, что гарантирует для него получение определенного перечня услуг. У нас же такое пока представить сложно, так как россияне привыкли за долгие годы пользоваться бесплатной медициной. У государства пока нет определенного видения и воли для проведения серьезной, качественной реформы здравоохранения.

– По каким критериям подбираете персонал?

– Это очень непросто. Не то что трудно, а днем с огнем найти тяжело. Я разговариваю со всеми врачами, которые к нам приходят на работу. За прошлый год я провела более 120 многоэтапных собеседований с врачами, из которых мы приняли на работу только 15 человек. Да, не всегда удается найти сверхкачественных сотрудников, которые отвечают всем критериям доказательной медицины, работают с современным оборудованием. Таких врачей реально мало. Но мы стараемся закрывать позиции адекватными людьми, понимающими

основные медицинские принципы, с неплохим образованием и опытом работы. Врачей без опыта работы мы не берем. Три года работы минимум после интернатуры и два года – после ординатуры. Такие у нас критерии.

– Сотрудничество с государственными мед учреждениями предусматривается?

– Нет. К сожалению, в наше время выработался стереотип конкуренции между частной медициной и государственной. Поэтому сколько бы раз мы ни пытались выйти на контакт с руководством муниципальных учреждений, результат оставлял желать лучшего.

– Ваша клиника на фоне таких же подобных чем выделяется? Что особенного вы предлагаете своим пациентам?

– Медицинский центр успешно работает в Московской области уже более 2 лет, у нас широкий спектр услуг, все специалисты центра имеют опыт работы более 15 лет. Врачи нашей клиники регулярно повышают свой профессиональный опыт и имеют сертификаты, подтверждающие специальность. Медицинский центр удобно расположен. Никаких проволочек и задержек со справками, никаких очередей – мы можем проконсультировать вас и назначить удобное для вас время приема сразу после первого звонка. Кроме того, мы работаем 12 часов в день – с 7.30 утра до 20.00 вечера, а по выходным – с 8 утра до 18.00 вечера. Администраторы сразу же информируют о стоимости услуг центра. Пациент может ознакомиться с прайс-листом на сайте.

– Вы считаете, что медицина в нашей стране должна быть платной?

– Думаю, что нет, но так складывается в нашем государстве, что предоставление медицинских услуг не соответствует потребностям населения, в связи с этим мы видим активный рост открытия медицинских центров.

Преимущества платных медицинских услуг на сегодня для пациента это:

- ✗ экономия времени;
- ✗ квалифицированный медицинский персонал;
- ✗ возможность круглосуточно оказывать помощь;
- ✗ отсутствие очередей;
- ✗ платный медицинский работник более гибок, быстрее находит индивидуальный подход к пациенту;
- ✗ получение честной и достоверной информации о своем здоровье.

К счастью, у любого из нас всегда есть выбор: обратиться в государственную клинику или в частную. Уверена, что и там и там много замечательных профессиональных специалистов.

Наталья Варфоломеева



КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ОТ «ОРИО»



Счастье жить в своем доме, в своей квартире. Еще большее счастье – жить в комфортном жилье, где каждая мелочь – не просто так, а для того, чтобы все работало как часы, и было качественным, недорогим и красивым. Рассказывает Андрей Владимирович Андриюшкин – генеральный директор ООО «Спецсантехника», предприятия, входящего в состав ГК «ОРИО».

– Андрей Владимирович, главное, в чём должен быть уверен клиент, обращаясь в ГК «ОРИО»?

– За любыми фасадами и деревянными массивами мебели скрывается то, что, собственно, и составляет костяк любого интерьера, любой мебелировки. Это коммуникационные сети и сантехническое оборудование. И в этом сегменте ГК «ОРИО» является общепризнанным лидером рынка. Поэтому наши клиенты могут быть уверены в надёжности компании, профессионализме сотрудников, качестве продукции.

История компании насчитывает 15 лет, в том числе в производстве – 10 лет. Торговая марка «ОРИО» была основана в 1999 году, и за это время, активно и динамично развиваясь, переросла из торговой компании в производственную, заняв лидирующую позицию среди производителей сантехнических товаров. Собственная производственная площадка, расположенная в России, мощное

современное европейское оборудование и первичное сырьё позволяют производить более 350 видов разноплановых качественных изделий, востребованных на рынке. И ассортимент увеличивается с каждым годом.

Сегодня ГК «ОРИО» – ведущий российский производитель качественного сантехнического оборудования для канализации и водоснабжения из полипропилена. ГК «ОРИО» сотрудничает с крупнейшими российскими организациями, специализирующимися на сантехнике, сетями федерального и регионального масштаба, производителями моек и санитарных изделий, а также экспортирует продукцию во многие близлежащие страны. Является постоянным участником всех крупнейших специализированных выставок в России.

– Какую продукцию вы готовы предложить на сегодняшний день?

– Это огромное разнообразие сифонов для умывальников, моек, раковин, двойных моек

(одноуровневых и разноуровневых), с отводами для стиральной и посудомоечной машины, писсуаров, моек с прямоугольными и круглыми переливами, сифоны с выпусками D-114 мм для нержавеющей и керамогранитных моек. Это около 50 наименований сифонов для ванн и душевых поддонов; раздвижные гибкие сливы для унитазов, пластмассовые сиденья для унитазов 12 цветов и 4 различных конфигураций. Ну и, конечно, различные гофрированные шланги, раздвижные гибкие трубы, сливные шланги для стиральных машин, гибкие канализационные отводы, трапы для душевых комнат, экраны под ванну. При этом весь производимый ряд изделий торговой марки «ОРИО» изготовлен из материалов, устойчивым к высоким и низким (при хранении и транспортировке) температурам, механическим повреждениям, что гарантирует долгий срок эксплуатации.



– Каков ассортимент, такова, наверное, и география распространения?

– Наша продукция успешно реализуется не только по всей России, но и в Республике Азербайджан, Беларуси, Казахстане, Киргизии, Молдове, Узбекистане, а также на Украине и в Литве. Изделия «ОРИО» соответствуют Государственным стандартам качества и имеют сертификат, полученный в «НИИ сантехники». Компания является участником основных специализированных выставок в России и имеет патенты на изобретение своей продукции.

СЕГОДНЯ **ГК «ОРИО»** – ВЕДУЩИЙ
РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ **КАЧЕСТВЕННОГО**
САНТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ
КАНАЛИЗАЦИИ И ВОДОСНАБЖЕНИЯ
ИЗ **ПОЛИПРОПИЛЕНА**





– *Говоря о преимуществах, что бы вы отметили в первую очередь?*

– 10-летний опыт производства и выпуск продукции согласно ГОСТУ 23289-94 позволяет нам гарантировать качество и долгий срок эксплуатации нашей продукции. Начиная свой бизнес, мы делали ставку на интенсивное развитие российских регионов. Сегодня обширная и постоянно растущая дилерская сеть продаж – одно из основных преимуществ компании. Мы производим качественный продукт и предоставляем своим клиентам высокий сервис.

При этом переработка пластмасс в товары сантехнического назначения происходит, в большей степени, из сырья российского происхождения – полипропилена, поливинилхлорида, термоэластопласта и т.д.

– *Помимо производства продукции из пластика вы развиваете еще и такое направление, как производство мебели. Также уникальные разработки?*

– Мебель для ванных комнат мы производим под маркой «CAPRIGO». Мебель от «CAPRIGO» – это 15 элитных коллекций, каждая из которых отличается неповторимым стилем. Скромная уютная ванная комната или дающая поистине королевский простор для воплощения творческих замыслов, «скучный» квадрат или нестандартная планировка – любое помещение с помощью нашей мебели





преобразится до неузнаваемости. Элегантные тумбы под раковины, функциональные навесные полки, стильные комоды, изящные напольные шкафы и роскошные зеркала – всё это можно приобрести как отдельными предметами, так и в комплекте.

Оформленные в различных этнических и исторических стилях, коллекции придутся по душе настоящим эстетам. Стиль кантри, античный или неоклассицизм, рококо – наши клиенты могут обратиться в фирменные магазины компании, где каждому окажут профессиональную помощь при выборе дизайна мебели.

Производство расположено в Рузе, поэтому, приобретая комплекты мебели «CAPRIGO», наши заказчики получают возможность сотрудничать напрямую с заводом, получая элитную мебель по объективной цене, без посреднических накруток. Изготовленная из ценных пород дерева, она и окрашивается вручную, и собирается вручную.

– В каких регионах уже оценили качество и великолепный дизайн ваших произведений искусства?

– Мебель «CAPRIGO» можно приобрести в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Новгороде, Ярославле, Краснодаре, Томске и других городах России, в странах ближнего и дальнего зарубежья.

И обширная линейка изделий из пластика, и коллекционная мебель – это наглядный пример импортозамещения в действии. С выходом на рынок нашей компании с него были вынуждены уйти несколько итальянских брендов, не выдержавшие с нами конкуренции.

– В конце уходящего года принято подводить итоги и строить планы на будущее. С чем вы связываете свое будущее в первую очередь?

– В первую очередь, конечно, с дальнейшим развитием производства. Мы гарантиру-

ем качество, но ничто не мешает нам достигать новых высот. Плюс к этому в следующем году мы планируем уделить особое внимание развитию областной розничной сети по реализации кухонной мебели.

Кухонные магазины «ORIO» откроются в Рузе, Звенигороде, Краснознаменске, Истре.

Мы имеем невероятные резервы и возможности по импортозамещению, поэтому будем активно расширять масштабы производства, долю рынка, ассортимент и географию продаж.

Беседовала Мария Башкирова



Центральный офис:

8 (800) 500-04-55, 7 (495) 212-04-55
понедельник-пятница, 9.00-18.00
многоканальный, звонки по России
бесплатно.

Основной адрес производственной
площадки:

Россия, г. Руза, ул. Красная, 55.

Телефон: +7 (496) 272-30-08.

Сайт: www.oriogroup.ru

www.caprigo.ru

www.caprigo-shop.ru



Со знаком качества

«СТР» – проверенный временем поставщик высокотехнологичного оборудования для переработки и производства полимерных изделий, один из крупнейших производителей вторичных гранул полипропилена в России.



