

**25 лет
НА СОЦЗАЩИТЕ
НАСЕЛЕНИЯ**

Театральный
эксперимент.
Федеральная
программа
**«ТЕАТРЫ
МАЛЫХ
ГОРОДОВ»**

**Пройдёмся
пешком
по тропе
паломника...**

Все на футбол!
Подготовка
к ЧМ 2018

**ИСТРИНСКИЙ
РАЙОН:**

история успеха

Бизнес
как способ
познания
мира



М.О., Истринский район, д. Кострово
 Тел: + 7 (498) 319-56-00, факс: +7 (498) 319-56-01
www.hgi-moscow-new-riga.ru

Реклама. Все услуги сертифицированы.





Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежев.

Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электровзводская, д.20, стр. 3
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Подписано в печать 07.07.2017 г., тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: <http://www.onega.su>, <https://img.lookmytrips.com>, <http://na-progulke.ru>, <http://vikimo.ru>, <https://i1.photocentra.ru>, <https://pastvu.com>, <http://img.2r.ru>, <http://s2.fotokto.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	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала
		44 000 рублей

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

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



Мария Суворовская,
главный редактор

Одно из самых красивых, живописных и экологически чистых мест Подмосковья – Истринский район!

И здесь не только легко дышится, но и комфортно живется. По многим направлениям администрация городского округа реализовала достаточно важные шаги. И как успешный пример – создание туристического кластера «Русская Палестина» – детище главы Андрея Дунаева. Руководитель городского округа уверен, что этот проект позволит поддержать малое и среднее предпринимательство, создать новые рабочие места, увеличить поступления в бюджет и, соответственно, повысить качество жизни жителей Истры.

Здесь не делают различия между крупным и малым бизнесом, одинаково поддерживая и помогая всем: ненавязчиво, профессионально, действенно.

О совместной работе власти и бизнеса, о ярких представителях истринского предпринимательства, а также о важных проектах и мероприятиях, реализуемых на территории Истринского городского округа, – в нашем новом номере «Бизнес-Диалог Медиа. Муниципалитет».



На фото:
Андрей Дунаев –
руководитель администрации
городского округа Истра



4 История края. От древности до современности.

6 Работа на результат. Интервью с руководителем администрации г.о. Истра Андреем Дунаевым.

10 «Кубок Московии» – от волынки до барабана.

12 Муниципальным театрам жить!

14 Пешком до... Палестины.

16 Все на футбол!

18 25 лет с заботой о людях.





История заселения Истринского края уходит в седую древность. С конца IV до середины II тысячелетия до н.э. в лесной полосе европейской части страны жили племена охотников и рыболовов, селившиеся, как правило, по берегам рек и озер. Около трех тысяч лет тому назад на берегах р. Истры появились племена меря и весь. Славяне вятичи начали появляться здесь полторы тысячи лет тому назад из среднего Приднепровья.

ИСТОРИЯ КРАЯ

ИСТРИНСКАЯ ЗЕМЛЯ...

Об истории Истринского края до середины XVI в. можно судить по духовным грамотам великих князей, разрозненным актам дворянского и монастырского землевладения и по очень ценной и подробной разъезжей грамоте Ивана III (1504 г.). В завещании Ивана Калиты, которое исследователи относили к 1328 г., уже встречаются такие названия, как Сурожик, Мушкова Гора, Бели, с. Луцинское, Тростна, Нигуча и Скирминовское.

В XV-XVI вв. край был уже в значительной степени обжит. Везде находились мелкие деревушки; они встречались даже там, где сейчас шумят обширные леса. Как свидетельствуют акты Иверского Святоозерского монастыря, 3 июня 1656 г. была оформлена купчая грамота на покупку с. Воскресенского. Покупка этой вотчины послужила началом основания Воскресенского Ново-Иерусалимского монастыря. Место, выбранное для обители, представляло собой полуостров, огибаемый течением р. Истры, а посреди этой дуги располагалась до-



вольно правильная возвышенность полу-круглого вида, покрытая густым лесом.

К осени следующего, 1657 года, монастырь практически был возведен: собиравалась братия, кельи и монастырские службы поставлены, построена деревянная церковь Воскресения Христова и освящена в присутствии государя с синклитом. В течение лета 1658 г. в 150-ти саженьях от монастыря, на берегу р. Истры, был построен скит, одна из первых каменных построек Нового Иерусалима, представлявшая собой небольшой четырехстолпный храм Богоявления Господня, и примыкавшие с запада двухэтажные палаты с парадным крыльцом на второй этаж. За одно лето 1665 года вокруг строившегося собора был возведен деревянный «город» с восемью башнями, четырьмя воротами, брусняной церковью «на градской стене» во имя Трех Святителей. Эти же мастера построили кельи для патриарха, больничные, вырыли пруд. Перед Святыми Вратами поставили гостиницу для приезжих, конюшенный двор, сушила.

Однако замысел патриарха Никона о Новом Иерусалиме не удалось осуществить во всей полноте...

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ГОРОДА. ВОСКРЕСЕНСК ДО СЕРЕДИНЫ XIX В.

К 1764 г. монастырю принадлежали многие селения в его окрестностях: Вознесенское (бывшая д. Котельниково), Рычково, Никулино, Андреевское, Небогатково, Троицкое, Санниково, Буньково, Котерево и др. В 1787 г. во время территориально-административной реформы с. Вознесенское было преобразовано в г. Воскресенск. Решение о преобразовании села в город пришло не сразу. Имелись в виду и другие варианты образования в этом месте нового уезда и его центра. Так, в Российском государственном военно-историческом архиве имеется карта конца XVIII в., на которой показан «Вновь назначенный уезд» с центром не в Воскресенске, а в с. Еремееве. Но сыграло роль, что на территории Воскресенска находился Ново-Иерусалимский монастырь, который был не только крупным центром православия, но и крепостью. Число жителей г. Воскресенска в 1787 г. достигло 1008 человек. Среди городских сословий основную массу составляли мещане, служители монастыря, местной церкви и купцы. В городе имелись 10 лавок, 9 кузниц и питейный дом. Для богомольцев были построены гостинный дом, два деревянных флигеля, а внутри монастыря – гостиница и странноприимный дом. Жители города занимались, в основном, земледелием, мелкой торговлей и «мастерствами» – печным, кузнечным, гончарным, штукатурным и живописным.

ВОСКРЕСЕНСК В XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.

В 1805 г. тщанием горожан в Воскресенске была построена новая каменная Вознесенская церковь взамен ветхой деревянной, построенной еще при патриархе Никоне. В 1812 г. произошло вторжение наполеоновских войск, но горожане, создав отряды самообороны, не дали французским мародерам проникнуть в город.

На протяжении конца XVIII – середины XIX вв. его жители занимались земледелием, огородничеством, хлебной торговлей и ремеслами. С начала XIX в. ремесленничество стало приходить в упадок, поскольку основные работы по строительству монастыря завершились. Изменились и виды ремесел, теперь они были связаны с потребностями жителей города. Стали преобладать кузнечные, портные и сапожничьи. В целом же Воскресенск оставался мещанско-купеческим городом.

К началу XX в. город оставался тихим и непромышленным, но с прокладкой Московско-Виндавской железной дороги ситуация резко изменилась. Сразу стала сказываться близость Воскресенска к Первопрестольной.

ОКТЯБРЬСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. ЗАКРЫТИЕ МОНАСТЫРЯ.

1 ноября 1917 г. решением Звенигородского революционного комитета в Воскресенске была установлена Советская власть. Решение это было подкреплено прибытием в город рабочих отрядов с Дедовской мануфактуры и фабрики Попова, а также солдат 195-го запасного пехотного полка из Павловской Слободы. Городом стал руководить ревком из трех человек. Вскоре после революции большевики приступили к закрытию Нового Иерусалима. Местный монастырь, именуемый Новый Иерусалим,



целиком, со всем имуществом и штатом, был описан и взят на учет. Местным отделом социального обеспечения там устроены богадельня и ясли, для чего приспособлены помещения бывших епископов.

В 1920 г. в стенах монастыря обособился историко-краеведческий музей. В 1930-е гг. стал утверждаться взгляд на православные храмы лишь как на памятники архитектуры, и велика заслуга работников Истринского музея в их изучении. Другим направлением деятельности музея были археологические раскопки. В 1929 г. была образована Московская область, Воскресенский уезд стал районом, был уменьшен в размерах и превратился в район, разделившийся на два: Воскресенский и Новопетровский. В 1930 г. Воскресенск был переименован в Истру. В 1931 г. приступили к созданию Истринского водохранилища.

В 1930-е гг. город был уже в значительной степени благоустроен, оставаясь по преимуществу застроенным частными домами. Большинство жителей работали в Москве или рядом с Москвой.

Истра являлась в те годы одним из красивейших подмосковных городов. Обилие зелени, холмистые, поросшие лесами берега рек, чистый воздух, здоровый

климат, архитектурные памятники – все это привлекало множество отдыхающих и туристов.

ИСТРИНЦЫ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ.

Почти все свидетели сходятся на том, что к середине 1930-х материальный уровень жизни снова повысился. Но надвигалась Великая Отечественная война, нарушившая мирное течение жизни. На территорию района противник прорвался 18 ноября 1941 г. Наши войска заняли оборону в самом городе и на его северной и южной окраинах у д. Рычково и Трусово. В течение двух дней – 25 и 26 ноября – в городе шли ожесточенные бои. Немцы подвергли Истру непрерывному артиллерийскому обстрелу и ударам с воздуха. Город был сожжен почти дотла. 27 ноября противник полностью захватил город. Фашисты разъезжали по городу на патрульных мотоциклах. На стенах оставшихся стоять домов, они повесили объявления со свастикой, в которых призывали к «новому порядку и сотрудничеству», на улицах звучала чужая речь. Большинство лишившихся своего крова людей жили в оврагах на окраине города, лесах, землянках и палатках.

Утром 11 декабря после массированной артиллерийской подготовки начался бой за Истру. В освобождении города принимали участие 9-я гвардейская стрелковая дивизия, недавно оборонявшая город, и отдельные части 18-й стрелковой дивизии и 17-й танковой бригады. К исходу дня город был освобожден. Истра была первым городом, который освободили советские войска в ходе контрнаступления под Москвой.

Всю зиму 1941 г. и весну 1942 г. хоронили найденные в лесах и в сожженных деревьях трупы воинов и мирных жителей района...

ВОЗРОЖДЕНИЕ МОНАСТЫРЯ.

Вскоре после изгнания немцев, в 1943 г., произвели обмер уцелевших частей собора. А развалины монастыря были переданы областному историко-краеведческому музею. В 60-70-е гг. посетители уже могли любоваться обширными экспозициями, развернутыми в трапезных палатах и кабинете архимандрита. Долгие годы музей «Новый Иерусалим» возглавлял Василий Фролович Нижегородов. В 1990-е гг. его сменила Надежда Тимофеевна Трутнева. С 2001 года музей возглавляет Наталья Алексеевна Абакумова, которая верит в то, что совместными усилиями всех заинтересованных сторон трудности в жизни музея и монастыря будут преодолены.

<http://www.gorodistra.ru/2010-10-25-12-54-36/2010-10-25-12-54-56.html>

A portrait of a middle-aged man with short, dark hair, wearing a dark suit, a light pink shirt, and a purple striped tie. He is looking slightly to his left with a serious expression. The background is a blurred white building with windows.

АНДРЕЙ ДУНАЕВ:

*«Хочется делать
еще лучше»*

Богат Истринский район – людьми, событиями, достаточно активно развивается экономика и промышленность. Об этом «Бизнес-Диалог Медиа» рассказал руководитель администрации городского округа Истра Андрей Дунаев.

«ПРИОРИТЕТЫ МЕЖДУ КРУПНЫМ И МЕЛКИМ БИЗНЕСОМ НЕ РАССТАВЛЯЕМ»

– Андрей Геннадьевич, объем инвестиций, вложенных в Истринский район в прошлом году, составил более 22,5 млрд рублей. Кто стал основным инвестором? Какой бизнес лучше всего развивается?

– 22,5 миллиарда – это деньги, вложенные в реальный сектор экономики, и здесь довольно непросто проанализировать ситуацию с точки зрения приоритетности. В

В районе довольно широко представлена пищевая промышленность. Вокруг Дедовска сосредоточено текстильное производство. Истринский район стал одним из немногих драйверов промышленного роста в Московской области.

На мой взгляд, в нашем районе создан благоприятный климат для бизнеса, мы видим это по ежегодному увеличению объемов инвестиций в реальный сектор экономики. Люди совершенно спокойно вкладывают свои средства, а мы им в этом помогаем. Ведь чиновники

главе с Денисом Петровичем Буцаевым. И снова – нет приоритетов: он обращает внимание и на «маленькие» вопросы небольшого инвестора, и, конечно, всячески содействует инвесторам с солидным капиталом.

– На территории Истринского района есть крупные производители, которые работают с привлечением иностранных инвестиций – Nutricia, Danfoss. Есть ли особенности в работе с такими инвесторами?