Бизнес по утилизации и переработке пластиковых отходов – не только финансово прибыльное и перспективное дело, это еще бизнес, решающий проблемы экологии, что очень актуально в современной жизни. Забота об экологии окружающей среде, переработка отходов полимеров и предоставление клиенту качественной продукции – часть миссии компании «СТР».

Компания «СТР» была основана в начале 2001 года, когда конкуренция на российском рынке была минимальной. Развитие компании «СТР» проходило постепенно, так как в стране ощущался острый дефицит необходимого недорогого оборудования. Выкупались станки у обанкротившихся предприятий, своими руками дорабатывались и собирались экструзионные линии. Освоив переработку полимеров, выпуская вторичную гранулу полипропилена и основываясь на собственном опыте, компания «СТР» вывела свой бизнес на новый уровень, организовав поставку востребованного импортного оборудования в Россию по конкурентной цене, но не в ущерб качеству. Начав тесное сотрудничество с китайскими партнерами, компания «СТР» заложила прочный фундамент для дальнейшего роста и развития.

«СТР» – это предприятие открытого типа. Клиенты всегда могут прийти, посмотреть оборудование в работе, провести эксперименты на производстве, попробовать своё сырьё в переработке. Собственная лаборато-

рия позволяет разрабатывать композиционные материалы любой сложности. Выполняется колорирование материалов по каталогам RAL и Pantone, по образцу изделия заказчика. В настоящее время на предприятии размещено более 30 единиц оборудования.

БИЗНЕС ПО УТИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКЕ ПЛАСТИКОВЫХ ОТХОДОВ – НЕ ТОЛЬКО ФИНАНСОВО ПРИБЫЛЬНОЕ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ ДЕЛО, ЭТО ЕЩЕ БИЗНЕС, РЕШАЮЩИЙ ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ

Выполняя поставки оборудования из КНР в Россию, экспертам компании «СТР» порой приходится сталкиваться с предвзятым мнением: «китайское, значит некачественное». Это происходит почти в половине случаев общения с заказчиками. Делая коммерческое предложение, предлагая под конкретные задачи заказчика нужное оборудование, эксперты компании не навязывают свое мнение, а приводят следующие аргументы в защиту оборудования из Китая:

- Оборудование покупается на крупном заводе, имеющем положительную репутацию поставщика качественного оборудования;
- Все конструктивные элементы оборудования выполнены из высококачественных материалов;
- В оборудовании установлены электрические компоненты от известных европейских брендов;
- Невысокая цена в сравнении с европейскими аналогами;
- И, как следствие, быстрая окупаемость финансовых вложений;
- На собственном опыте мы убедились в надежности, производительности и преимуществах предлагаемого оборудования. И это – лучшая гарантия правильного выбора!

Сегодня компания «СТР» – это сплоченная команда профессионалов, увлеченных своим делом и идеей, опытных и ответственных. «СТР» – это не просто коллектив, это эксперты своего дела, тонко чувствующие тенденции рынка полимеров, разбирающиеся в нюансах оборудования, знающие тонкости успешных продаж.

Компания «СТР» ценит и уважает своих клиентов, всегда находит индивидуальный подход к каждому заказчику и соблюдает в работе одно незыблемое правило – «клиент всегда прав». Вежливость, компетентность во всех вопросах, индивидуальный подход к заказчику, поиск выгодных решений поставленных задач, анализ всех нюансов, возникших в процессе обсуждения, – отличительные черты сотрудников компании «СТР». Всегда интересы заказчика будут учтены, и ему будет сделано самое выгодное коммерческое предложение.

Здоровая конкуренция создает оптимальные условия для развития рынка и движения вперед. В компании «СТР» уважают своих партнеров по отраслевому рынку, соблюдают деловую этику, сохраняя свои доброе имя и репутацию, хотя и сегодня есть компании-однодневки, недобросовестные, обманывающие клиентов, стремящиеся к прибыли в ущерб деловой репутации.

Сегодня перед компанией «СТР» стоят задачи – увеличивать объемы продаж выпускаемой продукции, расширять свою зону влияния на рынке и развивать новые производственные площадки по переработке полимеров.

В настоящее время «СТР» занимает достойное место среди лидеров по переработке полимеров, производству полимерных композиционных материалов и поставке качественного экструзионного оборудования из Китая на отечественный рынок.

Компания «СТР» благодарит за организационную поддержку и помощь генерального директора Рузской Торгово-промышленной палаты Богдана Викторовича Погребского.



Компания «СТР»

Оборудование для переработки полимеров



Разрабатываем и выпускаем полимеры под заказ

Компания «СТР» –

проверенный временем поставщик высокотехнологичного оборудования для переработки и производства полимерных изделий, один из крупнейших производителей вторичных гранул полипропилена в России.



Реклама

телефоны: +7 (499) 929-86-72, +7 (495) 212-07-47

email: info@pp30.ru, sale@pp30.ru

site: www.pp30.ru, www.strplastik.ru,
www.yahimik.ru

адрес офиса: Московская область, г. Подольск,
ул. Комсомольская, д. 1

ВИД НА ОКНО НЕ ХУЖЕ ВИДА ИЗ ОКНА



Комната без окна – как лицо без глаз.

Какими бы красивыми ни были глаза, любая женщина всегда найдёт, что в них добавить-подчеркнуть с помощью всех тех богатств косметики, которое придумало человечество за годы своего проживания на этой Земле.

Каким бы красивым ни был вид из окон, самим окнам никогда не помешают со вкусом подобранные карнизы и шторы. И тут, как и с косметикой, важны качество и советы мастера...

Впрочем, окно, безусловно, – важная, но не единственная часть интерьера. Представьте себе чистый лист бумаги. Можно набросать на нём какие-то заметки, а затем скомкать и выбросить в корзину. Можно распечатать строгий и скучный документ, поставить подпись и печать и уложить в папку-стопку таких же, никогда более не доставаемых и даже не вспоминаемых. Но если лист попадёт в руки хорошему художнику, и он нарисует на нём что-то изящное и красивое, то на него будут долго смотреть и любоваться, радоваться и показывать другим. Любое помещение – будь то офис или ресторан, квартира или гостиная загородного дома – это тот же чистый лист. Каким оно станет: захочется ли каждому в него попавшему поскорее покинуть эти стены или наоборот – оставаться в них как можно дольше? Теплота, комфорт, уют зависят от многих причин, но во многом – от взгляда и руки мастера, умеющего всё расставить по нужным местам и «раскрасить» в нужные цвета.

Именно таких мастеров и предлагает своим клиентам салон штор «Уютный» в Рузе.



Мастеров и огромный выбор «красок», с помощью которых эти художники-дизайнеры делают дома и офисы неповторимыми и уютными.

За десять лет работы опыт накоплен немалый. Есть и собственное производство, позволяющее воплощать в жизнь как предложения дизайнеров, так и самые смелые пожелания клиентов. Для каждого конкретного случая, каждого помещения – свои идеи.

Специалисты помогают определиться с выбором и конструкцией, и тканью, с учётом того, что в «Уютном» используют исключительно лучшие коллекции ведущих испанских, немецких и итальянских производителей. Здесь вам предложат не только понравившийся цвет, но и наиболее удачные его оттенки.

«Шторы способны полностью поменять атмосферу помещения, – говорит директор салона Виктория Крючкова. – Если в вашем

доме несколько окон, мы предложим идею их оформления в едином стиле, чтобы выдержать общий концепт оформления, независимо от размеров самих окон и их расположения. Мы работаем для того, чтобы изготовленные нами шторы не просто украсили ваш интерьер, а подарили помещению домашнее тепло и уют».

В дополнение к шторам салон предлагает большое количество аксессуаров, о существовании которых современный человек мог или забыть, или вовсе не знать – декоративная бахрома, тесьма, позумент, кисти, подхваты, зажимы, магниты и захваты, которые способны полностью поменять визуальное восприятие штор и придать им совершенный и законченный вид

Помимо огромного выбора конструкций карнизов, жалюзи и штор специалисты салона готовы предложить наиболее удачные проекты по оформлению



интерьера, на основании ваших пожеланий и планируемого бюджета. Единое решение занавесей, декоративных подушек, покрывал, балдахинов, чехлов и скатертей сделают ваш интерьер по-настоящему домашним и уютным.

Алексей Сокольский



Есть ли жизнь без управляющих компаний



Экономить можно по-разному. Можно отложить: деньги – «на черный день», а покупки – «до лучших времен», гадая, который из этих вариантов будущего быстрее настанет. А можно экономить... купив квартиру! В «Русских землях». www.ruz-zem.com

Один из самых неприятных моментов в жизни квартиросъемщика – оплата счетов за коммунальные услуги. Цифры в них, подобно альпинистам, стремятся к новым вершинам. Так и хочется сказать им, что «нам не по пути». Тем более, что есть другие «маршруты». Один из них предлагает объединение независимых инвесторов «Русские земли».

– В первую очередь, мы ориентируемся на жильё доступное, – говорит руководитель Сергей Осипов. – Но доступность эта – не в ущерб качеству.

Действительно, если познакомиться даже не с проектами, а с уже построенными «Русскими землями» домами, причём разного «формата», от многоквартирных малоэтажных до комфортабельных и уютных коттеджей, то разница с аналогичным объектами на рынке бросается в глаза:

– Мы ориентированы на комфорт покупателя. У нас превышены нормативы как по «зелёной зоне», так и по общим зонам – большие площадки, широкие лестничные проемы, высокие потолки. Парковочных мест тоже больше, чем положено по нормативам. Но главный плюс – энергоэффективность всех объектов, построенных нами и предлагаемых покупателям.

Можно сказать, что мы идём в ногу с программой губернатора, основной тезис и посыл которой – строительство энергоэффективных жилых домов с низкими коммунальными платежами и высоким уровнем сервиса, – продолжает рассказ Сергей Осипов. – Это наша основная цель: мы строим жильё автономное – свое водоснабжение, свои очистные сооружения.



И люди, проживающие в наших домах, не испытывают неудобства от отключения воды сезонного или в связи с ремонтом и существенно экономят на коммунальных услугах.

Каждая квартира оборудована собственным газовым котлом (для горячей воды и отопления), соответственно, человек, который проживает в квартире, имеет возможность регулировать количество тепла, которое ему необходимо. И регулировать не электрообогревателями осенью и не открытой форточкой весной, в ожидании, когда же, наконец, коммунальщики научатся вовремя подстраиваться под погоду. Никаких «абонентских плат» и других «сравнительно честных» способов отъёма денег у квартиросъемщиков». Жильцы платят только за электроэнергию и за газ –

в тех объемах, которые потребовали. Договор с муниципалитетом заключается только на вывоз мусора.

– По опыту дома, который функционирует уже пять лет, мы можем говорить о том, что экономия в коммунальных платежах составляет до 50 процентов, что, согласитесь, весьма существенно. Если посчитать расходы и экономиию за десять лет, то получается довольно приличная сумма, сравнимая с тем, как если бы люди, купившие «двушку», заплатили за неё как за однокомнатную. Мы не планируем останавливаться на достигнутых результатах и в дальнейших планах – разработка и реализация объектов капитального строительства категории энергоэффективности не ниже В++.

Алексей Сокольский



«Без права на ошибку»

Когда у нас возникают судебные споры, проблемы с документацией, мы первым делом обращаемся за юридической помощью, но с очень большим недоверием и настороженностью, поэтому вряд ли пойдем в «непроверенное место», куда не протоптали дорожку десятки ног наших друзей.



«Бизнес-диалог» навестил одну из лучших юридических фирм в Рузе и узнал все о нюансах юридической деятельности.

Когда мы попали в «Юридическое Бюро» **Наталия Тарасовой**, нас приятно удивила уютная, даже по-домашнему теплая атмосфера офиса, мы познакомимся с коллективом самокритичным, но, вероятно, оттого так хорошо знающим всю сферу недвижимости. Пробыв здесь несколько часов, мы убедились – им однозначно можно доверять.

ПРОСТО ТАК СОШЛИСЬ ЗВЕЗДЫ

– **Наталия, нам известно, что вы начинали свой профессиональный путь в правоохранительных органах. Как возникла идея открытия своей юридической фирмы?**

– Работа в полиции научила меня общаться с людьми, быстро ориентироваться в сложных ситуациях и принимать на себя ответственность за решения. В какой-то момент я поняла, что уголовное право – это не моё, и сменила правоохранительную деятельность

на более спокойную, но от этого не менее интересную работу юристом по вопросам недвижимости в частной фирме. Все бы хорошо, но душа просила профессионального роста.

Мне кажется, что, если очень чего-то захотеть, – все сложится. На пороге финансово-экономического кризиса в сентябре 2008 года мне предложили снять в аренду внезапно освободившийся офис в центре города, удачно подобралась команда профессионалов, я решила, что нельзя упускать такой шанс, и, несмотря на все трудности и превратности судьбы, наше агентство успешно существует уже более 8 лет.

Китайский иероглиф, обозначающий понятие «кризис», содержит в себе две составляющие: стресс (опасность) плюс возможность (шанс). Могу с уверенностью сказать, что наше ЮрБюро использовало этот шанс!

«от А до Я»

– **Какие юридические услуги вы предоставляете на сегодняшний день?**

– ЮрБюро оказывает услуги только в сфере недвижимости: от оформления документов до представления интересов доверителя в суде. Я считаю, что знать все на отлично невозможно. И предпочитаю быть профессионалом в одной области.

– **Вам стало неинтересно работать в частной фирме – вы открыли своё дело, вам не наскучит работать в одной сфере?**

– Сейчас мы планируем расти «по горизонтали», быть лидерами в своей нише. Ранее курс фирмы был направлен только на оказание услуг и предпринимательскую деятельность, но настало время окунуться в общественную жизнь нашего района. Мы открыты к взаимодействию с общественными организациями, госучреждениями, готовы к партнерству и сотрудничеству с компаниями не только из нашей сферы деятельности, но и из совершенно других направлений. Нам хочется выдать самые неожиданные сочетания проектов, сделать что-то интересное и полезное для людей.

– Какие планы на будущее?

– В настоящий момент юридические услуги мы предоставляем только в Рузском районе,

но, думаю, скоро будем готовы охватить и соседние. В планах у нас стоит организация и проведение семинаров, а также различных других мероприятий, сотрудничество с образовательными центрами, вузами, колледжами. Мы готовы предоставлять место для прохождения практики студентов, возможно и с последующим их трудоустройством. У нас есть опыт и знания и очень хочется этим поделиться.

Я сама всегда стараюсь посещать различные мероприятия: форумы, семинары, вебинары, мне нужно постоянно совершенствоваться, быть лучшей версией себя. Из недавнего – в октябре посетила V Юридический форум для практиков, проходивший в Кремле, в ноябре стала участником знакового бизнес-события года – SynergyGlobalForum 2016. Практически каждую неделю, когда есть возможность, прослушиваю обучающие вебинары на различные темы.

«ЕСЛИ ЮРИСТ НЕ ЛЮБИТ ЛЮДЕЙ – ПУСТЬ НЕМЕДЛЕННО СМЕНИТ ПРОФЕССИЮ»

– **Вы уверенно занимаете лидирующие позиции в своем районе, что вас отличает от других?**

– Мы любим работать и открыты для населения, не боимся, когда о нас говорят. Как руководитель ЮрБюро, я никогда не прячу своего лица за логотипом, мне нравится развивать свой бренд, быть индивидуальностью. Люди знают нас, порой приходят не только за юридической, но и за психологической помощью. Все просто – мы хотим слушать и умеем слышать, потому что заинтересованы в каждом деле, которым занимаемся.

Я стремлюсь к тому, чтобы упоминание о юристе вызвало позитивные эмоции, как о старом добром друге, помощнике, советнике, но никак не о враге и мошеннике.

Мы максимально честно работаем с клиентами, никогда не будем лукавить о заранее проигранных вариантах и открыто обсуждаем все возможные исходы дела. Я привыкла работать на результат, выходить за рамки. Банально прозвучит, но мой бизнес – это работа 24 часа. Без перерыва на обед и без права на ошибку.

Валентина Русанова

BOHEMIA *Line*

Компания «Богемия Лайн», созданная в 1999 году, предлагает товары и услуги всем, кто занимается производством и продажей напитков.

На сайте компании www.bohemia.ru вы найдете первоклассное оборудование для охлаждения и розлива пива и великолепную коллекцию пивного стекла, включая кружки, бокалы, стаканы, с символикой ведущих пивоваренных заводов мира.

Уже не первый год «Богемия Лайн» успешно сотрудничает с ведущими российскими и европейскими предприятиями и международными группами – ОАО «САН Инбев», ООО «ПК Балтика», ЗАО «Пивоварня Москва-Эфес», ЗАО «Московская Пивоваренная компания», ООО «Группа Ладога», ООО «Линнафрост». И это далеко не полный перечень.

Дизайнеры «Богемии Лайн» с удовольствием разработают для вас специальное предложение для самых разных ситуаций:

ежедневных продаж, рекламных акций, праздничных подарков и спортивных мероприятий. Здесь вам помогут быть стильными и узнаваемыми среди партнеров и конкурентов.

Кроме того, компания предложит вам барную мебель, холодильники, кеги, ролл-бары собственного производства и торговые автоматы (вендинг).

Собственное производство компании «Богемия Лайн» расположено в Рузском районе в п. Тучково, где вас ждут в удобное для вас время.

Компания приглашает к сотрудничеству рекламные агентства, специализированные магазины по продажам подарков и сувениров, региональные и столичные торговые сети, специалистов по организации промо-акций, менеджеров рекламно-сувенирной индустрии, владельцев гостиниц и ресторанов и просто всех хороших людей.

Телефоны для связи: 8 (495) 937-32-28; 8 (495) 780-45-41



Декорированное стекло



Торговые автоматы (Вендинг) – предназначены для розлива охлажденных напитков в PET-бутылки. Могут быть адаптированы для молока, воды, кваса, пива и т.п.



Охладители





ДЕТСКОЕ ИГРОВОЕ И СПОРТИВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



Киндик — новинка сезона 2017 г.



Реклама

Телефон: 8-499-505-50-88, 8-800-500-39-65

www.stroyprofit.com

E-mail: info@stroyprofit.com.

БАНК ФИНСЕРВИС – РАЗВИТИЕ И СТАБИЛЬНОСТЬ



*Руководитель Банка Финсервис в Рузском районе **Замяткина Ирина Владимировна** рассказала об основных направлениях деятельности своего финансового учреждения.*

– Банк Финсервис – один из самых крупных и известных банков в Рузском районе. Расскажите, как Вам удается развиваться такими темпами в кризисное время?

– Основная направленность деятельности нашего Банка – это развитие новых социально значимых проектов. Наиболее известный и успешный наш проект – это «Карта Ружанина». Мы действительно делаем с этим проектом уникальные вещи: возвращаем «реальные» живые деньги при пользовании нашими картами, при оплате коммунальных платежей, а также товаров и услуг в торговых и сервисных сетях – 1% от потраченной суммы.

– Ирина Владимировна, действительно многие жители пользуются картами Вашего Банка, давно оценили выгоду. Расскажите подробнее – какие еще удобства дает карта Банка Финсервис?

– Для людей, работающих в бюджетной сфере, «Карта Ружанина» выпускается бесплатно. Но в первую очередь, мы, как Банк, позаботились о социально менее защищенной группе населения – пенсионерах. Для них и карта выпускается бесплатно, и на остаток денежных средств на карте начисляется 4% годовых. Многие люди пожилого возраста не очень доверяют разным акциям по картам в виде начисления бонусов или баллов. Для них это сложно воспринять. Поэтому мы им предлагаем «просто деньги». Еще, что не менее важно, мы всячески стараемся сделать наш продукт универсальным. У нас подписан договор с Управлением Пенсионного фонда по Москве и Московской области, что позволяет каждому желающему получать пенсии на наши карты. Мы заключили договор с Министерством социального развития Московской области, поэтому получать в Банке Финсервис все социальные выплаты стало очень удобно. Заключены договоры со всеми образовательными учреждениями, управляющими компаниями, поэтому платить все виды различных платежей с «Карты Ружанина» доступно и, напоминая, выгодно! 1% к вам вернется. За год набегит существенная сумма. Подсчитайте!

– Каков социальный портрет вашего идеального клиента?