2016-м году рост показали такие отрасли, как машиностроение, текстильная промышленность и бумажная отрасль. Неплохо развивается химическое производство, работающее на медицину, фармацевтика. На территории нашего муниципалитета расположена фармацевтическая компания «KRKA» – один из крупнейших налогоплательщиков.

работают с документами, законами, которые порой, чего греха таить, затрудняют жизнь предпринимателям. Однако специалисты администрации в ручном режиме помогают разбираться с «бумажной работой». В этом большую помощь нам и бизнесу оказывает Министерство инвестиций и инноваций МО во

– Я считаю, что основная задача власти – не мешать бизнесу, тогда он сам будет развиваться. Если бизнесу нужна поддержка, мы протягиваем руку помощи, но навязываться не стоит. Могу привести яркий пример: крупная компания по узловой сборке прицепов. Они сами приобрели помещения под цеха, сами наладили

сборку прицепов для фур. Платят налоги, у них работает 70 человек, отличный сбыт... У них все замечательно! В какой-то момент они стали расширяться, и предприятию перестало хватать площадей для парковки прицепов. И только тогда они обратились к нам. Мы выехали на место, познакомились, определили степень нашего участия – выяснили конкретный запрос, чем помогать. Это как раз тот пример, когда бизнесу отсутствие внимания к нему со стороны власти никак не навредило.

– Значит ли это, что малые предприятия существуют сами по себе?

– Порой они и сами не знают, чего просить, и тут администрация вполне ощутимо и совсем не затратно может помочь. У нас был кофейный «стаканчик» – нестационарный объект торговли, который стоял далеко на окраине города. Там продавали кофе и пирожки. Бизнес семейный, небольшой. Так получилось, что я остановился попить кофе. Торговая точка – оформление, обслуживание – мне понравилась. Разговорились, оказалось, что волнует хозяина малопроездное местоположение. Никак они не могли решиться оформить документы на более «центровое» место. Специалисты администрации помогли оформить документы, подать заявку, и предприниматели переехали на одну из центральных площадей города. У них и трафик повысился в связи с «переселением». Казалось бы, всего лишь внимание, и все изменилось, работает



«стаканчик». Я реалист – не жду больших налогов от малого бизнеса, но это же движение в экономике.

Или еще пример. Год назад ко мне пришли два молодых человека, им не было и 14 лет. Мальчишки решили выращивать кроликов. Они потом, конечно, столкнулись с реальностью: оказывается, что один только забор стоит больших денег. Юные бизнесмены это поняли, но помочь им можно и нужно. Это изначально предпринимательский дух, который необходимо возвращать.

– А какова доля малого бизнеса в структуре экономики района?

– Основной источник налога – это НДФЛ, его мы получаем с крупных предприятий. Зачастую малые предприниматели, ИП лукавят, показывая «нули», однако, они дают работу людям, кормят свою семью. Но в целом налог растет, «вмененка» растет, налог, связанный с упрощенным налогообложением, тоже увеличивается. Это около 200 млн рублей. Сумма серьезная.

«РУССКАЯ ПАЛЕСТИНА» – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

– У вас развивается туристический кластер «Русская Палестина». Как малый бизнес причастен к этому проекту?

– Пока и малый и крупный бизнес не слишком активно подключился к этой тематике. Кластер – это не конечный продукт. Замысел такой: создается среда, в ней должны появиться те или иные направления. Мы посчитали с точки зрения необходимости или достаточности количество тех или иных объектов внутри туристического кластера – мест размещения, питания, структур безопасности, информационных центров, пешеходных дорожек, скамеек. И в рамках данной работы поддерживаем частные проекты. Например, строительство гостиниц. Они нам крайне важны, потому что у нас ощущается нехватка мест для размещения туристов на уровне примерно двух тысяч. Мы ожидаем порядка одного миллиона туристов в год, их необходимо обеспечивать. Так что мы создаем среду, ждем, когда к нам подтянутся другие предприниматели. Это непростая история, но люди должны в нее поверить.

– Нужна статистика и аргументы? Как решаете поставленные задачи?

– Я рассчитываю на то, что предприниматели будут местные, и они увидят историю успеха.



Недаром губернатор Подмосковья Андрей Юрьевич Воробьев в своем ежегодном послании подчеркнул, что приоритетное направление развития нашего городского округа – туризм. А это значит, что тот же гостиничный бизнес может получить государственную поддержку, в том числе и прямое субсидирование затрат, компенсировав себе расходы на инфраструктуру – канализацию, газ, свет.

– Эти субсидии в рамках областных программ?

– Субсидирование инфраструктуры возможно в рамках федеральной целевой программы «Развитие туризма в РФ». Но здесь речь идет о больших инвесторах. Мы ориентировались на то, что у нас будет построен гостиничный комплекс «Хайятт» на Истринском водохранилище, который должен стать одним из объектов размещения. Но в связи с определенными экономическими трудностями у инвестора они немного откладывают начало строительства. Надеюсь, что федеральная целевая программа будет продолжена.

«ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН»

– Вы достигли определенных успехов, объединяя сыроваров. Создали ассоциацию...

– Здесь в чистом виде ручное управление средой. Ко мне на прием в свое



не знал. Оказывается, у нас восемь сыроваров в разных правовых статусах. Мы нашли кафе с хорошей кухней, расположенное на проходном месте, «посадили» к ним сыроваров за компенсацию потраченного электричества. Синергия получилась. Так наши сыровары объединились, а все мы и гости округа получили замечательные продукты – фермерские сыры, йогурты!

И он необходим для предпринимателей.

Если выходишь на определенный уровень, все равно нужно свои интересы представить и расширить. И либо ты один в поле воин, либо с каким-то общественным объединением, каким-то союзом. Сообща проще решать многие вопросы и защищать свои интересы в рамках общественных организаций.

ПЛАНЫ ПЕРЕВЫПОЛНЕНЫ... НО ХОЧЕТСЯ БОЛЬШЕГО

– Отчет главы и руководителя администрации – момент самокритики, самооанализа. Какие вы себе поставили цели после отчета?

– Хочется увеличивать объемы сбора налогов. Чтобы зарплаты росли не на 7%, а гораздо больше. Тогда мы увидим опережающий экономический рост хотя бы 10-15%.

Хотя те задачи, которые мы перед собой поставили, и это правда, все выполнены либо перевыполнены. В том числе и благодаря качественному планированию, которое, конечно, является основой деятельности любого чиновника. Можно сколько угодно хотеть построить космодром, но, если мы этого заранее не запланировали, в космос не полетим.

Что касается «не удалось»... Я – перфекционист, я не удовлетворен результатами 2016 года. Да, мы в лидерах ЖКХ, виден промышленный рост. Да, сделали 38 дворов, но у нас их 250. Надо еще делать. 2 тысячи ям заделали, но ямы не кончаются. У нас огромное количество того, что мне не нравится, что не удалось сделать, но не потому что мы запланировали и не сделали, а потому что хочется сделать еще лучше.

Фото из архива редакции газеты
«Истринские вести»,

Фотограф Виктор Бабенко.



время пришел Олег Сирота. Я не сразу ему поверил, но он смог убедить меня своими проектами, потому что все было готово, вплоть до макета. В итоге все получилось. Сегодня ходят упорные слухи о том, что он сам сыр не варит. Конечно, это глупости, но даже если это и так, то уже просто популяризируя работу, Олег делает большое дело. Он вокруг себя собрал таких людей в районе, о которых я знать

– А какова, на ваш взгляд, роль общественных объединений бизнеса и почему бизнесу нужно объединяться?

– В бизнесе кто как к этому относится. Кто-то активно использует инфраструктуру ТПП, кто-то принципиально хочет быть один. Это разные подходы. Но, на мой взгляд, общественные объединения, ассоциации, такая вот синергия становится инструментом лоббизма, продвижения идей.



ОТ ВОЛЫНКИ ДО ШОУ БАРАБАНОВ: «Кубок Московии» представил уникальный фестиваль духовых оркестров

Духовые оркестры из Московской, Белгородской и Калужской областей, Москвы, Республики Тыва, шоу световых барабанов Glowbeat, оркестр волынщиков Москвы Moscow&District Pipe Band, парад мажореток – все 33 удовольствия, а точнее, 33 оркестра и более тысячи участников. Все это – фестиваль «Кубок Московии», который прошел в День России в подмосковном городе Истра.

Фестиваль духовых оркестров – уже сложившаяся традиция. С 1991 года в Истре каждый год на День города выступает городской оркестр, приезжали коллективы из стран СНГ и из-за рубежа. Да и название фестивалю – «Кубок Московии» – придумал в 2000-м году основатель городского оркестра Роман Олексюк вместе со своим другом, заведующим кафедрой Московского государственного института культуры Анатолием Дудиным. Однако в этом году

Министерство культуры области предложило полностью поменять формат праздника, и с помощью региональных властей удалось сделать фестиваль масштабным многодневным шоу под открытым небом.

Настоящее театрализованное представление с шаманскими масками-головами и тувинскими песнями подарили зрителям музыканты духового оркестра правительства Республики Тыва. Их выступление собрало огромное количество зрителей.



Национальный колорит выступлению придавали необычное звучание тувинских музыкальных инструментов и яркие самобытные костюмы исполнителей.

Параллельно с показательными выступлениями уже сложившихся коллективов шла конкурсная программа в категориях «Профессиональные духовые оркестры», «Любительские духовые оркестры», «Детские духовые оркестры». Жюри – самое представительное. Детские оркестры приехали из Балашихи, Мытищ, Одинцовского района, из Можайска, выступал в конкурсе и оркестр кадетского корпуса им. Александрова.

Все программы проводились на открытых городских площадках, что, конечно, добавляло яркости и звучания Дням города, проводившимся с 10 по 12 июня. А 12 июня, в День России, состоялись главные события фестиваля. Все участники прошли марш-парадом по главной улице города и собрались все вместе на площади Дружбы. Наравне со взрослыми в финальном шествии и гала-концерте участвовали детские духовые оркестры и мажоретки-барабанщицы.

Кульминацией праздника стал гала-концерт: сводный оркестр из тысячи участников исполнял произведения Валерия Халилова, несравненного военного дирижера, композитора, художественного руководителя Академического ансамбля песни и пляски Российской Армии имени А.В. Александрова, трагически погибшего в авиакатастрофе. В его честь проводился в этом году фестиваль. В память о своем брате дирижировал сводным оркестром в Истре заслуженный артист России Александр Халилов и начальник военно-оркестровой службы главного военного дирижера Национальной гвардии РФ полковник Владимир Висяк.

И даже после такого грандиозного выступления коллективов совместно с государственной академической хоровой капеллой России им. А.А. Юрлова осталось место для трогательного сюрприза зрителям. В конце все коллективы духовых оркестров выстроились в форме сердца и российского триколора.





Драматический театр в Истре – один из старейших в Московской области. Его история началась с 1908 года, когда в городе Воскресенске (ныне г. Истра) группой любителей сценического искусства из числа местной интеллигенции был создан первый в Звенигородском уезде любительский драматический театр.

В 1913-1914 гг. для нужд театра и в ознаменование 300-летия Дома Романовых на средства меценатов – Тимофея Саввича Морозова (старшего сына знаменитого Саввы Морозова) и Сергея Михайловича Попова было построено здание «Народного дома», которое и сегодня служит Истринскому муниципальному драматическому театру, ставшему со временем профессиональным репертуарным театром.

В этом году, согласно условиям программы, театр должен поставить 3 спектакля:

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА помогает экспериментировать

Премьерой спектакля «Анна Каренина» в Истринском драматическом театре открылась новая эпоха жизни муниципальных театров Подмосковья. Фраза не пафосная. О поддержке театрального искусства «на периферии» говорят давно, и вот впервые с 2002 года муниципальным театрам выделяются государственные деньги на новые постановки, благодаря государственной программе «Культура Подмосковья» и федеральной программе «Театры малых городов». До октября жители и гости Московской области смогут увидеть 45 театральных премьер в 15 театрах региона.





два детских и один взрослый. Материал романа Л.Н. Толстого был основательно переработан режиссером-постановщиком Сергеем Гуком. Зрители увидели совсем новое прочтение, настоящий театральный эксперимент. Уже можно с уверенностью сказать: живой, меняющийся театр востребован не только столичной публикой, билеты раскуплены на несколько спектаклей вперед. В этом и есть главная цель программы: в театры должны вернуться зрители.

Для участия в проекте были отобраны 149 театров из 56 регионов России. Финансирование осуществляется за счет федерального, регионального и муниципального бюджетов. В среднем каждому из театров выделяется по 3,5 млн руб. В целом на постановку спектаклей подмосковным театрам выделено 46,9 млн руб. Как пояснил председатель комитета по вопросам образования, культуры и ту-



ризма Мособлдумы, координатор проекта в Подмосковье Олег Рожнов, «решение о продлении программы на следующий год будет принято по итогам этого года. Если проект «выстрелит» и количество зрителей увеличится, то мы планируем, что в следующем году мы продолжим программу».