– Идеальный клиент нашего Банка – буквально КАЖДЫЙ, кто нас выбрал. И все-таки есть категории, такие, как пенсионеры и молодежь, которые мы выделяем. «Карта Ружанина» для людей пенсионного возраста – это идеальный продукт. Но мы также подумали о детях и молодежи.



www.finsb.ru
8 800 2000 767

Возьмем статистику. Сегодня в России около 30% населения составляют люди пенсионного возраста и еще примерно столько же – дети и молодежь в возрасте до 25 лет. То есть две этих категории составляют более половины населения страны. При этом это наименее защищенные слои населения. И если пенсионеров наш Банк, так сказать, поддерживает материально, то с детьми и молодежью мы проводим просветительскую и образовательную работу.

– «Карта Ружанина» для пенсионеров – просто, понятно и разумно. Спасибо Вам, что заботитесь о пожилых людях. А расскажите о проекте, который Вы реализуете для детей и молодежи.

– Дети и молодое поколение – это будущее нашего общества. Насколько грамотной будет наша молодежь, настолько успешным будет будущее нашей страны. Поэтому наш Банк принял участие в проекте федерального значения «Неделя сбережений». В рамках этого проекта наши коллеги из Москвы провели в Управлении образования г. Рузы обучающий семинар на тему «Как позаботиться об устойчивости семейного бюджета». И у нас все прошло настолько успешно, что руководство Банка приняло решение, что проект будет постоянно действующим. То есть руководящие сотрудники Банка будут на регулярной основе проводить семинары, лекции и другие обучающие мероприятия в школах нашего города и района. Цель данных мероприятий – повышение финансовой грамотности наших детей.

– Действительно нужное дело. Ведь сегодня о необходимости повышения общей финансовой грамотности населения говорят на государственном уровне, что показывает высокую актуальность проекта.

– Все наши проекты в первую очередь несут активную социальную направленность, поэтому они всегда актуальны! Разве могут быть не актуальны мероприятия для таких социальных категорий, как пенсионеры и дети? Банк Финсервис всегда работает на опережение.

Банк Финсервис – это постоянное развитие, новые проекты, удобство и выгода для клиентов. Всех читателей приглашаем к нам в офис. Приходите, мы работаем для вас.

Беседовала Валентина Русанова

У счастья запах клубники

Мечта многих замученных бытом и ритмом мегаполиса горожан – собрать свои пожитки и рвануть на выходные за город, туда, где нет смога и шума, где мало людей, где легкие заполняют грудную клетку целиком от оглушительного вкуса чистого лесного воздуха.



В крестьянско-фермерском хозяйстве «Кроль» к визитам таких клиентов уже привыкли. За несколько лет работы здесь «привели в чувство» сотни туристов из Москвы, Красногорска, близлежащих городов. А «методы терапии» просты: солнце, воздух и вода – к услугам посетителей круглый год. Здесь развивается актуальное ныне направление отдыха – агротуризм. И, как показывает практика, к нему с каждым годом прибавляется всё большее количество жителей региона.

Итак, что может предложить компания своим клиентам? Три гостевых домика, расположенные в живописном месте: к услугам мангал, банька, берег пруда, которые кишат рыбой. Отведал шашлыка, попарился в бане, посидел на берегу с удочкой – и сидишь в такой тишине, от которой начинает звенеть в ушах. Если приехал на отдых зимой, то есть шанс после парилки окунуться в прорубь.

Соскучились по экзотике? К вашим услугам открытый зоопарк, состоящий сплошь из домашних животных. Коровы, козы, бараны, куры, гуси, свиньи, кролики – их можно и руками потрогать, и покормить. Предмет особого восхищения для маленьких посетителей – пушистые кролики с мягкими носами.

Есть зоопарк, следовательно, есть и то, ради чего, собственно, и заводят домашних животных. Здесь можно приобрести экологически чистую продукцию – яйца, молоко, мясо. Животных в хозяйстве откармливают исключительно натуральными кормами без использования искусственных добавок,

только размолотая пшеница, сено, трава. Благо что площадей для выращивания натуральных кормов здесь предостаточно.

Но и это ещё не всё. Летом у гостей компании «Кроль» есть еще одна счастливая возможность – купить сладкую клубнику. Ее даже можно собрать собственноручно, наслаждаясь изумительными ароматами. Почему ягода здесь особенно вкусная? Да потому что растет на таких же натуральных

удобрениях.

А если вы заядлый грибник, то знайте, что лучшего места для «грибной охоты» вам не найти. С двух сторон к месту отдыха подступает самый грибной лес, какой только можно найти. Побродить вдоволь в поисках лесных даров, надышаться чистого кислорода, пообщаться с природой – все это дает передышку и силы дожить до следующего визита в КФХ «Кроль». А то, что вам обязательно захочется сюда вернуться, это даже не сомневайтесь.

Располагается КФХ «Кроль» в Рузском районе в деревне Лысково, участок №91. И если вы вдохновились блестящей перспективой провести выходные или праздники в замечательной обстановке тишины и покоя, позвоните по телефону 8-903-128-55-59. Вашему звонку будут рады!

Мария Башкирова



Spvector@yandex.ru
P_alex1957@mail.ru



ПОЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ «НА КОНЕ»...

...ПОЗВОЛЯЕТ ПРОДУКЦИЯ ФАБРИКИ «ГРАНД»

– Эрнест Шаулович, выходит, что слухи о гибели отечественной текстильной промышленности сильно преувеличены, и ваша фабрика тому пример. Больше того – вы не дали «умереть» старинной мануфактуре. Насколько перспективно развивать это направление бизнеса в годы, когда китайский импорт, в отличие от европейского, никто не отменял?

– Что касается фабрики, то от старой советской остались только стены. Соревноваться же за потребителя с производителями из Китая и Индии сегодня действительно очень сложно: российские производители носков из-за некомфортного курса рубля находятся по сравнению с зарубежными конкурентами в ситуации слишком невыгодной. Дело в том, что основной объём сырья, оборудования и запчастей поступает к нам из дальнего зарубежья. Поэтому мы и решили сконцентрироваться на определенном сегменте, выбрать свою нишу в виде носков премиум-класса, что предполагает высокое качество. А его можно добиться только с помощью мощной технической базы фабрики и профессионализма её сотрудников. Акцент – на инновационность. Мы должны предложить рынку товар дешевле, чем у зарубежных производителей, но не менее технологичный.

– Итак, качество – ваш «конёк». Не его ли олицетворяет рисунок на вашем фирменном знаке? На чём основывается уверенность, что ваша продукция – если не самая, то одна из лучших в отрасли?

– Лошадь действительно символизирует смелость, хорошую репутацию, славу, скорость, выносливость, упорство. А ещё этому животному присуща верность. И в системе ценностей нашей компании – уважительные и честные отношения с клиентами. Мы очень дорожим нашей репутацией. А носки мы производим не просто качественные, а ещё и технологичные.

Безусловно, качество – визитная карточка фабрики. Больше скажу: производить дешёвые и некачественные продукты мы не можем физически – оборудование не позволит. Даже если партнеры предложат нам дешёвое сырьё, мы не готовы с ним работать. Нам важна наша репутация, потому что наш бренд, наше производство – это эталон качества. У нас

400 инновационных вязальных автоматов, которые вяжут изделия кулирным, ластичным, прессовым, платированным переплетением, выполняют вышивные рисунки в разных цветах, а также рисунки в технике 3D и LGL. Также у нас формировочное оборудование ведущего французского производителя, которое обладает просто фантастическими функциями (давление пара, температура сушки). Это все настраивается в соответствии с видом обрабатываемого изделия. Носки, прошедшие обработку на таком оборудовании, долго сохраняют свою форму, прочность и цвет. Они



гипоаллергенны; обладают антибактериальным эффектом; препятствуют возникновению неприятного запаха; не деформируются. Контроль качества изделий мы осуществляем на всех стадиях технологического процесса.

– Дорогое импортное оборудование требует и соответствующего сырья, а значит с одной стороны – повышает качество, но с другой – цены. Не возникает ли по этой причине проблем со сбытом, и вообще, как организованы продажи? Где можно купить вашу продукцию? Есть ли у вас какие-то специальные предложения для партнёров?

– С проблемой поставщиков сырья мы действительно столкнулись. В России их очень мало, и, к сожалению, качество их сырья не всегда соответствует нормам. Поэтому среди наших поставщиков – ведущие производители из Италии, Германии, Польши, Кореи и Турции. Бамбук, мерсеризованный хлопок, эвка-



Наш собеседник – генеральный директор крупной российской чулочно-носочной компании «Гранд» Эрнест Биняминов.

липт (тенсель), модал, шерсть высших сортов с AgC-ионами серебра – и это неполный перечень материалов, которые мы используем в производстве.

Что же касается потребителя, то мы его находим, в том числе и потому, что работаем и по индивидуальным заказам. На нашей фабрике есть возможность заказать носки по собственному дизайну. Мы предлагаем изготовление продукции специального назначения: носки с корпоративной символикой, личными инициалами и брендом, изделия под определенный вид фирменного костюма, спортивные носки с эмблемами команд, спортивных клубов. Мы можем реализовать любую идею нашего клиента! Наши заказчики могут как самостоятельно изготовить макет рисунка, так и доверить эту работу нашим профессионалам. Практикуется изготовление носков под дизайнерские коллекции одежды, они часто выступают главным элементом образа.

Кроме изделий для повседневной носки «Гранд» выпускает несколько линеек специализированной носочной продукции. Это носки с уникальными технологическими характеристиками, востребованные в различных областях. Например, в спорте, медицине. У нас есть коллекция, которая предназначена для профилактики заболеваний венозной системы и предотвращения отеков ног. Также мы разработали коллекцию с учетом требований к спортивной одежде. Сейчас готовим специальные профессиональные носки для военной экипировки: они обладают повышенной износостойкостью, высокими теплоизолирующими и гигиеническими свойствами, имеют анатомический крой, поддерживающий стопу, и специальные вставки, предотвращающие натирание ног и их скольжение в обуви.

Мы производим только качественный товар, поэтому нацелены на тех людей, которым эта категория интересна. Мы не будем гнаться за всеми, жертвуя при этом качеством своей продукции. Мы выбрали свой сегмент, нишу и успешно в ней работаем.

Беседовал Сергей Алексеев.



ПЕСОК И ГРАВИЙ, БЕЗ КОТОРЫХ МОСКВА НЕ СТРОИТСЯ

Орешкинский комбинат нерудных строительных материалов – одно из крупнейших предприятий Московской области по производству высококачественного фракционного щебня и песка, оно входит в первую десятку горнодобывающих предприятий Подмосковья.

Комбинат начал свою деятельность в 1992 году. Основное его назначение – это переработка и выпуск высококачественных нерудных материалов. Продукция комбината используется во всех видах промышленного и гражданского строительства и ориентирована в первую очередь на удовлетворение потребностей снабжения профессиональных строительных компаний, бетонных и асфальтобетонных заводов, которые предъявляют высокие требования к качеству поставляемой продукции. Песок используется в качестве заполнителя бетонов, строительных растворов, устройства основания и покрытия для автодорог и аэродромов, а щебень – в качестве заполнителей для тяжелого бетона, а также для дорожных и других видов строительных работ.

Качество наших нерудных материалов позволяет заказчику добиться стабильности выпуска своих товаров (бетон, асфальтобетон, сухие смеси) и дорожных строительных работ (высокая степень фильтрации), а также достичь максимальной экономии материала.

Производственная мощность комбината – 2,1 миллиона кубометров песка и щебня в год, что в значительной мере удовлетворяет потребности строительной индустрии Московского региона.

Предприятие укомплектовано квалифицированными кадрами, общая численность работающих – 247 человек.

Комбинат имеет развитую производственную инфраструктуру: мощную дробильно-

числения составили 124 535 тысяч рублей, а за девять месяцев 2016 года – 76 950,9 тысяч рублей.

В течение последних лет предприятием проведена реконструкция технологических линий и модернизация оборудования дробильно-сортировочной фабрики на сумму более 50 миллионов рублей. Модернизация



сортировочную фабрику, горно-погрузочный, транспортный, железнодорожный и другие цеха, оснащенные мощной горно-транспортной техникой и оборудованием, имеет на балансе железнодорожные подъездные пути, газифицировано.

Успешная производственная деятельность в течение ряда лет вывела его в число основных налогоплательщиков в районный и другие бюджеты. Так, в 2015 году такие от-

позволила на девять процентов увеличить объемы производства песка, а строительство корпуса для классификации песка позволило получать качественный и обогащенный песок круглый год. Обновлено горнодобывающее оборудование, а также парк технологического транспорта общей стоимостью более 100 миллионов рублей. Завершено строительство асфальтированной и утепленной площадки для стоянки автосамосвалов комбината.

Проведена реконструкция автозаправочной станции и пункта хранения топлива и нефтепродуктов с двумя очистными сооружениями, отвечающими всем требованиям экологической и промышленной безопасности. На железнодорожной станции Орешкинского комбината ведётся строительство перевалочной базы для приёма и перевалки нерудных материалов, в частности – гранитного щебня, что особенно будет востребовано при строительстве Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД), которая будет проходить в шести километрах от комбината.

В перспективе на 2017 год и последующие годы Орешкинский комбинат нерудных строительных материалов планирует и дальше, наращивая темпы и объёмы, развивать производство нерудных материалов, модернизируя и обновляя оборудование дробильно-сортировочной фабрики и горнодобывающего цеха. Так, в планах намечается приобретение автосамосвалов для перевозки сырья с отдалённых участков месторождений, а также передвижных дробильно-сортировочных установок, позволивших из-за больших расстояний уменьшить стоимость перевозок песчано-гравийной смеси, перевозить только гравийную часть сырьевой массы к стационарной фабрике комбината и автобусов для перевозки его работников.

На сегодняшний день комбинат получил лицензию на пользование недрами участка месторождения «Журавки-2», площадью 33,3 гектара, расположенного вблизи деревни Апальчино Рузского района Подмосковья, однако, часть площади этого участка занята



лесом с категорией «лесопарковая зона». В 2014 году проводилось лесопатологическое исследование расположенной вблизи участка лесопарковой зоны, которое выявило, что 87 процентов хвойных насаждений поражены короедом-типографом. Вместе с тем месторождения «Журавки-2» хватит комбинату лишь на несколько лет, а значит проблема сырьевой базы для предприятия всё ещё актуальна.

За историю своего существования Орешкинский комбинат за счёт собственных средств восстановил 185,7 гектар нарушенных земель, из которых 90,7 гектар были ре-

культивированы под лесопосадки. Приживаемость сеянцев сосны составила 95 процентов. С 2012 года Орешкинский комбинат вёл добычу полезных ископаемых в бывшей лесопарковой зоне Неверовского песчано-гравийного месторождения Рузского района площадью 59,7 гектар. 31 декабря 2015 года предприятие завершило его отработку и передало засаженный молодыми соснами участок государству. Высокое качество производимой предприятием рекультивации неоднократно отмечено контролирующими органами, в том числе Министерством экологии и природопользования Московской области.

www.oknsm.ru

эл. адрес: info@oknsm.ru

телефоны: +7 (495) 380-48-33, +7 (916) 506-02-10





Рузский хлеб любят и ценят, это результат многолетнего опыта, вековых традиций, ежедневной кропотливой работы и непрерывного развития.

Предприятие «Рузский хлебозавод» было введено в эксплуатацию в 1987 году, это было последнее предприятие, построенное при советской власти. Первоначально на заводе производилось 12 тонн хлеба в день, теперь же эта цифра возросла до 60 тонн.

«К этой цели мы шли постепенно, но очень уверенно, взяв курс на поиск новых покупателей и рост объема продаж», – признаётся заместитель генерального директора Рузского хлебозавода Юлия Ивановна Воронина.

Для Рузского хлебозавода первостепенной задачей является поставка стабильной и качественной продукции. На старом оборудовании такого добиться было невозможно, поэтому новый виток развития завода пришелся на 2007 год – именно тогда началась полная модернизация мощностей.

Первой усовершенствованию подверглась линия по производству ржано-пшеничного хлеба, затем было принято решение о полной замене батонной линии. Благодаря такой модернизации завод стал стремительно наращивать обороты.

В 2014 году Рузский хлебозавод приобрел универсальную линию, которая легко настраивается как для производства батонов, так и сортовых хлебов. Следующим шагом стала закупка

машины, которая упаковывает до 50 изделий в минуту. Благодаря этому нововведению темпы производства значительно возросли.

Одновременно с наращиванием мощностей на Рузском хлебозаводе решили модернизировать и упаковку. Новый дизайн разрабатывали всей командой, перепробовали несколько вариантов. Совместно с передовыми дизайнерами из Москвы пришли к очень простому, лаконичному дизайну из приятной для всех россиян гаммы белого, синего и красного. Так появился фирменный логотип, но в целом упаковка обычная, прозрачная, ведь главное в этом деле вовсе не обертка, а сама булочка – мягкая, пышная и румяная.

«Красный – яркий, теплый цвет, который передает вкус теплого хлеба из раскаленной печи», – поясняет Юлия Ивановна. Белый и синий цвета гармонично дополняют логотип и делают хлеб узнаваемым для покупателя.

РУЗСКИЙ
ХЛЕБОЗАВОД

ХЛЕБ КАК ЛЕКАРСТВО

Попадая на территорию Рузского хлебозавода, осознаешь, какой титанический труд проделывают сотрудники ради того, чтобы каждый день на наших столах появлялись аппетитные булочки с повидлом, пышный хлеб и ароматное печенье.

ВЕРНОСТЬ ТРАДИЦИЯМ – КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

Многие хлебозаводы сегодня отошли от традиционного опарного способа в целях ускорения процесса выпекания, но на Рузском хлебозаводе находят иные пути повышения производительности и остаются верными своим традициям, унаследованным от предков.

«Мы придерживаемся тенденции выпускать качественный хлеб, который любят жители Рузского района»

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ...

«Сегодня стало актуальным покупать продукты с приставкой «био-», люди активно следят за своим здоровьем, и мы стараемся соответствовать спросу», – отмечает Юлия Ивановна.



На территории хлебозавода активно занимаются выпуском экологически чистой продукции: без маргарина, усилителей вкуса и разрыхлителей.

А в 2013 году в Рузе стали выпускать особенный бездрожжевой хлеб.

С древних времён он используется в лечебных целях – для профилактики и лечения болезней желудочно-кишечного тракта и нормализации обмена веществ. На «Рузском хлебозаводе» его выпускают с семечками, злаками, сухофруктами и даже с морской капустой!

Процесс приготовления бездрожжевого хлеба очень сложный и трудоёмкий. Основная задача состоит в том, чтобы приготовить качественную закваску. Для этого на хлебозаводе используют настоящие дубовые кадки. Главное, успеть поймать момент, когда пора



добавлять муку, а потом уже замешивать тесто, формовать и выпекать хлеба. Такая работа требует высокой квалификации.

«Внедрить в производство и начать выпуск бездрожжевого хлеба на заводе нам помог опыт прибалтийских коллег, мы специально пригласили их к нам в Россию. Они здесь работали, обучали персонал, мы организовали технологию выпечки такого хлеба и построили новый цех. Сегодня мы готовы предложить качественный бездрожжевой продукт», – с гордостью сообщает Юлия Ивановна.

Рузский хлебозавод выпускает очень популярный на сегодняшний день подовый хлеб. Для его производства используют муку более грубого помола. Это обычный серый, но очень вкусный и полезный хлеб.

«На нашем хлебозаводе выпускается 120 наименований продукции, – гордо заявляет заместитель генерального директор завода. – Это и традиционный хлеб, и зерновой, и пшеничный, и хлеб с отрубями, это слоеные изделия с различными начинками, печенье курабье, земляничное печенье и многое другое».

Последняя новинка Рузского хлебозавода – «Ромовая баба», сделанная полностью на натуральном сырье. «Для внедрения и начала производства первоначально нами были найдены и изучены специальные рецептуры. В результате кропотливой работы нашей профессиональной команды мы получили очень вкусный и сочный продукт», – говорит Юлия Ивановна.

Кондитерское изделие «Ромовая баба» появилось на свет еще в 18 веке благодаря

французскому шеф-повару Брийя – Саварену. Именно он придумал особый ромовый сироп, описание вкуса которого команде Рузского хлебозавода удалось найти в поваренных книгах. Путем длительных дегустационных процессов технологи разработали и внедрили совершенно новую рецептуру.

БУДУЩЕЕ – ЗА РАСШИРЕНИЕМ РЫНКОВ СБЫТА

Среди приоритетных задач завода – постоянное расширение рынков сбыта, поиск и привлечение новых клиентов.