3 спектакля за год – график для театра достаточно напряженный, особенно учитывая, что труппа совсем не велика. Однако участвовать в экспериментах, обновляясь, наполнять жизнью историческое здание и радовать зрителей премьерами – иной судьбы руководителя Истринского драматического театра – директор Андрей Соколов и художественный руководитель, заслуженный работник культуры Московской области Алексей Губин – и не желают.

*Автор фото Виктор Бабенко,
Истринское информгентство*

Пройдемся пешком?

«Тропа паломника» – реализуемый Министерством культуры совместно с администрацией городского округа Истра проект в рамках развития туристического кластера «Русская Палестина». Туристический кластер «Русская Палестина» – среда, формирующая на территории городского округа особое пространство для туристов. Цель флагманского проекта федеральной целевой программы «Развитие внутреннего туризма в Российской Федерации» – привлечение внимания к святыне православия Ново-Иерусалимскому ставропигиальному монастырю и уникальному музейно-выставочному комплексу Московской области «Новый Иерусалим».

Среди лучших подмосковных маршрутов Министерство культуры области назвало Сергиев Посад, Дмитров, Коломну и Коломенский район, Клин, Зарайск, Павловский Посад, Чеховский, Одинцовский и Талдомский районы и городской округ Истру. Именно здесь, в Новом Иерусалиме, сосредоточены памятники архитектуры мирового значения, современные музеи, места поклонения святыням. Удивительно, но все это располагается компактно, можно оставить машину и на полдня отключиться от всего, осматривая достопримечательности и экспонаты. Ну, а как же быть тем, кто решит исследовать маршруты пешком?

Министерство культуры Московской области совместно с администрацией городского округа Истра разработали проект «Тропа паломника» от железнодорожной станции «Новоиеерусалимская». Путь этот – исторический. 12 апреля 1903 года Ново-Иерусалимский Воскресенский монастырь посетил император Николай II с Августейшей семьей. Сейчас дорога к монастырю и музею будет насыщена новым содержанием: не только потрясающие виды и панорамные площадки порадуют гостей, но и небольшие очень интересные музеи авторской керамики и даже космических достижений, оригинальные кафе. Живописная дорога идет с горы, пересекает реку по мосту, выходит пря-

мо к Гефсиманскому парку, окружающему монастырь, откуда есть проход и в отдел деревянного зодчества музея под открытым небом, и в главное здание музея. И все это – за 25 минут.

Конечно, предстоит довольно масштабная работа. Необходимо, прежде всего, сделать тропу доступной для всех гостей. Это значит, что подземный переход должен быть оснащен пандусами, расширена пешеходная дорожка, имеющийся мост нужно оборудовать специальными подъемниками, хотя в перспективе возможно строительство нового, отвечающего всем требованиям.

«Министерству культуры Московской области мы предложили пять проектов пешеходных зон: пешеходную зону по ул. 15 лет Комсомола; на территории городского парка Истры; по ул. Ленина, а также две тропы до монастыря от железнодорожных станций «Истра» и «Новоиеерусалимская». После долгих обсуждений была выбрана «Тропа паломника» от ст. «Новоиеерусалимская», – пояснила начальник управления по культуре спорту и туризму администрации г. о. Истра Елена Бузлаева. – Проект тропы от станции «Истра» был отклонен из-за его высокой стоимости, а также из-за того, что тропа проходит по территориям, попадающим в охранные зоны, и там есть ограничения по строительству. А проекты в черте горо-



да отпали потому, что основной интерес представляли зоны, привлекательные для туристов.

На станции «Новоиеерусалимская» будет расположен ТИЦ – туристско-информационный центр, где гости смогут получить всю интересующую их информацию, а также стенды сити-формата, чтобы можно было ориентироваться на местности. Для удобства автотуристов у пешеходного моста рядом с МВК появится дополнительная парковка. А парковочная зона у магазина РАЙПО будет переоборудована

в пешеходную зону. Пешеходный переход через Волоколамское шоссе оборудуют пандусами и подъемниками для удобства маломобильных групп населения».

Обсуждаемая тропа длиной чуть менее двух километров, ориентировочно обойдется в 20 миллионов рублей, причем это целевая субсидия Минкульта области. Сейчас внимание областного правительства сосредоточено на развитии всех сфер инвестиций, а туризм – направление не просто приоритетное, но и стратегическое.





тренирующихся под началом профессиональных тренеров и инструкторов. Вскоре сюда приедут и иностранные футболисты – готовиться к ответственным матчам Чемпиона мира 2018 года.

С мая 2017 года начаты работы. Требования FIFA очень строгие: спортивные объекты должны обеспечивать повышенный уровень комфорта для спортсменов, технического персонала и зрителей. Среди обязательных атрибутов – крытые трибуны вместимостью не менее 500 мест для зрителей и представителей СМИ, а также наличие отдельного помещения для проведения пресс-конференций – 100 посадочных мест – и охраняемая территория.

Поле – только с натуральным травяным покрытием. Надо сказать, что правильный газон для футбола порой решает исход игры. Даже тренировка на плохом покрытии травмоопасна. Поэтому так важно подготовиться максимально хорошо.

«Истра – спортивный город, в котором динамично развивается спортивная инфраструктура. В следующем году мы ждем большого наплыва гостей. На территории городского округа находятся две площадки ЧМ по футболу – в Дедовске на стадионе «Гучково» и на стадионе «Глебовец» в поселке Глебовский. Сейчас на обеих площадках уже начались работы. Идет демонтаж существующего покрытия поля», – отметил министр спорта Московской области Роман Терюшков.

Сейчас работа кипит, все этапы будут контролироваться и администрацией городского округа Истра, и представи-

Все на футбол!

На территории городского округа Истра специально для Чемпионата мира-2018 готовятся две тренировочные базы. Эти проекты важны не только для приема иностранных гостей. Проект «Мундиаль-2018» – это инфраструктура для спортсменов городского округа, задел на будущие легкоатлетические и футбольные победы нашей страны.

Спортивный комплекс «Гучково» находится в городе Дедовске. Сначала – с 1937 года – оборудованное футбольное поле возле села Дедово, а с 1940 года уже стадион. Все первые годы войны, а особенно осенью 1942 года, во время наступления на Москву немецких войск, в Дедовске располагались эвакуационные госпитали.

В дни битвы за Москву, зимой 1942-го года, от городской черты до передовой было всего несколько километров. Какой, казалось бы, спорт. А стадион жил.

Истру освободили, Москву отстояли, и в мае 1943-го именно здесь прошел первый футбольный матч, настоящий праздник спорта.

В 80-е годы было построено современное здание Дедовского ФОКа, его полностью обновили к 2007 году. С тех пор здесь проводили районные и областные соревнования по футболу, волейболу, гандболу, баскетболу, большому теннису, легкой атлетике, метанию копья.

Сегодня Дедовский ФОК – это комплекс с игровыми залами, бассейном, стадионом и легкоатлетическим ядром, где занимаются более 2 тысяч спортсменов,





Сегодня Дедовский ФОК — это комплекс с игровыми залами, бассейном, стадионом и легкоатлетическим ядром, где занимаются более 2 тысяч спортсменов, тренирующихся под началом профессиональных тренеров и инструкторов. Вскоре сюда приедут и иностранные футболисты – готовиться к ответственным матчам Чемпиона мира 2018 года.

телями FIFA, и Министерством спорта Московской области. Общая проектная стоимость работ по реконструкции стадиона «Гучково» составит 130 млн рублей, средства выделяются из федерального, регионального бюджета и муниципалитетом. Завершатся работы в мае 2018 года.

Еще одна площадка для тренировки спортсменов располагается в поселке Глебовский, здесь к маю 2018 года закончится реконструкция стадиона «Глебовец». Будет построено современное футбольное поле, отвечающее требованиям FIFA, крытые трибуны для зрителей на 500 мест, парковка для авто-

транспорта, в том числе для автобусов.

В здании, постройка которого также запланирована на территории стадиона, будут предусмотрены технические помещения, помещения для журналистов и переводчиков, в частности, конференц-зал на 100 мест и кабина синхронного перевода. Зона присутствия команды включит в себя тренерские, раздевалки, массажные кабинеты, санузлы, медицинские кабинеты.

«Мы следим не только за строительством полей, мы контролируем строительство спортивного комплекса в поселке Глебовский, где будет и бассейн, и спортивная база, – отметил руководитель администрации г.о. Истра Андрей Дунаев. – Мы уверены, что современные спортивные объекты, которые готовятся и к Чемпионату мира по футболу, и в рамках программы губернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьева «50 ФОКов» – наша инвестиция в будущее спортивные победы нашей страны, в здоровье, в правильный образ жизни. Ведь если рядом с домом доступный физкультурно-оздоровительный комплекс, где разнообразные секции, где кипит жизнь, решается вопрос, как уберечь детей от асоциального поведения. Да и в целом: там, где есть хорошая спортивная инфраструктура, реже бывают депрессии, ниже уровень преступности, выше мотивация к работе».

Еще одна площадка для тренировки спортсменов располагается в поселке Глебовский, здесь к маю 2018 года закончится реконструкция стадиона «Глебовец». Будет построено современное футбольное поле, отвечающее требованиям FIFA, крытые трибуны для зрителей на 500 мест, парковка для автотранспорта, в том числе для автобусов.



Многодетные семьи, семьи в сложной жизненной ситуации, люди с ограниченными возможностями здоровья, пожилые – все те, кому нужно особое внимание и специальная забота государства. Все они опекаются Управлением социальной защиты населения Министерства соцразвития Московской области. С 2005 года возглавляет Управление **Ирина Воробьева**.

Социальная политика без официоза: *25 лет* исполнилось системе социальной защиты населения в городском округе Истра

35 сотрудников обеспечивают реализацию федерального и областного законодательства, нормативных и правовых актов по вопросам социальной защиты населения, оказания эффективной государственной помощи малообеспеченным категориям граждан, повышения качества социального обслуживания населения для 40 тысяч жителей округа, нуждающихся в этом.

На территории округа работают 4 учреждения социального обслуживания.

9 лет, с июня 2008 года, работает уникальный объект социального значения – дом-интернат малой вместимости для пожилых людей «Дом Доброты». Здесь живут на полном обеспечении – а это и медицинское, и бытовое обслуживание – 50 человек. Муниципальным, казенным назвать учреждение невозможно: в этих стенах царит уют, домашнее тепло и взаимопонимание.

Все для полноценного восстановления и отдыха есть в социально-оздоровительном центре «Лесная поляна». 120 человек – а это люди пожилого возраста и инвалиды – получают здесь в качестве меры социальной поддержки оздоровление и реабилитационно-восстановительное лечение. Разнообразные спортивные занятия, бассейн, благоустроенная зеленая территория.

Более 600 одиноких пожилых жителей округа и людей с ограниченными

возможностями здоровья получают необходимую помощь на дому и в отделении временного проживания Истринского центра социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов «Милосердие».

Каждый сотрудник центра социального обслуживания 2-3 раза в неделю навещает подопечных, приносит им продукты, лекарства, помогает с уборкой квартиры и приготовлением еды. И конечно, главное тут – не просто оказать помощь согласно

гарантированному перечню предоставления социальных услуг, но и поговорить, поддержать, обогреть.

Бывает так, что одному никак не справиться. На полгода отделение временного проживания людей пожилого возраста и инвалидов становится благоустроенным домом, где есть все для быта и досуга. Учреждение работает более 20 лет, возглавляет его Ирина Сергеевна Алексеева.

Диагностика и социальная реабилитация семей, участковая социальная



служба, реабилитация детей с ограниченными возможностями – с 1994 года вся эта работа лежит на сотрудниках Истринского социально- реабилитационного центра для несовершеннолетних. Здесь работают уникальные специалисты. 56 человек, каждый из которых отдает максимум детям, которые попали в сложную жизненную ситуацию, или имеющие ограниченные возможности здоровья. Здесь восстанавливают семьи и помогают устраивать детей, оставшихся без попечения родителей, к приемным родителям, возвращают несовершеннолетних, оказавшихся наедине с непростой ситуацией, в коллектив сверстников, социализируют детей с ограниченными возможностями здоровья. Здесь кипит творчество, царит понимание, живет любовь.

В начале июня 2017 года в Истринском драматическом театре социальные работники торжественно отметили юбилей службы социальной помощи. Со словами благодарности к ним обратились заместитель руководителя администрации г.о. Истра Ирина Юлынцева, депутат Мособл-



думы Галина Уткина. Они вручили сотрудникам социальной сферы грамоты и памятные подарки.

«От имени руководителя администрации г.о. Истра Андрея Дунаева, главы округа Александра Скворцова и от себя лично сердечно поздравляю вас с Днем социального работника. Не каждый человек сможет работать в социальной защите, каждый социальный работник имеет большую душу и доброе сердце», – сказала Ирина Юлынцева.

Социальная служба – это высокое служение людям. Специалисты здесь ежедневно видят людское горе, проблемы, нездоровье, тяготы. Они отдают свои душевные и физические силы на то, чтобы поддержать, ободрить, успокоить, помочь. Вернуть в нашу суетную и сложную жизнь заботу, доброту и милосердие.

Честный
бизнес
«ПАРАЦЕЛЬС»

Полный цикл
качества и
надежности
от ООО
**НПИГ
«ИЗОВЕК»**

Продукты
встречают
по одежке.
**ООО «ЮМТ
ИНДАСТРИ»**

**МАНСУРОВСКОЕ
КАРЬЕРОУПРАВЛЕНИЕ:**
с заботой о природе

Бизнес
как способ
познания
мира

Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электрозаводская, д.20, стр. 3
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Подписано в печать 07.07.2017 г., тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: <http://www.onega.su>, <https://img.lookmytrips.com>, <http://na-progulke.ru>, <http://vikimo.ru> <https://i1.photocentra.ru>, <https://pastvu.com>, <http://img.2r.ru>, <http://s2.fotokto.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	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала
		44 000 рублей

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

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

2

Слыша друг друга. Истринская ТПП.

4

Честный бизнес Василия Наумидиса.

6

Любимая ферма Ирины Петровой.

8

В «Тон»альном режиме качества.

12

С места в карьер.

14

Одежда для продуктов от
ООО «ЮМТ-Индастри».

16

Полный цикл «ИЗОВЕК».

18

Сделано в России. «ХИМПЭК».

20

Душа «Старой мельницы».

22

Тихое добро.

24

Платим меньше! Советы от МТС.

26

«Краса Истры – 2017».



На фото:
Сергей Попов – генеральный директор ЗАО «Мансуровское карьероуправление».

Александр Лункин:

«Мы развиваем
умение слышать
друг друга»

**Наш собеседник –
президент Истринской ТПП**



– Александр Алексеевич, Истринская ТПП была создана всего пару лет назад. Как, по вашему мнению, изменилась после этого жизнь предпринимателей района? И как меняется численность членов самой палаты?

– Я уверен, что здесь вопрос не в количестве отработанных календарных дней, а в отношении к работе и качестве ее исполнения. ТПП стала не просто институтом с какими-то определёнными задачами, целями и уставом, а рабочей площадкой построения диалога и инструментом развития для предпринимателей Истры. Что касается численности членов нашей Торгово-промышленной палаты, то количество предприятий, желающих вступить в ТПП, постоянно растёт, практически на

каждом заседании в наши ряды вступают новые члены, представители как малого и среднего, так и крупного бизнеса.

– Одно из главных направлений деятельности ТПП – создание благоприятных условий для ведения бизнеса. О каких именно условиях в первую очередь идёт речь? Далеко ли палата, а вместе с ней и истринские предприниматели, смогли на этом направлении продвинуться?

– Создание благоприятных условий для ведения бизнеса – в первую очередь, консультативная помощь и сопровождение, разъяснение нововведений и новшеств, особенно бюрократических и номенклатурных. У ТПП есть уникальная возможность аккумулировать опыт всех

предприятий, находящихся на территории городского округа, и, основываясь на этом опыте, предлагать оптимальные пути развития или разрешения того или иного вопроса.

– Ещё одно из заявленных направлений – урегулирование отношений предпринимателей с органами государственной власти и местного самоуправления. Как вы оцениваете нынешнее состояние этих взаимоотношений? По каким вопросам налицо взаимопонимание, а по каким – «непримиримые» или же просто разногласия?

– Несмотря на то, что иногда может показаться, что интересы бизнеса и власти пересекаются редко, на самом деле это

Несмотря на то, что иногда может показаться, что интересы бизнеса и власти пересекаются редко, на самом деле это два крайне заинтересованных друг в друге субъекта, которые при координации усилий могут взаимно ускорить темпы развития.





два крайне заинтересованных друг в друге субъекта, которые при координации усилий могут взаимно ускорить темпы развития. Самое главное в этой коммуникации – не только найти точки соприкосновения взаимных интересов, но и научиться слышать друг друга. Именно умение «слышать» наша ТПП и развивает.

– Есть мнение, что в «текущий момент» люди не сильно хотят идти в бизнес, предпочитая государственную или муниципальную службу как более надёжные и стабильные. Согласны ли вы с таким мнением? Растёт или сокращается число предприятий малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей?

– Статистика это предположение не подтверждает: за прошедший год число предпринимателей, а особенно малого и среднего бизнеса, увеличилось, что свидетельствует о желании открыть свое дело и развиваться по собственному пути.

– Что, на ваш взгляд, нужно в первую очередь сделать для того, чтобы люди с большим желанием шли в бизнес? На уровне страны и – с учётом возможностей – на уровне района. Чем в этом может помочь Торгово-промышленная палата?

– Государству необходимо вырабатывать такие правила взаимоотношений с бизнес-сообществом, которые бы соответствовали трём правилам: первое – постоянство, основанное на соблюдении

государственных приоритетов в развитии; второе – лояльность и понимание в осуществлении контроля за деятельностью любого предприятия; и третье – умеренность при осуществлении нововведений в налоговых и банковских сферах.

Только при этом Торгово-промышленная палата может на примере своих членов показать, что бизнес – это не что-то невероятное, а интересная и перспективная площадка для развития. Обеспечить коммуникации внутри бизнес-сообщества и стать проводником между предпринимателями и властью. Помимо этого, ТПП активно должна включаться в программы поддержки молодых предпринимателей, что также является для них существенным стимулом.





Василий НАУМИДИС: «Главное в бизнесе - быть честным!»

«Широк круг его интересов, но страшно близки они к народу» – такие слова по отношению к этому человеку могут подтвердить и пациенты медицинского центра «Парацельс», и клиенты вместе с сотрудниками делового центра «Чеховский», а уж участницы конкурсов красоты «Краса Истры» сделают это с очаровательными улыбками. Наш собеседник – бизнесмен **Василий Наумидис**.

– Василий Георгиевич, вы когда-то надумали создать медицинский центр «Парацельс» – и создали. Решили провести конкурс «Краса Истры» – и провели. Захотели поучаствовать в эстафете Олимпийского огня – и пробежали с факелом по городу Казань... Скажите, у вас все мечты и планы сбываются?

– Если задаться целью и каждый день делать по шажку вперёд, то всё в этой жизни возможно. Мой жизненный принцип – «нерешаемых вопросов не бывает».

– В Истре вы – человек известный, но наш журнал читают и в других городах Московской области, до которых молва о вас ещё не докатилась. А ведь Подмосковье должно знать своих героев. Расскажите, пожалуйста, чем вы занимаетесь? Каковы основные направления вашего бизнеса?

– Всё было основано на строительной компании: в своё время мы очень много занимались – да и сейчас занимаемся – строительством объектов в Москве. В 2005 году родился медицинский центр «Парацельс», есть у нас ещё и Деловой центр «Чеховский», в стенах которого арендуют помещения банк и турагентство, студия вокала и школа иностранных языков, ювелирная мастерская и салон штор... Кроме того, мы сейчас строим гостиницу на въезде в Истру. Вот такие основные виды деятельности.

– Довольно-таки широкий и разноплановый круг... Как вы выбирали и выбираете, чем стоит заниматься, а чем нет?

– Наверное, всё-таки тем, чего душа просит. А, может быть, правильнее сказать – интуитивно. Когда приходит понимание того, что нужно. Ведь тот же медицинский центр появился для того, чтобы люди нашего района могли получать хорошую медицинскую помощь в своём городе. Для того, чтобы облегчить, улучшить людям жизнь. Чтобы было достойно... И гостиница будет построена – достойная нашего города и достойная того, чтобы люди, приезжающие в наш город, оценивали его с самой лучшей стороны, по достоинству! Это даже будет не совсем гостиница, точнее – не только гостиница. В ней будет представлено несколько интересных направлений, о которых пока рано говорить. Надо сначала сделать.

– Относиться к бизнесу, просто как к зарабатыванию денег – это, наверное, скучно...

– Это очень скучно.

– Тогда вопрос: что это вообще такое для вас – бизнес? Есть ли у вас для него какое-то своё, собственное определение?

– Бизнес лишь тогда будет успешным, когда он будет приносить тебе не просто деньги, не только деньги... Деньги – это вторично. Чем бы ты ни занимался, что бы ты ни делал, делать нужно – как для себя. По образованию я – инженер-строитель, и первым моим объектом был жи-



лой дом. Когда я позже заходил в него, то чувствовал, что это – мой родной дом. Так же, как к чему-то своему, домашнему, нужно, я считаю, относиться ко всему, что ты производишь, что ты делаешь: в том числе и к конкурсу красоты, который мы организовываем в городе. Точно так же – если сотрудники медицинского центра будут относиться к пациентам, как к своим близким людям, если будут дарить им частичку себя – вот тогда комфортно будет и людям, которые приходят к нам, и самим сотрудникам. Наверное, так...

– Раз уж речь зашла о сотрудниках... Какие у вас отношения с подчинёнными? Вы для них – босс, друг, коллега, работодатель? Или кто-то другой?

– Знаете, иногда – друг, иногда очень жёсткий босс, иногда очень хороший товарищ. По-разному. Я могу с гордостью сказать, что в моей компании «текучки кадров» нет. Если человек к нам попадает, то он попадает в коллектив, который его либо втягивает, либо выталкивает. Случайных людей у нас нет.

– Истра для вас родной город?

– Нет, я родом из Грозного, а приехал – даже не в Истру, а в поселок Кострово – в 1989 году. Но здесь у меня появилась большая семья, и этот город стал мне родным.

– А какое из направлений вашего бизнеса для вас «роднее», ближе, интереснее, дороже? Или тут как с детьми: любимы все одинаково, но каждый по-своему?

– Мне интересно всё, потому что каждый день приносит какие-то новые знакомства, новые впечатления и новое понимание того, чем ты занимаешься.

И ГЛАВНОЕ –
НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ
БИЗНЕСМЕНА,
НО И ДЛЯ ЛЮБОГО
ЧЕЛОВЕКА:
НУЖНО БЫТЬ
ЧЕСТНЫМ
И ВСЕГДА
ВЫПОЛНЯТЬ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА,
КОТОРЫЕ ВЗЯЛ НА
СЕБЯ. ВЫГОДНЫ
ОНИ ТЕБЕ
СЕГОДНЯ ИЛИ
НЕВЫГОДНЫ.

Мы же по плану развиваемся – и медицинский центр развивается, и деловой, и гостиница... При этом мы ещё и учимся всему. И я учусь. В параллели с тем, чем занимаюсь: изучаю какие-то вопросы, обращаюсь к людям, которые в этом компетентны. Я и сам начинаю расти, начинаю познавать что-то для себя новое и от этого получаю такое моральное удовольствие! Я, простите, «балдею» от того, чем занимаюсь. Как музыкант балдеет от того, что он занимается музыкой, как спортсмен – от того, что занимается спортом. Если вы у меня спросите, какое у меня хобби, я скажу, что это – моя работа. Это реально!

– То есть фактически для вас бизнесмен – это не профессия, а образ жизни?

– Наверное, да.

– В таком случае дайте, пожалуйста, «советы молодым», желающим стать бизнесменами: с чего надо начинать своё дело, каким принципом нельзя ни в коем случае поступиться и чего не стоит делать ни при каких обстоятельствах?

– Бизнесменом просто так стать невозможно, для начала надо закончить школу, получить специальность, желательно ту, которая нравилась бы тебе, или хотя бы чтобы ты лояльно к ней относился. И уже на основе тех знаний, которые человек получит, он должен просто начать этим заниматься.

Я вам честно скажу: если человек, допустим, хороший сантехник или водитель, швея, портной, я его очень сильно уважаю. У меня очень много людей, занимающихся этими вопросами. Если он занимается этим профессионально, грамотно, тогда, как говорится, «респект и уважуха»! Деньги к нему сами потекут. Если мой ребенок будет хорошим плотником, автомехаником, хорошим дизайнером или хорошим портным – замечательно! Я буду радоваться тому, что он будет делать хорошую продукцию или очень качественно выполнять какие-то работы. Я считаю, что вовсе не обязательно быть бизнесменом. Но, повторюсь, они должны делать своё дело очень качественно.

И главное – не только для бизнесмена, но и для любого человека: нужно быть честным и всегда выполнять обязательства, которые взял на себя. Выгодны они тебе сегодня или невыгодны. Иногда бывает так – и со мной такое случилось – что работаешь-работаешь, а в конце получается, что невыгодно. Но ничего – завтра нужно будет подумать о том, как в следующий раз не ошибиться и не прогадать, а сегодня свои обязательства надо выполнить. Вот и все. В первую очередь надо быть честным – честным перед партнерами и перед самим собой. Будешь честен, будет и удача.

Беседовал Алексей Сокольский.