Юлия Ивановна признает, что хлеб – это очень сложный процесс, и качественный продукт сегодня стоит денег, но завод старается находиться в одной ценовой политике с конкурентами и не завышать цены.

Сейчас для завода очень важно оставаться в струе рынка и быть конкурентоспособными, сохранять возможность предлагать и продавать свою продукцию и быть на шаг впереди конкурентов. Конкуренции, кстати, Юлия Ивановна не боится – она знает цену своей продукции.

У Рузского хлебозавода есть опыт работы с торговыми сетями, есть технические возможности и свободные мощности. Немаловажным аспектом здесь является гибкая ценовая политика компании,

собственные мерчендайзеры и четко налаженная система продаж – каждый день порядка шестидесяти машин развозят продукцию предприятия по торговым точкам.

«Мы готовы дальше расти и развиваться, – говорит Юлия Ивановна. – Мы можем обеспечить собственной продукцией гораздо больше районов, чем снабжаем сегодня».

ТОРГОВАЯ МАРКА

Хлеб с логотипом цвета российского флага можно купить не только в Рузском районе, но и в Можайском, Волоколамском, Истринском районах, Красногорске и в Москве.

Рузский хлебозавод является одним из крупнейших поставщиков хлеба на рынке. Главная цель для предприятия – это установление долгосрочных плодотворных отношений со своими покупателями.

«У нас широкая карта распространения продаж, – скромно признается заместитель генерального директора хлебозавода. – Мы каждый день боремся за качество и стабильность продукции, наши технологи

ежедневно контролируют входящее сырье и конечный продукт».

*Беседовала
Валентина Русанова*



«ХЛЕБ, он как лекарство, его знают и любят, специально приходят за ним в наши фирменные магазины. Чтобы быть на волне, необходимо развиваться, следить за тем, что сегодня актуально и востребовано. Мы постоянно расширяем линейку, производим совершенно новые продукты и планируем дальше идти в ногу со временем. Еще очень много интересного ждет наших покупателей в Новом году».



БизнесПартнер-СВ ДАРИТ СВОЕВРЕМЕННОЕ ТЕПЛО

Генеральный директор, инженер, победитель в номинации «Бизнесмен года» за деятельность по обеспечению работоспособности котельных в 2013-2014-2016 годах, Почетный гражданин Российской Федерации Александр Иванович Марычев рассказал нам о том, как приятно и совсем не просто быть одним из лучших, и о том, как обезопасить свой дом.

– «БизнесПартнер-СВ» является лидером отрасли по обслуживанию котельного оборудования и лауреатом огромного количества премий! В чем же заключается ваша формула успеха?

– «Лидер отрасли 2013 г.», «Предприятие года-2013», «Лидер отрасли 2014 г.», лауреат премии «100 лучших товаров» 2015 г., «Лидер отрасли 2016 г.» – всего и не вспомнить. Все эти награды берутся на основании статистических данных: как выполняются контракты, какой процент инвестиционных взносов, сколько человек личного состава, сколько прибыли предприятие приносит для государства и т.д. Мы просто стараемся соответствовать всем показателям и честно выполнять свою работу.

Поэтому сегодня мы стоим на четвертом месте в рейтинге по Российской Федерации. Это непросто, но мы каждый день работаем для того, чтобы люди нам доверяли и могли положиться на нас.

– Люди не склонны доверять частным компаниям. Что необходимо для того, чтобы сломать этот стереотип? В каких районах вы работаете?

– Мы работаем в Москве, Звенигороде, Одинцовском, Истринском, Рузском, Можайском, Наро-Фоминском и Волоколамском районах.

Что касается доверия, я могу сказать, что государство просто не в состоянии выполнить

тот объем работ, который должны выполнять газовщики. Газовым службам попросту не хватает бригад для полноценного обслуживания.

Вот у вас газовщики когда последний раз проверяли плиту? Не помните? Чтобы регулярно производить подобные проверки, необходимо пускать на рынок такие компании, как наша, с подготовленным квалифицированным персоналом, с гарантиями и лицензией.

Люди привыкли к тому, что газовая плита должна обслуживаться вместе с внутридомовым газовым оборудованием, что этим должна заниматься муниципальная газовая служба, а это в корне неверно.

Мне до сих пор неясно, почему во многих страховых компаниях игнорируют аспект утечки газа, где гарантии, что этого не случится? В нашей компании такой случай предусмотрен, если по нашей халатности что-то и произойдет, – за это будем отвечать мы, мы будем выплачивать страховку. Но наша команда тщательно следит за газовым оборудованием, так что это сделано лишь для спокойствия клиентов и нас самих.

– Вы гарантируете снижение потерь топлива до минимума. Какие меры для этого принимаются?

– Чтобы наше газопотребляющее оборудование снижало расходы топлива, необходимо регулярно настраивать горелки.

Тут принцип такой: от взаимодействия газа и воздуха зависит качество горения. Чем выше качество, тем быстрее нагревается вода – элементарная физика. Чем ярче горит костер, тем быстрее придет тепло.

Поэтому для отопительных приборов одним из основных критериев является настройка горения – за этим мы тщательно следим, у нас есть специальные газоанализаторы, которые определяют правильное соотношение горения, это и позволяет сэкономить газ.

– В вашей компании работает высококвалифицированный персонал, где вы находите людей?

– Нам важно, чтобы в нашей компании работали действительно понимающие люди, знающие толк в своём деле, поэтому мы сами готовим персонал, отправляем его на обучение в Москву. Спасибо учебному центру Промбезопасности, который помогает нам в этом.

– Поделитесь реализованными планами и будущими успехами!

– В этом году мы работали с частным сектором, с внутридомовым и внутриквартирным газовым оборудованием.

На данный момент имеется порядка 100 договоров с частными лицами на установку газового оборудования. Уже готова бригада специалистов, которые будут этим заниматься. Практика, когда государство берет на себя обязательства отвечать за своих жителей, отсутствует. Согласно постановлению от 2013 года внутридомовое и внутриквартирное газовое оборудование обслуживается раздельно: за первое отвечает управляющая компания, а за второе сами жильцы.

Соответственно, сами жильцы должны заключать договор с лицензированными организациями, чтобы обезопасить себя и соседей.

Мы начали сотрудничество с «Мособлгазом» для того, чтобы обслуживать объекты, которые простаивали десятилетиями.

МЫ ПРОСТО **ХОРОШО**
РАБОТАЕМ, МЕТОДИЧНО
ДЕЛАЕМ **СВОЁ ДЕЛО** –
ПОЭТОМУ НАС И
ВЫБИРАЮТ. НАС УЖЕ
ЧАСТО РЕКОМЕНДУЮТ
КОЛЛЕГАМ И ПАРТНЁРАМ –
ТАК И **РАЗВИВАЕМСЯ**.

Сейчас к нам обратились два Можайских предприятия, которые дошли до такого состояния, что смотреть было больно.

Сегодня первым делом ценится дешевизна услуг компаний, обслуживающих газовое оборудование, и мало кого интересует, как будет осуществляться обслуживание за эти деньги. В меньшей степени ценится качество, гарантии и подготовленность персонала.

Приглашать надо, прежде всего, квалифицированных профессионалов. Низкая цена и штамп в договоре не гарантируют безопасности. Следите, чтобы к вам приезжали, проверяли оборудование, делали отметки в журналах.

Мы же просто хорошо работаем, методично делаем своё дело – поэтому нас и выбирают. Нас уже часто рекомендуют коллегам и партнёрам – так и развиваемся.

– Что пожелаете своим клиентам и партнерам в Новом году?

– Я желаю нашим клиентам и друзьям безопасности, надёжной работы всех приборов и тепла в домах и семьях.

Своим партнерам желаю развития и ответственности в работе. И новых горизонтов в новом году!

Ну и, конечно, заходите на сайт **bp-sv.ru** или просто вызывайте наших специалистов по телефону **+7 903 17 64 865**

Валентина Русанова



МОСОБЛГАЗ НА СВЯЗИ С БИЗНЕСОМ: ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ ГАЗОВИКИ ПОДМОСКОВНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ



Сейчас в приоритете многих ресурсоснабжающих организаций – улучшение инвестиционного климата региона, развитие его экономики. Основным шагом на пути к этому является создание комфортных условий для ведения бизнеса. Мособлгаз как предприятие газового хозяйства Подмосковья наладил системную адресную работу с организациями-заявителями, тем самым упростив коммуникацию с бизнесменами.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ДЛЯ БИЗНЕСА

Эта услуга – очередной шаг в рамках исполнения поручения губернатора Московской области Андрея Воробьева, направленный на упрощение процедуры технологического присоединения к газовым сетям.

«За каждым клиентом-предпринимателем закрепляется специалист Мособлгаза, сопровождающий весь процесс газификации объекта капитального строительства от помощи в формировании заявки на подключение и вплоть до пуска газа.

В число обязанностей менеджера также входит информирование о ходе выполнения работ, помощь в доработке и согласовании документов.

Персональный менеджер позволит не только сэкономить время для ведения бизнеса, но и сделает процесс подключения более комфортным для клиента», – рассказал генеральный директор Мособлгаза Дмитрий Голубков.

Услуга «Персональный менеджер для бизнеса» бесплатная и предоставляется клиенту автоматически при подаче документов на подключение в электронном виде через «Личный кабинет клиента» или в офисах Мособлгаза.

ПОРТАЛ ПОДКЛЮЧЕНИЯ К ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМ СЕТЯМ И КАЛЬКУЛЯТОР РАСЧЕТА СТОИМОСТИ.

С этого года заработал отдельный портал технологического присоединения, который позволит заявителям получить необходимую информацию онлайн (<http://tp.mosoblgaz.ru/>). Услуги, доступные для заявителей на портале: подача заявки на техприсоединение; предварительный расчет стоимости подключения; пошаговая инструкция по прохождению всех этапов технологического присоединения, на которой отмечены открытые и закрытые (работающие на пределе проектной мощности) газораспределительные станции.

РЕЕСТР ОРГАНИЗАЦИЙ-ЗАЯВИТЕЛЕЙ

На портале технологического присоединения в свободном доступе находится специальный реестр представителей малого и среднего предпринимательства, который содержит подробную информацию обо всех этапах присоединения к газовым сетям каждого субъекта. Компания-заявитель может не только отследить процесс от заявки на подключение до пуска газа, но и узнать контакты своего персонального менеджера, с которым всегда можно быть на связи. В настоящий момент в реестре состоит более 1600 организаций.