Далеко-далеко на полях пасутся **КО...**

тах. Там эту породу активно разводят как мелкие частные хозяйства, так и крупные животноводческие фермы, и любят за ее плодовитость и продуктивность. В России порода пока не может похвастаться массовостью, но если есть желание, породистого представителя можно заказать прямо из Америки. Длинные ноги, своеобразный «римский» нос и длинные, свисающие вниз уши – «визитная карточка» англо-нубийской породы. Плюс высокие удои.

порода такая, не вредная, не бодливая. Ходят за мной как собачки, все понимают.

Предмет особенной гордости – козел-производитель Алек, выписанный из далекой Америки. Вот уж кто отличается невероятной харизмой и обаянием. Многодетный папа, он за 2,5 года своей жизни успел обзавестись внушительным потомством. Его «гарем»: Юлдуз, Мэри, Чернышка, Снежинка – полный «интернационал», судя по именам. И у каждой, как у человека, свой характер.

*Нет, не коровы – козы, причем высокоудойные, породистые. Это они облюбовали себе истринские просторы, «осваивая» плодородные земли «Любимой фермы» **Ирины Петровой**.*

Ирина Петрова – глава крестьянского фермерского хозяйства, разводит коз на протяжении вот уже нескольких лет. У них давно сложились особые отношения, основанные на взаимопонимании и доверии. Ведь от того, насколько ответственно каждая сторона подходит к своим обязанностям, зависит конечный результат.



ИДЕТ КОЗА РОГАТАЯ

«Коза-дереза», «коза рогатая» – это далеко не все нелестные эпитеты, которыми народ с легкостью награждает это животное. И порой за дело. Однако обитатели этой фермы все как один отличаются покладистым характером и мягким нравом. С одной стороны – порода обязывает. Англо-нубийские козы особой популярностью пользуются в Соединенных Шта-

Ну и с другой стороны – грамотный уход, начиная от момента рождения, правильное питание и содержание. Ирина даже свой отпуск планирует таким образом, чтобы не оставить животных без присмотра надолго.

– *Насколько тяжело управляться с таким большим стадом?* – интересуюсь у Ирины.

– Это с одной козочкой тяжело, со стадом, как ни странно, гораздо легче, – сделала глава КФХ неожиданное признание. – Да и

Помимо англо-нубийской Ирина разводит коз альпийской породы – они дают молоко с чудесным сливочным вкусом; зааненские – отличаются хорошими удоями, могут давать до 7-8 литров молока в день, причем неприятный запах, свойственный козам вообще, у зааненских наблюдается очень редко.

МОЛОКО НА ЯЗЫКЕ

Понятно, что чем питательнее корм, тем лучше скажется он на продуктив-

ности дойного стада. На момент нашей беседы с главой КФХ стадо состояло из 28 коз, из которых 16 дойных, плюс 15 козлят. Малышей отпаивают маминым молоком, постепенно переводя на натуральные корма. Что касается взрослых особей, то их рацион зависит от сезона. Зимой в хозяйстве запасаются сеном высшего качества и в достаточном количестве.

– Мы не экономим на кормах, – продолжает рассказ Ирина. – Приобретаем сено только проверенное, высшего качества. От него и молоко вкуснее, и шерсть гуще, и самочувствие у животных прекрасное. Плюс добавляем понемногу концентрированные комбикорма, овес, молотый ячмень, березовые веники, заготовленные с весны нашими работниками. Козы едят их с большим удовольствием.

Летом рацион состоит исключительно из свежей зелени, бонусом идет мангольд

– Всякое в жизни случается. Бывает, что и в родах помогаю животным – у них тоже бывают всевозможные осложнения, – рассказывает Ирина. – Чтобы избежать негативных последствий от нехватки ветеринарной помощи или несвоевременного вмешательства, я несколько лет назад окончила ветеринарный факультет института им. Скрябина, и теперь ответственность за их здоровье лежит исключительно на мне.

Я вообще многое умею делать сама. Могу прививку сделать, могу капельницу по яремной вене пустить, роды принять. Всех содержу в чистоте, перед доением вымя тщательно моею, вытираю.

При таком подходе здесь наверняка используют передовую доильную аппаратуру, подумаете вы, и ошибетесь. От аппаратного доения Ирина сознательно отказалась. Пока стадо небольшое, управляются вручную.

ПЕЙТЕ, ДЕТИ, МОЛОКО!

К большому сожалению, в последнее время очень многие дети страдают различного рода аллергиями – на продукты, на животных, на пыль... Козье молоко, максимально приближенное по составу к женскому, не вызывает побочных эффектов. Поэтому, конечно, основные потребители и покупатели – это родители, заботящиеся о своих чадах.

Помимо молока в товарном виде, на ферме можно приобрести и сыры – камамбер, бри, горгонзола, халуми, фета, шевр. Продукция пользуется стабильным спросом, и, чтобы не подвести своих постоянных клиентов, Ирина Петрова планирует в ближайшем будущем расширить производство, увеличить саму ферму и козье стадо. Подав документы на получение грантовой поддержки, она рассчитывает построить на эти средства сыроварню, холодильное оборудование, закупить коз.



– он и растет быстро, и высокой питательности отличается. Его Ирина выращивает в специально построенной теплице.

ЧИСТОТА – ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ!

Главное, что отличает «Любимую ферму», это четкое понимание безопасности и экологической чистоты произведенной продукции. Ирина ведет специальный журнал, где отмечает все нюансы жизнедеятельности предприятия, начиная от рождения малышей и заканчивая прививками.

– Аппарат не всегда выдаивает все до конца, молоко может выгорать, – говорит она. – Кроме того, ручное доение позволяет понять, все ли в порядке с козой.

Но остальными достижениями технического прогресса и результатами развития фармакологии здесь пользуются, применяя различные септики и крема, предохраняющие раскрытые молочные каналы вымени от попадания в них грязи.

А пока делает первые шаги в развитии и становлении на ферме контактного зоопарка. Чтобы каждый ребенок, приехавший в гости на ферму, мог своими руками покормить животных, почесать мягкий нос или за ухом. Ведь именно от такого тесного общения с природой и рождается то самое чувство любви к своей малой родине...

Мария Башкирова.

ТОРГОВЫЙ ТОН ЦЕНТР



В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ – КАЧЕСТВО!

Когда речь заходит о торговых сетях, то в первую очередь вспоминаются имена крупных, «федерального значения» брендов, магазины которых можно встретить, пожалуй, в любом российском городе. Однако, в Истре, например, хорошо знают и ценят «свою» торговую сеть – «ТОН». Впрочем, уже не только в Истре. Сегодня наш собеседник – генеральный директор ООО «ТОН» Михаил Титушкин.

«ТЫ ПОМНИШЬ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ...»

– «ТОН» – первая «своя» розничная сеть в Истринском районе. С чего и как она началась?

– Руководить нашей компанией я стал с прошлого года, но с её историей знаком хорошо. Дело в том, что я – сын Василия Михайловича и Тамары Александровны Титушкиных, основателей фирмы «ТОН». Идея её создания возникла ещё в октябре 1991 года, тогда же появилась первая палатка, а через три года они открыли для малоимущих магазин «Ветеран» – с большими скидками и маленькой наценкой. Родители понимали, какое время было на дворе и в каком материальном поло-

жении находилось большинство покупателей. В те годы это был самый дешёвый магазин в районе. Но, несмотря на цены, в нём был довольно-таки широкий ассортимент качественной продукции. И сервис был хорошим.

– Судя по названию, это был специализированный магазин? Товары отпускались по социальным картам?

– Нет, в то время их ещё не было. Просто наценку на товар делали небольшую – намного меньше, чем в других. В Истре «Ветеран» был не просто дешевле, а на порядок дешевле всех остальных магазинов.

– Но обслуживались в нём только ветераны?

– Нет, просто название было такое. В те годы у людей денег было мало, «потребительская корзина» была, скажем так, «неглубокая», а в нашем магазине люди могли сэкономить и немного расширить ассортимент продукции. К тому же, для того времени этот магазин был новаторским, оформленным в новом стиле, то есть уже более похожим на европейский. Хотя тип магазина был ещё прилавочный, но уже и холодильники, и всё оборудование – новое, и сервис хороший. В те годы даже по Москве такие магазины можно было по пальцам пересчитать. В 1994 году мне было всего восемь лет, но многое помню и знаю со слов родителей. Я в курсе всех дел. В этом, наверное, и заключаются особенности семейного бизнеса.

– Значит, можете и сравнить трудности того времени и нынешнего?

– Ни для кого уже не секрет, что 90-е года были разбойными: преступность расцветала. Приходили и к родителям, пытались что-то требовать, что-то забрать. Причем приходили не одни, много их было разных... Но родители были против этого категорически. После отказов были угрозы: угрожали расправой, в том числе и детям – нам с братом. И стреляли, и гранаты в магазин кидали...

– Да уж, сейчас то время вспоминается, как плохой боевик...

– Но были у 90-х и свои плюсы: меньше правил, меньше проверяющих. Договориться – в смысле объяснить свою позицию – с ними было проще.

Сейчас, в наше время, вроде бы преобладает закон, но... Такая бюрократия! Настолько много бумаг!.. Да и законов стало столько!.. Зачастую друг другу противоречащих... Ни один магазин не может соблюдать нынешние правила на сто процентов, просто чересчур много их наприносили. Если к вам пришли, чтобы, простите, «докопаться», – «докопаются» обязательно. Договариваться, объяснять – бесполезно, свою позицию теперь отстаиваем в судах.

– То есть лучше не стало, но стало цивилизованней...

– Да, стало спокойнее, меньше преступности, но больше бюрократии, больше мелких судебных разбирательств из-за всякой ерунды.

НЕ ЗАПУТАТЬСЯ В СЕТЯХ...

– Сейчас в Подмоскovie много различных торговых сетей, в том числе и федерального масштаба. Как удаётся не потеряться в этом разнообразии и в обилии довольно серьёзных конкурентов? Чем таким особенным выделяется «ТОН»?

– Наверное, сказывается тот факт, что наша фирма работает с 1991 года, и она сумела наработать себе позитивный имидж. Люди относятся к фирме «ТОН» как к хорошо зарекомендовавшей себя сети магазинов с качественной продукцией, с хорошим ассортиментом – наверное, этим мы и отличаемся. У нас и ассортимент немного другой, чем у федеральных сетей. Многие продукты мы не берем принципиально из-за их неконкурентоспособности. Скажем так: некоторые поставщики пытаются продавать нам продукцию по той же цене, что в федеральных



сетях стоит в рознице. Естественно, мы от такой продукции отказываемся и заменяем её на более качественную, но не уступающую по цене.

– Не уступающую, в смысле – дешевле? Это может показаться странным...

– Ничего странного. Кто знаком с нашим бизнесом, тот понимает: сети продукцию берут, мягко говоря, не всегда. В сети трудно «зайти». Пример – вологодское молоко. Комбинат, его выпускающий, по качеству – многократный победитель конкурсов, обладатель многих медалей, но федеральные сети его продукцию не продают, есть она только в некоторых гипермаркетах, но цена... Мы продаём её даже дешевле, чем они. Ведь у нас как: многие думают, что, если магазины боль-

шие, то наценка в них маленькая. На самом деле это далеко не так.

Мы же смотрим, сравниваем магазины, с которыми у нас одинаковый товар, по одинаковой цене берем: мы продаем намного дешевле, соответственно, и наценка у нас меньше, чем у федеральных сетей. Они, скажем по простому, «нагибают» поставщика, вынимают из них всё, что возможно. Порой так, что тем даже работать становится невыгодно, и, в конце концов, их просто выкупают или «вытрясывают» из них всё, что возможно. Либо, как сейчас «модно», федеральные сети создают собственную торговую марку с похожим товаром и просто вытесняют конкурентов с рынка. То есть сначала они начинают работать





с поставщиком, вытесняя одновременно с рынка мелкие розничные сети... Нас ещё не вытеснили, но стараются. И после того, как условия на рынке меняются, они могут либо собственную торговую марку заводить, либо диктовать поставщикам такие условия, от которых те не могут отказаться, потому что больше возить некому.

– То есть как в анекдоте про Волка и Красную Шапочку: «Что предпочитаете: дружеское слияние или вражеское поглощение?»..

– Именно так.

«К НАМ ИДУТ КАК К СПАСЕНИЮ СВОЕГО БИЗНЕСА»

– Сколько у вас сейчас магазинов?

– Одиннадцать – в Истринском районе, в Звенигороде и в Волоколамске. Мы продолжаем работать над расширением сети, ищем новые перспективы, новые места, где можно открыть магазины. Но и старые места не «сдаём». Могу сказать, что мы зачастую работаем «стена к стене» с магазинами федеральных сетей и довольно успешно с ними конкурируем. За счёт стратегии – другого ассортимента и качества товара, за счёт сервиса. Конечно, мы сейчас над этим очень стараемся.

– Только я хотел спросить, чем привлекаете покупателя...

– В первую очередь – качеством продукции. Качество и цена – это самое главное. И всё это – совместимо. Большинство продукции мы проверяем лично: если она нам нравится, мы запускаем её в сеть, если не нравится, мы от неё отказываемся, хотя она может быть и дешевле других.

– Значит, «пусть овощи гниленькие, но дешёвенькие», как у некоторых, не будем называть имён... – это не про вас?

– Нет. Вообще такой задачи «дешевле, дешевле...» у нас не стоит. Задача стоит: в первую очередь – качество.

– В таком случае, что касается партнёров, поставщиков – кто кого находит: они вас или вы их? Как это чаще бывает?

– Раньше мы искали партнёров, потому что трудно было... В 90-е годы. Ездили на заводы – на Клинский, в Царицино. Сейчас время поменялось: производители в основном сами нас ищут. Рынок меняется, производители выходят на розницу напрямую, а не через дистрибьютеров – опять же из-за федеральных сетей. Дистрибьютерство в этом сегменте умирает полностью, из-за этого сейчас много поставщиков к нам ходит, например, по колбасе – федеральные сети либо не берут у них совсем, либо выдвигают невыгодные условия. Они к нам идут как к спасению своего бизнеса. Потому что федеральные сети не спасают мелкие производства, а, наоборот, топят.

«СЕЙЧАС ПОКУПАЮТ В ОСНОВНОМ ТОЛЬКО ПО СПИСКУ...»

– В борьбе за покупателя сейчас зачастую используются различные специальные акции, скидки. Как с ними обстоят дела в вашей сети?

– В данный момент у нас реализовано несколько проектов по скидке, в первую очередь, социальной. Причём мы этим занимаемся уже давно: федеральные сети ещё по ним не работали, а мы у себя уже запускали. Как раз в первом своем магазине «Ветеран». Кроме того, у нас есть «счастливые часы»: в определенное время в определенные дни скидка достигает семи процентов.

Также у нас Торгово-промышленная палата реализовала проект «Качество жизни», и мы в нём участвовали, поддерживали, спонсировали страховую часть этого проекта: в школах и детских садах выдаются такие специальные карточки, и при наступлении несчастных случаев выплачивается определенная сумма. Также по этой карточке её обладатели могут в определенные дни получить у нас пятипроцентную скидку на товар. Это удобно: если у нас в акции «счастливые часы» кончаются в час дня, то по карточке «Качество жизни» можно получить скидку и после часа до самого закрытия магазина, но уже в размере пяти процентов. Кроме того, у нас, как и у большинства других магазинов, бывают и определенные скидки, и другие акции реализовываются, и плакаты перед входом выставляем, и по подъездам рекламу запускаем...

– А что вы можете сказать по поводу покупательского спроса? Как он меняется по мере «выхода из кризиса»?

– На мой взгляд, этот спрос немного «ушел в сторону». Раньше люди заходили в магазин и вместе с необходимым товаром докладывали себе в корзину ещё и то, что видели глазами, то есть покупали продукты, не особо считая деньги. Из-за этого и средний чек был выше. Сейчас тенденция – по крайней мере, мы это замечаем – такая, что люди стали покупать товар исключительно по списку: они знают, что им точно нужно, а лишнее стараются не брать. Заинтересовать покупателя чем-то лишним, дополнительным стало гораздо труднее.

– Новинками не заманишь?

– Да, нужны либо очень выгодное место, либо очень активная реклама. Денег у населения, видимо, все меньше и меньше. Хотя и говорят, что кризис кончается, но люди берут только то, что им действительно нужно. А не как раньше – то, что глазами видят. Надеюсь, что это в ближайшее время «переломится». Мы своим сотрудникам зарплаты не снижаем, а наоборот – стимулируем их дополнительными премиями и т.д. Мы стараемся своих



сотрудников не огорчать, особенно тех, кто давно работает, ведь есть и такие, кто в компании 25 лет.

«МЫ ДРУГ ДРУГА ПОНИМАЕМ С ПОЛУСЛОВА...»

– Выходит, что давно у вас работающие люди уже тоже «почти родственники»... И всё-таки что касается семейного бизнеса: родители – понятно, вы продолжаете нести их «зная», а ваши жена, дети, брат?

– В бизнесе только родители и я. У брата пока другой бизнес, хотя он и планирует прийти помогать развивать нашу сеть дальше. Жена не участвует, дети у меня ещё маленькие...

– А вообще, как вы считаете: семейный бизнес – это хорошо или плохо? Какие плюсы и какие минусы?

– Самый большой плюс – в том, что можно довериться полностью, стопроцентно.

Мы выросли и живём вместе, у нас многие взгляды на вещи сопоставимы, очень похожи. Нам проще друг друга понять без дополнительных оговорок. Пары слов достаточно, чтобы что-то согласовать. А минусы – в том, что мы, естественно, всё это обсуждаем и вне офиса – все-таки как-никак бывают наболевшие темы, хотя мы стараемся дома такие вещи не обсуждать, только в офисе. Иногда бывают у каждого своя точка зрения, своё мнение, спор может перерасти... скажем так, из офиса выйти в семью. Не без этого. Но в основном все у нас согласовывается очень быстро, и мы друг друга понимаем с полуслова.

– Родного человека и простить легче...

– Да, проще. Можно иногда и поругаться, все друг другу объяснить на простом языке... Ничего страшного.

– Остаётся пожелать, чтобы кризисы не перетекали под крышу дома...

Беседовал Алексей Сокольский.



С места – в карьер

Среди десятка карьеров Подмосковья ЗАО «Мансуровское карьероуправление» известно и своей славной историей, и качеством добываемых природных ископаемых, и ответственностью перед потребителями. Ими, в первую очередь, являются предприятия строительной отрасли Московского региона. Песок различных фракций, гравий и щебень, добываемые открытым способом, востребованы домостроительными комбинатами, бетонными заводами, дорожными организациями как Московской области, так и Москвы.

ЧЕМ БОГАТЫ?

Основанное в начале 80-х годов прошлого столетия, предприятие смогло выстоять в годы кардинальных экономических преобразований и успешно работает сегодня, в новых экономических условиях. Как говорит генеральный директор Сергей Николаевич Попов, свою работу предприятие начинало в составе Главка «Мособлстрой материалы», но к началу перестройки оказалось в числе планомерно убыточных предприятий отрасли. Пришлось выкупать предприятие, акционироваться и, затянув потуже пояса, начинать работать.

– Мансуровское песчано-гравийное месторождение было разведано в 50-70-е годы прошлого века, – рассказывает Сергей Николаевич. – Именно это сырьё мы и используем для производства своей продукции. У нас большая территория, состоящая условно из двух частей. Это

промышленная площадка, где находятся основные и вспомогательные цеха, такие, как дробильно-сортировочная фабрика, цех готовой продукции, цех технологического транспорта и другие, а также карьер и расположенный там горный цех.

Карьероуправление расположено на территории двух сельских поселений – Костровского и Онуфриевского, плодотворно сотрудничает и с администрациями поселений, и с руководством Истринского района. Площадь горного отвода и разведанных запасов составляет 733,9 га. На этой площади и расположены запасы Мансуровского песчано-гравийного месторождения, которые в доисторические времена сюда принёс ледник. В настоящий момент уже половина месторождения отработана. Ещё осталось около 350 гектаров. Выработка предприятия – 400-600 тысяч кубометров щебня и около 600 тысяч кубов песка.



А ПОСЛЕ НАС – ХОТЬ... ОЗЕРО

В мире известно два способа разработки месторождений – подземный и открытый, здесь работают открытым способом. Сначала снимают и складывают растительный слой грунта. Затем проводят вскрышные работы, то есть убирают слой глины, расположенный над запасами полезного ископаемого. И только после этого приступают к добыче песчано-гравийной смеси, чья мощность на месторождении составляет 10–15 метров. По мере продвижения вперёд или, вернее, вглубь, на отработанных площадях сразу проводят рекультивацию. Именно в этом и заключается государственный подход к делу, бережное отношение к природному ресурсу, восстановление экологии. Вскрышные работы, добыча сырья обязательно завершаются рекультивацией – это пре-



дусмотрено проектной документацией. Техника возвращает на место разработки снятую глину и плодородный слой земли, сотрудники предприятия высаживают деревья.

Здесь делается всё возможное, чтобы рекультивировать отработанные земли, воссоздать ландшафт, оживить его. Это требует определённых затрат, но они себя окупают. «Восполнить нанесённый природе ущерб — наша моральная ответственность», — считают работники карьероуправления.

Особенности Мансуровского месторождения состоят в том, что часть песчано-гравийной массы приходится добывать из-под воды. Поэтому на месте выработанных площадей карьера появилось немало водоёмов. А раз есть водоём, почему не завести здесь рыбу? Таким образом, водные ресурсы были использованы для аквакультуры и устройства зон отдыха. Решили выращивать здесь хорошую рыбу, разработали проектную документацию,

— Наш коллектив заслуживает многих добрых слов, — говорит Сергей Попов. — Так, большой вклад в развитие предприятия внесли начальник цеха технологического транспорта Николай Поляков, работающий со дня основания карьера. Начальник фабрики Евгений Беликов, начальник горного цеха Игорь Агафидов; наши рабочие — экскаваторщики горного цеха Алексей Подтягин и Александр Эсаулов, бригадир цеха технологического транспорта Николай Таранков, электрослесарь Геннадий Румянцев, газо-электросварщик Николай Поляков.

Но, тем не менее, с кадрами на предприятии есть проблемы. Найти машинистов бульдозеров и экскаваторов (как электрических, так и гидравлических для работы в карьере), водителей технологического транспорта типа «БЕЛАЗов» достаточно непросто. Поэтому приходится привлекать людей из других мест, создавать условия для проживания и работы.



С ОПТИМИЗМОМ — В БУДУЩЕЕ

Учитывая оставшуюся площадь для разработки, месторождения хватит ещё лет на 30. Но, тем не менее, ближайшее будущее карьера находится под вопросом из-за неразрешённых проблем с отводом земли под разработку полезных ископаемых. Большая часть оставшихся запасов расположена на землях Гослесфонда, и, если участок не отведут в ближайшее время, предприятие прекратит свою деятельность.

— Оформление необходимых документов — сложный процесс, — подытожил генеральный директор. — Часть месторождения покрыта лесными культурами, а часть находится под садоводческими участками. Ситуация непростая, приходится иметь дело с собственниками земли. Но мы не оставляем попыток найти решения, оптимально устраивающие все стороны нашего диалога, и надеемся на благоприятный исход.

Беседовала Мария Башкирова.

согласовали её с Минэкологии и Минсельхозом и приступили к реализации. Так на базе Мансуровского карьероуправления появилось и успешно действует единственное в Истринском районе рыбоводческое хозяйство.

НАША СИЛА — В ЛЮДЯХ

Сегодня на предприятии: в основных и вспомогательных цехах, автотранспортном, хозяйственном и горном цехе, на дробильно-сортировочной фабрике, цехе технологического транспорта — работает 372 человека. Часть из них трудится пятидневную рабочую неделю с выходными в субботу и воскресенье. На тех же участках, что связаны непосредственно с добычей, переработкой и производством, люди работают по непрерывному 12-часовому графику.





*Приходя в магазин и выбирая товар, мы в первую очередь, конечно же, обращаем внимание на упаковку, его внешний вид. Красивая обертка, коробочка, пакет всегда притягивают покупательский взгляд и внимание. Как развивается в России производство упаковочной тары, нам рассказывает генеральный директор ООО «ЮМТ-Индастри» **Оксана Викторовна Роевко***



"ЮМТ-ИНДАСТРИ: ФОРМА И СОДЕРЖАНИЕ"

ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ...

– **Оксана Викторовна, представьте свою компанию. Когда создана, как развивалась, какую линейку продукции предлагает?**

– Нашей компании уже 9 лет. Однако фирмы-учредители «ЮМТ-Индастри» в этом бизнесе не новички. Одна из них производит пластиковую пищевую упаковку в Израиле уже более 57 лет. Мы начинали во времена бурного развития сетевого ритейла, который и задавал правила в упаковке и требования к производителям в отношении гигиены, внешнего вида, безопасности, сроков хранения... Компания «ЮМТ-Индастри» со дня своего основания в 2008 году была и остается предприятием, нацеленным на выпуск только высококачественной и современной пластиковой пищевой упаковки. Основная специализация компании – упаковочные решения для продуктов питания. Мы производим различные виды лотков под запайку и контейнеров с крышкой, а также предоставляем нашим клиентам широкий выбор сопутствующих расходных материалов (влагопитывающие салфетки, пленки для запайки) и услуг (впайка салфеток, наклейка этикеток). Однако, основной сегмент, в котором мы работаем сегодня – упаковка для мяса, мясной продукции, полуфабрикатов из птицы... Плюс немного в сегменте молочной продукции. Также у нас можно приобрести оборудование для запуска пилотных проектов или

небольших объемов переработки (ручные и полуавтоматические запайщики). Клиентам, которым необходимо подобрать автоматические линии для запайки, мы окажем техническую поддержку и поможем выбрать оптимальное по производительности оборудование производства наших партнеров.