СЕМИНАРЫ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНОВ

Мособлгаз регулярно проводит семинары для представителей бизнеса Подмосковья с целью как можно подробнее рассказать о процессе газификации и решить все насущные проблемы предпринимателей. С начала года прошло 6 семинаров, в том числе один вебинар, которые посетили более 500 бизнесменов.

Всю информацию о любой услуге Мособлгаза для бизнеса можно узнать по номеру телефона горячей линии 8-800-200-24-09, на официальном сайте предприятия www.mosoblgaz.ru или в службе технологического присоединения и предоставления услуг вашего филиала.

Мособлгаз ~ компания для людей.

Зачастую для малого и среднего предпринимательства вопрос, где получить кредит на развитие бизнеса на льготных условиях, — ключевой. Российские власти пытаются решить проблемы кредитования небольших предприятий. Но проблема в том, что бизнесмены просто не знают, куда обратиться и как воспользоваться выгодными предложениями государства. Особенно бизнесмены региональные, которые неохотно работают с большими столичными банками.



Руководитель блока «Малый и средний бизнес» банка «Возрождение» **Роман Гаврилов**

ГДЕ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА?

Один из столпов российской банковской системы, банк «Возрождение», отметивший в 2016 году свой 25-летний юбилей, уже много лет традиционно делает ставку на кредитование малого и среднего бизнеса. Активное участие в программах господдержки является одним из приоритетов банка в работе с субъектами МСП. «Возрождение» сотрудничает с Банком МСП, Корпорацией МСП и готов предоставлять малому и среднему бизнесу льготные кредиты как в Московской области, так и в других регионах РФ.

«Благодаря участию банка в программах господдержки представители малого и среднего бизнеса могут получить заем по ставке ниже 10%. Если точнее — 9,6%. И мы стараемся предоставлять эти деньги быстро», — говорит руководитель блока «Малый и средний бизнес» банка «Возрождение» Роман Гаврилов.

Цифра говорит сама за себя. И речь идет о долгосрочном кредитовании с лимитом

до 250 миллионов рублей. В «Возрождении» говорят, что принципиальное решение по кредиту принимается, как правило, в течение двух недель. У банка несколько программ кредитования, подходящих широкому кругу клиентов. Есть, например, возможность подключить овердрафт — до 50% от оборота по расчетному счету, даже если предприниматель пока не обслуживается в «Возрождении». И до 80% — если клиент пользуется инкассацией банка. Немаловажный фактор — это помощь грамотного консультанта, который поможет бизнесмену определиться, какой именно продукт ему нужен. И это не стремление навязать кредит, чего часто необоснованно опасаются предприниматели. Это бесплатный аудит в рамках партнерства с банком.

«С одной стороны, мы крупные, мы надежные, мы являемся участниками системообразующей банковской группы ПСК. С другой стороны, мы пропагандируем, и это не просто

лозунг, а основа нашей стратегии: «Местный банк для местного бизнеса». Банк выстраивает свой бизнес с клиентами так, чтобы клиенты ощущали, что они говорят с такими же предпринимателями, как они сами, которые тоже ведут в этом регионе свой бизнес, только банковский. Это создает то важное для клиента ощущение, что «Возрождение» — банк, который решает вопросы на месте и готов подстраиваться под клиента и принимать решения для клиента», — отмечает Роман Гаврилов.

Банк регулярно проводит клиентские встречи, бизнес-тренинги и семинары, где рассказывает, как воспользоваться льготными программами. В банке говорят: «Эффективное развитие бизнеса — это наша общая с предпринимателями задача». Малому и среднему предпринимательству в России сейчас нелегко. Но при желании все может получиться, двери в банк всегда открыты.



КРУГЛЫЙ СТОЛ – ОСТРЫЕ ВОПРОСЫ

Цыплят по осени считают. Эта истина известна всем. Осень уже за горами, подведены итоги, но проблем и хлопот у сельхозтоваропроизводителей меньше не стало. Обсудить их и вместе выработать пути решения собрались участники журнала «Бизнес-Диалог. Подмосковье», посвященного аграрному комплексу Московской области, совместно с заместителем министра сельского хозяйства и продовольствия МО Игорем Жаровым в Московской областной думе.



*Спонсором круглого стола выступила компания ФОСБИ. Модератор встречи – председатель редколлегии «Бизнес-Диалог МЕДИА», вице-президент ТПП МО **Вадим Винокуров**.*

С приветственным словом к собравшимся обратился Игорь Николаевич Жаров. Он вкратце рассказал о важнейших достижениях аграриев в уходящем году, поделился планами и перспективами на год предстоящий. Далее встреча пошла в живом, непринужденном, но деловом диалоге. Компании представляли презентации направлений своей работы, знакомили с продукцией, задавали вопросы.

Особенно остро встал вопрос, связанный с ветеринарными сертификатами. На сегодняшний момент расходы сельхозпроизводителей на оформление сертификатов достаточно велики. Ветеринарный сертификат – документ серьезный и оформляется на защищенном бланке, причем выписываться он должен на любую товарную партию: будь то, к примеру, тонна молока или всего одна бутылка. Поэтому, когда отгрузка идет маленькими партиями в небольшие торговые точки, издержки производителей достаточно велики. Участники дискуссии предположили, что разумнее было бы производить сертификацию самого производства, освобождая от сертификации каждую единицу продукции. Заместитель министра отметил по этому вопросу, что система серти-



вать в такой центр свою продукцию, а уж дело переработки и реализации центр брал бы на

себя. В этом же ракурсе была обсуждена возможность создания закупочных и сбытовых кооперативов.

Анна Ярцева, представляющая ООО НРБТ – Подмоскovie, поделилась передовыми мировыми технологиями сельского хозяйства на примере аквакультурного кластера. А вопрос ошибок при расчете арендной платы осветил Александр Попелковский (КФХ «Кроль»).

Юриспруденция и сельское хозяйство – вроде, что между ними общего? Однако правовое регулирование сельскохозяйственного бизнеса, грамотный подход спасет от многих проблем. О том, какие подводные камни могут поджидать аграриев на правовом поле Подмоскovie, рассказал Алексей Заикин – генеральный директор ООО «Фонд Содействия Бизнесу».

В заключение встречи приятная – торжественная – часть. Все участники круглого стола были отмечены Благодарностями от редакции «Бизнес-Диалог МЕДИА» за плодотворное сотрудничество и работу, направленную на развитие АПК Подмоскovie.

Наталья Варфоломеева



фикации в скором времени должна перейти в электронный режим, что, по идее, сильно облегчит жизнь сельхозпроизводителям.

Что такое кластерная модель? Об этом рассказала Светлана Тананова-председатель комитета ТПП МО по развитию малого и среднего предпринимательства в АПК, генеральный директор компании «Капитал-ПРОК». Сегодня проблема реализации, закупки сельхозтехники, удобрений стоит достаточно остро. Особенно это касается небольших хозяйств и фермеров, которым в одиночку справиться со всеми трудностями бывает непросто. Вырастить, сертифицировать, переработать, продать... Замкнуть на себе весь цикл – почти неподъемная «ноша». Однако возможно создать системообразующий центр, который смог бы на себе вынести все эти моменты. По мнению Светланы Танановой, фермеры бы могли сда-





ПОДМОСКОВЬЕ – ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

19 декабря на площадке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации состоялся круглый стол «Привлечение инвестиций в Московскую область. Развитие индустриальных парков и особых экономических зон», организованный «Бизнес-Диалог Медиа» при поддержке спонсора круглого стола юридической компании ФОСБИ.

темы близки многим. «Отрадно, что данный цикл передач начинается именно с Московской области – региона, на который равняются другие субъекты РФ», – заключила Наталья Литовко.

Руководитель Корпорации развития МО Тимур Андреев подвел некоторые итоги уходящего года. Подмосковье входит в число лидеров по количеству индустриальных парков среди субъектов России. Всего в регионе 64 индустриальных парка, из них

В мероприятии принял участие Тимур Андреев – генеральный директор АО «Корпорация развития Московской области», Карен Асоян – торговый представитель Армении в России, руководители индустриальных парков и особых экономических зон Московской области, а также представители компаний-резидентов индустриальных парков и ОЭЗ.

Началось мероприятие с очень важного и значимого события для «Бизнес-Диалог Медиа». Было подписано соглашение о партнерском сотрудничестве с телеканалом «Страна» (холдинг ВГТРК), на котором с 2017 года издательство «Бизнес-Диалог Медиа» запускает цикл программ о предприятиях региона. Телеканал «Страна» представила главный редактор Наталья Литовко. Она отметила, что сегодня, к сожалению, в телевизионных СМИ не так много рассказывают о малом и среднем бизнесе. Как создать свое дело, как развить бизнес, как привлечь инвестиции?.. Эти





28 действующих, 15 будут достроены уже до конца 2016 года, в том числе и три особые экономические зоны. В следующем году планируется перевести в статус действующих 10 индустриальных парков. Остальные будут сданы в эксплуатацию до конца 2018 года. По предварительным итогам 2016 года, на каждый вложенный рубль в инфраструктуру индустриальных парков привлечено более 7 рублей промышленных инвестиций, и 1870 резидентов уже инвестировали в производство около 600 млрд рублей, создав более 100 тыс. рабочих мест. В целом год был успешным – увеличился приток инвесторов, вырос интерес к Московскому региону, развивают свой бизнес на территории индустриальных парков российские производители, есть интерес и у зарубежных партнеров.

Свое видение инвестиционной привлекательности Подмоскovie озвучил торговый представитель Армении в России Карен Асоян. Он предложил использовать индустриальные парки как финансовый мост между странами. У Армении есть большая заинтересованность в сотрудничестве с Московской областью и в сфере медицины, и в агропромышленном секторе и многих других. Налаживание связей – основная задача на 2017 год.