– **Кто сегодня диктует правила упаковки, задает тон, создает моду, если можно так сказать...?**

– Правила в любом случае идут от ритейла, т.к. они реализуют 70-80% продуктов питания. А насчет моды... К сожалению в России пока почти никто не вкладывает в разработку дизайна, новых направлений. Как правило, мы просто берем и копируем все то, что уже произведено в Европе, Америке, Китае.

– **Почему так происходит?**

– На самом деле при кажущейся простоте процесс изготовления новой упаковки довольно сложный и дорогой. Все должно быть выверено: внешний привлекательный вид, объем продукции, сроки и условия хранения, качество и состав материала... Это довольно кропотливая исследовательская работа. На сегодняшний день нет адекватного спроса на подобную услугу. Заказчик не готов ждать и предпочитает использовать уже готовые решения.

– **А может у нас пока и не такой прихотливый и требовательный покупатель?**

– Я бы так не утверждала. Но совершенно точно есть несколько компаний в России, которые предъявляют очень серьезные требования к упаковке.

– **А что сегодня главное в упаковке?**

– В первую очередь: внешний вид, безопасность продукта и сроки хранения.

– **Но, однако, внешний вид вы поставили на первое место. Это не случайно?**

– Это маркетинг. Упаковка должна продавать продукт, это лицо товара. Не зря же говорят, что встречают по одежке.

– **Вы изготавливаете упаковки из пластика? Насколько он безопасен? У людей довольно осторожное отношение к нему...**

– Все верно. Но на самом деле пластиков очень много. Некоторые из них, например, ПВХ, практически или совсем не используются для упаковки продуктов питания. Либо его покрывают сверху другими пластиками, которые более безопасны. Если составить некий ряд от менее безопасных к более, то я бы на первое место поставила полиэтиленотерефталат (ПЭТ), далее полипропилен, полиэтилен, полистирол и ПВХ. Почему? Потому что при разных условиях, при разных температурных режимах, при соприкосновении с разными продуктами пластики могут выделять вредные вещества. С этой точки зрения ПЭТ и полипропилен самые безопасные. Основное назначение нашей упаковки – это безопасность, сохранность и привлекательный вид продуктов питания. Наш основной материал – полипропилен. У него есть еще достаточно привлекательные качества: это жаростойкость, он ударопрочный, хорошо держит форму, обладает большим температурным диапазоном. Что касается вредности пластика, надо знать, для какого вида продукта вы их используете. Есть пластики, которые реагируют на алкоголь, есть – на жир, уксус или на какие-то

кислоты. Поэтому здесь важно, чтобы производители продуктов питания правильно выбирали себе упаковку. Но, как правило, сейчас это регулируется: чтобы получить сертификат на продукцию, упаковка стоит одним из пунктов проверки.

Мы же оказываем всесторонние консультации клиентам по поиску лучших упаковочных решений, а также создаем индивидуальные решения в упаковке.

– А что касается утилизации пластиковых упаковок? Речь об экологичности здесь, наверное, не идет?

– Да, к сожалению, он весь вреден для окружающей среды. Но для некоторых пластиков существуют специальные добавки, которые сокращают сроки его распада. Хотя в России подобный продукт никто не производит, и в этом виновато отсутствие высоких технологий в нашей стране, их должное финансирование. Однако, даже имея подобные уникальные добавки, необходимы специальные условия утилизации упаковки. И это уже в первую очередь вопрос государственной политики. Так же, как и вопрос раздельного хранения и утилизации отходов. Пока эта проблема актуальна. Из-за моды на экологичную упаковку многие компании-производители продуктов питания переходят на бумажную упаковку. Но и здесь есть нюансы. Бумага в чистом виде для упаковок не существует. Это невозможно. Все равно она идет с добавками пластика. То есть пока у нас только видимость экологии.

– Какими новаторскими, инновационными идеями пользуетесь?

– Здесь несколько моментов. Если рассматривать рынки сбыта, то мы стараемся отслеживать все новинки, понимать, куда движется «мода», посещаем выставки, общаемся с коллегами из других стран. Что касается производства, то тут нам есть чем гордиться. Предприятие оснащено новым первоклассным импортным оборудованием с высокой степенью автоматизации, обеспечивающим качество изделий и большую производительность. Ассортимент упаковки, производимой компанией, постоянно расширяется. Инвестиции в новые виды продукции и увеличение производственного парка являются одним из приоритетов нашей деятельности. Мы первыми в России внедрили программное обеспечение 1С ERP на типовом функционале. Компания 1С



номинировала нас на проект года. У нас молодой амбициозный коллектив (средний возраст 32 года), в котором интересно работать и постоянно развиваться.

– Это позволяет расширять территорию рынка? На прилавках магазинов каких городов сегодня можно увидеть упаковку «ЮМТ-Индастри»?

– В основном наш рынок – это рынок России. Конечно, в большей степени Москва и Московская область – 60%, остальные регионы, от Сахалина до Калининграда. То есть практически вся наша страна. Немного работаем с Казахстаном, Белоруссией и Прибалтикой. В этом году планируем расширить парк оборудования, что позволит на 25% увеличить производственную мощность и, следовательно, границы сотрудничества.

– Вы же внедрили и инновационную Систему Менеджмента Качества?.. Расскажите о ней. Что это вам дало?

– Эта система была внедрена в нашу деятельность с первого дня существования предприятия. А в конце апреля 2017 года мы официально подтвердили работу системы и получили международный сертификат соответствия требованиям ISO 9001:2015. С моей точки зрения, система менеджмента качества – это система управления предприятием: насколько качественно выстроены процессы, как они взаимосвязаны, кем они управляются и контролируются. И главный показатель результативности работы СМК – наш довольный Клиент, счастливый сотрудник и удовлетворенный собственник. Благодаря Системе Менеджмента Качества (СМК) все процессы жизненного цикла продукции, от входного контроля закупаемых материалов до проведения послепродажного обслуживания, находятся под управлением. Достижение ключевой цели обеспечивается за счет вовлечения всех сотрудников компании в работу по непрерывному улучшению качества.

– Планами на будущее поделитесь?

– Мы хотим построить свой современный завод с полным циклом производства пищевой упаковки на территории того региона России, которому будет безразлично наше существование, для которого будут важны наши рабочие места, наши налоговые отчисления и наша социальная ответственность. Сейчас мы активно занимаемся вопросом финансирования проекта и окончательного выбора региона.

Наталья Варфоломеева.





Энергосбережение прочно вошло в нашу жизнь. А роль энергосберегающих материалов заметно повысилась. Они применяются буквально повсюду, в том числе и в кровельных, стеновых конструкциях зданий жилищного и промышленного строительства. И главное здесь – системное решение, позволяющее достичь необходимого результата: надежность и долговечность конструкции, увеличение жизненного цикла кровли, да и всего здания в целом, со снижением эксплуатационных и иных издержек. В последнее время сюда же добавился еще один элемент – импортозамещение. У российских производителей появилась возможность обеспечить себе конкурентные преимущества, но с обязательным условием – соответствующим качеством продукции. И сегодня в наиболее выгодном положении оказываются отечественные компании, минимально зависящие от импортных составляющих в готовой продукции и вовремя инвестировавшие в современные технологии и оборудование.

Высшая марка от «ИЗОВЕК»

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В ДЕЛЕ

«ИЗОВЕК» – российская многопрофильная компания, заявившая о себе на российском рынке чуть более 10 лет назад, отлично зарекомендовала себя как производитель самой разнообразной полимерной продукции: нетканый материал (спанбонд), вспененный полиэтилен, геотекстиль, гибкая упаковка. Основным направлением деятельности компании является производство строительных пленок для систем теплоизоляции. В их числе – система «Изовек». Каждое наиме-

нование в этой линейке в различных комбинациях с другими материалами решает проблемы изоляции кровельных, стеновых конструкций. Это пленки следующего назначения: ветровлагоизоляция серий «Изовек А», «Изовек АМ». Они создают надежную изоляцию кровельных, стеновых конструкций и утеплителя от проникновения водяных паров изнутри помещений, а также от воздействия влаги из внешней среды, что позволяет обеспечить комфортные условия проживания и надолго сохранить конструкции дома. Линейку

влагопароизоляционных материалов составляют пленки «Изовек В», «Изовек С», «Изовек Д». Это строительные пленки для систем изоляции, разработанные ответственными специалистами для комплексной защиты дома от влаги и конденсата. Все это продукты разных плотностей, различающиеся физико-механическими свойствами и областью применения.

Вспененные материалы: «Подложка «Изовек» и «Изовек Т» представляют собой теплопарозвукоизоляцию. Эти материалы обладают превосходными тепло- и

звукоизоляционными свойствами и поэтому могут использоваться и в качестве подложки под ламинированный паркет, и как утеплитель с отражающей поверхностью.

Широкое использование получил и материал «Геотекстиль», который применяется не только в строительстве дорог, при разделении и армировании, фильтрации и дренаже, но и в ландшафтных работах, устройстве приусадебных дорожек и площадок из тротуарной плитки.

НЕ ПРОСТО ОБЕРТКА – УПАКОВКА!

Наряду с изоляционным материалом «ИЗОВЕК» производит упаковочные материалы для многих отраслей промышленности. И здесь в компании тоже применяются инновационные подходы.

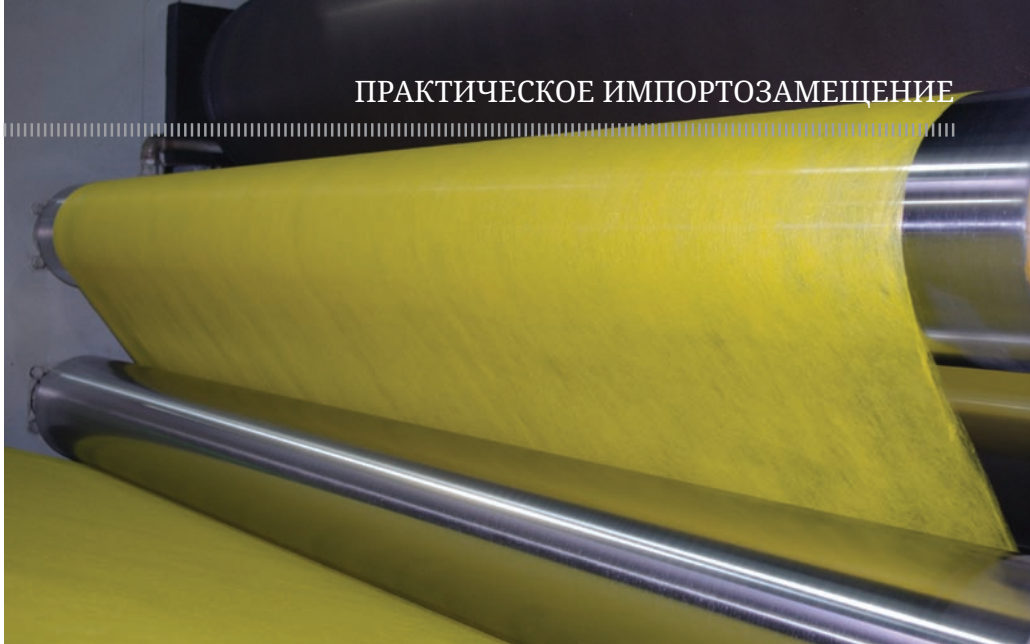
В сфере упаковки очень важно совмещение в одной многослойной структуре нескольких различных материалов, например, картона, пленки и фольги. Это позволяет усилить барьерные свойства упаковки в отношении влаги и газов. Одним из наиболее распространенных способов такого совмещения материалов является ламинирование.

Благодаря современному оборудованию, предприятие «Изовек», выпускающее упаковку из собственных пленок и многослойных материалов, предлагает услуги по ламинированию полиэтиленом бумаги и картона методом экструзии: именно такой способ позволяет соединить обрабатываемые материалы без нарушения их целостности. Ламинированный слой может быть нанесен с одной или двух сторон в зависимости от требований заказчика. Способ экструзионного ламинирования является универсальным и может использоваться для различных субстратов и пленкообразующих полимеров. В технологии не участвуют клеящие вещества. В этом качестве выступает сам полимер, наносимый на основу или между двумя материалами. Надо отметить, что максимальная ширина рулона ламинированного материала составляет 1600 мм. Слой наносимого полиэтилена может иметь плотность от 10 до 40 г/м². Благодаря ряду преимуществ, экструзионная технология находит все больше областей применения не только в упаковочной, но и в строительной, текстильной, медицинской и других отраслях.

Ламинирование может производиться на бумагу, картон, спанбонд, полипропиленовую ткань, пленку ВОРЕТ и другие рулонные материалы.