В рамках мероприятия участники обсудили вопросы развития индустриальных парков на территории Подмоскovie, международного сотрудничества, минимизации правовых рисков в инновационных технопарках, обмена опытом работы с инвесторами. Своими наработками поделились заместитель генерального директора по инвестиционной деятельности УК «Виктория Эстейт» Вахтанг Сагарейшвили, управляющий партнер ОЭЗ «Ступино Квадрат» Екатерина Евдокимова, исполнительный директор индустриального парка «RadiusGroup» Захар Вальков. Все они отмечали, что клиенты ценят готовые решения, транспортную доступность. Сегодня индустриальные парки – это не просто земельные участки для размещения нового

производства. Это уже готовые коммуникации, юридическая помощь, льготы, логистика, жилье, бытовые и досуговые удобства для сотрудников компаний-резидентов.

О том, что развиваться гораздо проще именно на территории индустриальных парков и особых экономических зон, подтвердил

ритории осветила начальник департамента корпоративного бизнеса банка «Возрождение» Ирина Семенова.

«Московская область является одним из наиболее быстро развивающихся регионов. Прежде всего, это связано с агломерацией в центре России. Это наикрупнейший рынок



генеральный директор ООО «Юнимед-менеджмент» Александр Шибанов. «ОЭЗ – это теплица, в которой можно вырастить из «семян» настоящие, хорошие плодоносящие «деревья», – образно проиллюстрировал ситуацию Александр Шибанов.

Немаловажна юридическая составляющая при размещении резидентов, привлечении иностранных инвестиций. О подводных камнях правового «океана» рассказал генеральный директор ООО «Фонд Содействия Бизнесу» Алексей Заикин.

Финансовую составляющую работы индустриальных парков и резидентов на их тер-

сбыта. Спрос, который существует на производство, на локализацию здесь, поддерживается нашим правительством, в том числе и правительством Московской области», – подвел черту встречи Вадим Винокуров.

Завершился круглый стол оглашением итогов и награждением лауреатов регионального этапа конкурса «Экономическое возрождение России». Церемонию награждения провели директор Центра по связям с общественностью и СМИ Торгово-промышленной палаты РФ Александр Шкирандо и вице-президент ТПП МО Вадим Винокуров.

Наталья Варфоломеева

БИЗНЕС ХОЧЕТ, А СМИ МОЖЕТ

Что предприниматели могут получить от СМИ? Какую роль СМИ должны и могли бы играть в продвижении и развитии бизнеса? Какое оно – настоящее деловое издание?



В России много средств массовой информации, которые позиционируют себя как бизнес-издания. Но, тем не менее, многие представители бизнес-сообщества полагают, что у нас нет сбалансированной информационной среды, направленной на развитие и укрепление предпринимательства, освещение проблем МСП. Кроме того, не хватает четкого взаимодействия представителей СМИ и бизнеса. Для большинства остается неясным вопрос, что предприниматели могут получить от СМИ? Какую полезную информацию почерпнуть, какие проблемы решить? Насколько адекватно СМИ отражают проблемы малого и среднего бизнеса?

Чтобы качественно решать эти вопросы, 13 декабря состоялась церемония подписания Соглашения о сотрудничестве между МИА «Россия сегодня» и Торгово-промышленной палатой Российской Федерации. Документ подписали президент ТПП РФ Сергей Катырин и генеральный директор МИА «Россия сегодня» Дмитрий Киселев.

«Соглашение формализует уже сложившиеся деловые отношения агентства и палаты», – сказал президент ТПП РФ Сергей Катырин. По его словам, совместная работа с международным информационным агентством «Россия сегодня» в плане продвижения интересов российского бизнеса расширяет возможности палаты в России и за рубежом.

«Конечно, наши журналисты освещают деловые новости, но такое сотрудничество позволит это делать на более профессиональном уровне. Долго и тщательно готовившееся Соглашение, наконец, подписано, и оно поможет повысить качество российской деловой журналистики», – отметил Дмитрий Киселев. Несмотря на то, что информационные ресурсы «России сегодня» являются одним из са-

мых цитируемых за рубежом, агентство хочет быть еще более востребованным не только за границей, но и в своей стране. Соглашение поможет в этом. «Очень хорошо, что ТПП РФ – мощная экономическая организация, которая занимается российским бизнесом, обратила на агентство внимание. Здесь просматриваются большие перспективы», – уверен Киселев.

Далее в Международном мультимедийном пресс-центре МИА «Россия сегодня» прошла пресс-конференция «Информация как важнейшее условие развития бизнеса в России».

Сергей Катырин и Дмитрий Киселев рассказали журналистам о совместных планах по обеспечению эффективного информационного взаимодействия, направленного на под-

держку предпринимательской деятельности, проектах по развитию делового межрегионального и международного сотрудничества, о возможностях ТПП РФ и агентства при проведении пресс-конференций, деловых программ и других мероприятий, в т.ч. заседаний «Зиновьевского клуба», конкурсов ТПП РФ – Всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России» и Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий».

Сергей Катырин и Дмитрий Киселев ответили на вопросы представителей СМИ.

И первый вопрос о деловой журналистике: *насколько высок сегодня уровень деловой прессы в России, достаточно ли качественных деловых СМИ, способных удовлетворить потребности предпринимательского сообщества России в информационной поддержке?*

На него ответил генеральный директор МИА «Россия сегодня» **Дмитрий Киселев:**

– Категорически недостаточно. Я считаю, что бизнес в нашей стране нелюбим. К нему по-прежнему относятся подозрительно. С распада Советского Союза прошло уже более 25 лет, а в бизнесменах у нас всё ещё по традиции видят буржуев. Пресса, и в том числе деловая пресса, уделяет недостаточно

внимания нашему бизнесу и поискам путей экономического роста страны. Мы никак не можем понять, что этот бизнес нам родной и надеяться нам больше не на что, только на наше бизнес-сообщество. Легче понять, что происходит в нашей деловой прессе, пожив на Украине. Я там пожил и понял, что там любое упоминание бизнеса в прессе стало неким PR, это всегда некая реклама, а значит обязательно нужно тянуть с бизнеса деньги, и так вся пресса стала продажной. Мы сейчас тоже стыдливо боимся упоминать название компаний, всё думаем, что либо нас заподозрят, что мы взяли за это деньги, либо мы действительно должны взять за это деньги. Просто так мы не рассказываем о компаниях. Я считаю, что это абсолютно ненормальное положение. Скажем, в Германии на государственном канале может выйти новость о выходе новой модели «Мерседес», и никто не скрывает, что это «Мерседес». А канцлер Меркель откровенно поддерживает «Фольксваген» и тоже не скрывает этого. Наш президент тоже это делает, поддерживая отечественные компании, и тем самым подаёт нам пример. А журналисты, к сожалению, чего-то боятся и держат бизнес на расстоянии вытянутой руки. Тем самым, кстати, теряя собственную квалификацию, если можно потерять то, что ещё не приобрёл, и, по крайней мере, не очень стремятся разобраться в проблемах. Сегодня прессу гораздо чаще интересуют скандалы, чем истории успеха.



бизнеса. Такой площадки пока нет, но мы рассчитываем нашим соглашением дать импульс рождению новой деловой прессы в России.

Звучали вопросы и об участии представителей бизнеса в «Зиновьевском клубе».

Дмитрий Киселёв:

– Участие в работе Зиновьевского клуба представителей ТПП РФ будет, безусловно, способствовать повышению авторитета этой экспертной площадки. Союз с палатой поз-

трудничаем уже достаточно давно и глубоко. Многие мероприятия, организуемые ТПП РФ, проходят на площадке агентства. Одно из самых заметных из них напрямую касается деловых СМИ – это журналистский конкурс палаты «Экономическое возрождение России», которое имеет прямое отношение к деловой журналистике, а его итоги уже третий раз будут подводиться в МИА «Россия сегодня». Я уверен, что это соглашение взаимно расширит наши возможности. Так, агентство сможет шире использовать экспертный ресурс ТПП, который включает 180 территориальных палат, 74 деловых совета с зарубежными странами и 40 представительств палаты за рубежом.

Что касается заинтересованности ТПП РФ, то для нас чрезвычайно важно объективное освещение деятельности системы Торгово-промышленной палаты России, экономических вопросов, которыми мы занимаемся, проблем, которые сегодня есть у бизнеса. Агентство имеет право обострять некоторые вопросы с тем, чтобы на них обращали внимание и наши власти. Поэтому мы полагаем, что в этом плане мы друг другу будем весьма и весьма полезны.

Говоря о выставочной деятельности, Сергей Катирин рассказал о подписанном недавно соглашении между ТПП РФ, АО «Экспоцентр», ПАО «Центр международной торговли» (ПАО «ЦМТ») и АО «Российский экспортный центр» (АО «РЭЦ»). Это соглашение позволит отечественным производителям легче выводить на международный рынок свою конкурентоспособную продукцию, в том числе через участие в выставках. Кроме того, президент ТПП РФ отметил роль выставок, как способ продвижения инновационной продукции российских производителей и выделил ЦВК «Экспоцентр» как ведущую выставочную площадку для проведения крупных международных отраслевых выставок инновационной направленности.



Все сейчас бьются над поиском путей экономического роста в России, которые ещё не найдены, о чём говорится на самом высоком уровне. И этот поиск – в том числе задача прессы, потому что пресса – это площадка для поиска, где ищут и бизнесмены, и журналисты, и все желающие. Деловая пресса должна стать полноценной и результативной площадкой для

волит журналистам агентства лучше изучить «материальную часть», чтобы глубже прорабатывать экономическую тематику.

О сути соглашения рассказал президент Торгово-промышленной палаты Сергей Катирин:

– Мы придаём этому соглашению большое значение. С МИА «Россия сегодня» мы со-



MEDIAMETRICS.RU

ПОДМОСКОВЬЕ



БИЗНЕС-ДИАЛОГ

*С Марией Суворовской
и Вадимом Винокуровым*



MEDIAMETRICS.RU



БизнесПартнер-СВ

Мы снижаем потери топлива и даём своевременное тепло!



КРУГЛОСУТОЧНЫЙ ВЫЕЗД 365 ДНЕЙ В ГОДУ

Котельные, наружные и внутренние газопроводы, ГРП, ШРП, ДРП, Газовые камины, внутриквартирное газовое оборудование - ремонт, сервис, ТО

www.BP-SV.ru

+7 (903) 17 64 865





**Рузская
Торгово-промышленная палата**
В интересах бизнеса, во благо России



Адрес: Московская область, г. Руза, ул. Солнцева, д. 9, оф. 311

Телефон: 8 (496) 275-04-53

Эл. почта: info@ruzatpp.ru