В ассортименте продукции, выпускаемой компанией «ИЗОВЕК», имеются разные виды ламинированной бумаги: мешочная, офсетная, этикеточная, ламинированный картон, триплекс (трехслойный упаковочный материал).

Ламинированный этикеточный материал имеет в своей основе этикеточную



бумагу Label Coat производства финской фирмы UPM. На нее наносится слой полиэтилена плотностью 15-40 г. Этикетки из этого материала могут применяться при фасовке кондитерских изделий, а также для упаковки семян. Основу ламинированного картона составляет макулатурный или чисто целлюлозный картон плотностью 200-350 г. Полиэтиленовый слой имеет плотность 10-35 г. Ламинированный картон может применяться для упаковки продуктов питания, для одноразовой посуды. В качестве основы может быть использован картон импортного производства.

Ламинированные материалы эффективно сочетают полезные и защитные свойства основы и полимеров, что способствует их растущей популярности.

НЕ ОСТАНАВЛИВАЯСЬ НА ДОСТИГНУТОМ

Можно ли сказать, что «ИЗОВЕК» – компания полного цикла? По сути, да. Ведь основным ее отличием является то, что продукция «ИЗОВЕК» проходит все стадии изготовления на современной производственной базе, начиная от картонной втулки, самого материала, с нанесением на него ламинированного слоя и печати, и заканчивая упаковкой. Качественное выполнение работ на каждом этапе производства – это не только вопрос репутации, но и чистая экономика.

Отличное соотношение «цена – качество», экологичность материалов, их надежность говорят о конкурентных свойствах продукции компании «ИЗОВЕК». А удобство, скорость и простоту монтажа смело можно отнести к высоким потребительским свойствам продукции. Все это стоит взять на заметку подрядчикам и инвесторам, заинтересованным не только в качестве готовой конструкции, но и в максимальном снижении временных трудовых и финансовых затрат.

На сегодняшний день компания не останавливается на достигнутых результатах: разрабатываются технологии, позволяющие расширять область применения материалов и выпускать новую продукцию, активно обновляется парк оборудования. Основной принцип работы «ИЗОВЕК» – индивидуальный подход к каждому клиенту, высокий уровень сервиса и формирование долговременных партнерских отношений.



КОНТАКТЫ:

ООО НПИГ «ИЗОВЕК»

Московская область,

Истринский район,

пос. Северный, стр. 39

Тел.: 8-495-728-31-66,

8-903-723-36-85

www.izovek.ru



КАЧЕСТВО СО ЗНАКОМ «РОССИЙСКОЕ»

Реклама, конечно, двигатель прогресса. Но бывают, однако, такие случаи, когда хитроумные рекламные трюки попросту ни к чему. Производственная компания «ХИМПЭК» обходится без саморекламы: за них говорят партнеры, потребители продукции, разбросанные по всему земному шару. А что именно говорят? Об этом в интервью исполнительного директора Виктора Мелихова.



– Виктор Иванович, чтобы понять, кто ваши партнёры, надо понять, в чем заключается основная задача предприятия...

– ООО «Производственная компания «ХИМПЭК» специализируется на производстве гибких промежуточных контейнеров для сыпучих грузов различных модификаций из полипропиленовых тканей, укомплектованных полиэтиленовыми вкладышами. В структуре предприятия – три основных производства:

1. Производство полиэтиленовых пленок и вкладышей. Здесь происходит переработка гранулированного полиэтилена, изготовление из него полиэтиленовой пленки, из которой в дальнейшем изготавливаются вкладыши. Несколько милли-

онов таких вкладышей ежемесячно уходит с конвейера в смежные подразделения для комплектования готовой продукции.

2. Производство полипропиленовой ленты и ткани. Исходным сырьём служат гранулированный полипропилен плюс различные модифицирующие добавки, которые позволяют придать изделию прочностные характеристики и эксплуатационные свойства, предъявляемые изделию. Здесь идёт изготовление полипропиленовой ленты, швейной нити, уплотнительного шнура и т.д. Кроме того, из полипропиленовой ленты изготавливается непосредственно ткань. Это может быть рукавная ткань, может быть полотно в зависимости от конструкции изделия,

которое из этой ткани будет изготовлено.

3. Цех сборки мягких контейнеров. Самое многочисленное производство, где происходит раскрой ткани, нанесение маркировки на заготовку контейнера, комплектация вкладышем и пошив конечного изделия. Здесь происходит отгрузка изделия потребителю.

– *И здесь самое время спросить, а кто же ваши потребители? С какими партнёрами сложились качественные деловые отношения?*

– Основные потребители – это несколько сотен предприятий многих отраслей промышленности, таких, как топливная, химическая и нефтехимическая, чёрной и цветной металлургии, горнорудная, строительных материалов, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и т.д. В России с нашей продукцией знакомы, начиная с её западных границ и заканчивая Дальним Востоком, с севера до южных регионов.

Оценили наше сотрудничество и западные партнёры: Франция, Бельгия, Германия, Швеция, Норвегия. Наша упаковка побывала на всех континентах, включая Австралию.

– *Маркировка «Сделано в России» не настолько привлекает иностранных потребителей?*

– «Лучшее качество продукции в Европе – это «ХИМПЭК» – это мнение наших французских партнеров. На нашем предприятии производственный процесс из-

ветствие параметрам физико-механических свойств. Ограничений по перевозке сыпучих грузов мы не даём, за исключением разве что острых, колющих, режущих предметов, которые могут повредить оболочку контейнера.

Помимо качества наша гибкая упаковка даёт нашим партнёрам возможность экономии. Бывали случаи, когда наши крупные потребители за счет оптимизации конструкции контейнера до 10% снизили транспортные расходы. При этом если учесть, что они отгружали несколько тысяч тонн ежесуточно, то экономия выливалась в достаточно серьёзные цифры.

Ну и, наконец, такое немаловажное качество для безупречной деловой репутации, как стабильность поставок. Мы не сорвали ни одной сделки, доставляем продукцию оперативно, в течение 4-6 дней.

Качество, надёжность, стабильность поставок – следуя этим трём постулатам, мы добились того, что маркировка «сделано в России» стала эквивалентом безукоризненно выполненной работы.

– *Эта «безукоризненность» – благодать автоматизации производства или всё же высококлассным специалистам?*

– Есть у нас и автоматизированные линии, и новейшее оборудование, закупленное в Европе. Но главная наша ценность – это, конечно, люди. Дело в том,



Московская область,
Истринский р-н,
г. Дедовск, ул. Гагарина, 18.
www.chempack.ru

470 работников этого предприятия были приняты в ООО «ПК «ХИМПЭК». И сегодня продолжают трудиться более 60 работников бывшей фабрики.

Главный энергетик – Николай Трошин, дед которого в 1919 году принимал участие в восстановлении фабрики после Гражданской войны. Его династию продолжает внук. Общий стаж работы этой семьи на предприятии – 195 лет!

Ещё одну трудовую династию заложили семья Лифонкиных. В 1913 году на фабрику приехал Ефрем Павлович Лифонкин с женой. Сегодня мастером механического участка трудится его правнук Анатолий Александрович Лифонкин. Вклад этих людей в развитие нашего производства поистине драгоценен.

Но жизнь не стоит на месте, компания развивается. В настоящее время на предприятии трудится более 1200 человек различных специальностей, которых насчитывается более 80. Освоение имеющегося оборудования, обеспечение высокого качества выпускаемой продукции требует от работников компании высокого уровня профессиональной подготовки. Для достижения этой цели линейными мастерами, начальниками отделений и производств регулярно проводится обучение и подготовка кадров, что, в конечном счете, и создало предпосылки для достижения высоких результатов работы нашего коллектива.

– *Вы добились признания на мировом рынке, являетесь бесспорным лидером российского рынка, будучи самым крупным производителем мягкой упаковки в России. Остались ли ещё нереализованные планы?*

– Предприятие должно развиваться, соответственно, мы ставим себе задачи на будущее. Например, есть такое стремление – увеличить экспортные поставки. Порядка 15-20% объёма произведённой продукции уходит сегодня на прямой экспорт. Мы хотим существенно увеличить эти показатели, расширить географию наших поставок.

Кроме того, мы приобрели, произвели монтаж и уже запустили в эксплуатацию новую экструзионную линию, приступаем к строительству производственного корпуса, объектов социальной инфраструктуры – гостиницы-общежития для временного проживания наших специалистов. Словом, идём вперёд, в ногу со временем.

Мария Башкирова.

**ОБЪЕМ ОТГРУЖЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
В 2016 ГОДУ – БОЛЕЕ
15 МИЛЛИОНОВ ИЗДЕЛИЙ.**



готовления контейнеров сопровождается заводской лабораторией, оснащённой комплексом современного оборудования для контроля качества гибкой тары. В первую очередь в качестве выпускаемой продукции должны быть уверены мы сами. Поэтому здесь в непрерывном режиме проводятся тестовые испытания.

Обязателен процесс ультрафиолетового контроля, поскольку полипропилен «боится» солнечных лучей. И если в процессе производства нарушить «рецептуру», то последствия будут не самыми приятными.

В зависимости от модификации контейнера он может выдерживать нагрузку в пределах 5-10 тонн, поэтому, конечно, проводятся тестовые испытания на соот-

что «ПК «ХИМПЭК» образовалась не на пустом месте. Когда-то в этих цехах располагалась Дедовская прядильно-ткацкая фабрика, основанная ещё в 1911 году. Первую продукцию фабрика выпустила в 1913 году. На протяжении всего прошлого века фабрика занимала ведущее место в производстве технических тканей. А в 1992 году начала снижать обороты.

В 1999 году после, практически, полного прекращения производственной деятельности фабрики начал развивать свои производственные мощности «ПК «ХИМПЭК», выкупив часть ткацкого производства. Когда в 2004 году Дедовское производственное объединение технических тканей было ликвидировано,

Душа

«Старой мельницы»... В ЛЮДЯХ

Так уж повелось с глубокой древности: женщина – хранительница домашнего очага. И действительно, у многих из нас любимое место в доме – кухня. Именно здесь рождаются кулинарные шедевры, здесь собирается семья и ведутся задушевные беседы, здесь можно поболтать с подружками за чашкой чая или побыть наедине с собой и своими мыслями. Быть может, именно на кухне родилась идея создать такой уютный очаг и место для встреч с друзьями для всех своих земляков и у моей героини **Марины Айрапетовой**. Не знаю. Но в одном уверена точно: ресторанный комплекс «Старая Мельница» в городе Истра давно стал именно таким местом для многих горожан и гостей города.

– Марина, вы мама двух замечательных детей, жена... Неужели чего-то не хватало для самореализации, что решили заняться бизнесом?

– Самореализация в моем случае не совсем верный термин. Считаю, что на первом месте для любой женщины всегда остаются ее дети, муж, родители, а все разговоры о самореализации женщин, желающих заниматься бизнесом и жертвовать ради этого своей семьей, скорее звучат как оправдания, конечно, если речь идет не о выживании и необходимости содержать семью. К счастью, такой проблемы в нашей семье никогда не было, поэтому мое решение заняться бизнесом – скорее хобби, то есть то, что я делаю с удовольствием в свое свободное время. Главное – не нарушать баланс.

– В таком случае почему выбрали именно ресторанный бизнес, наверное, один из



самых непростых и требующих соблюдения множества нюансов?

– Общепит – очень интересное занятие и, как правильно вами отмечено, с огромным множеством всяких нюансов! Ты можешь вложить много денег, сделать идеальную кухню, но не будет той атмосферы, которую ожидают твои гости. Либо наоборот, сделать идеальную атмосферу, но которая не совпадает с кухней, и тогда все старания насмарку. И так до бесконечности, начиная от цвета салфеток на сервированных столах, заканчивая правильным музыкальным сопровождением.

Почему именно ресторан? Потому что женщине это всегда ближе. Согласитесь, нам всегда доставляет огромное удовольствие смотреть, как уплетают нашу стряпню муж, дети, друзья – люди, для которых мы готовим. Почему бы и нет, подумала я и решилась. Кроме того, не последнюю роль в выборе именно ресторанного бизнеса сыграло и то, что в нашем районе очень мало заведений, где можно вкусно поесть, причем сделать это в красивой, приятной, но в то же время некричащей атмосфере, и быть уверенным в том, что тебе не нахамят и будут всегда рады.

Кто-то из великих высказал гениальную мысль, с которой невозможно не согласиться: «Мы обречены есть, так давайте же есть хорошо».

– Какое мудрое изречение... А с чем пришлось столкнуться на первоначальном этапе?

– Каждый ресторанный проект индивидуален. Однако, в первые месяцы работы заведения все владельцы сталкиваются, как правило, с похожими проблемами. Это и проблема налаживания правильной логистики, дабы продукты и еда была всегда свежими, проблемы с выбором поставщиков качественной продукции, которых не

так уж и просто найти в огромной массе поставщиков, персонал, от которого зависит если не все, то очень многое. Проблем было масса! Но благодаря профессиональной команде, которую мне удалось собрать, мы решили многие из них. Я убеждена, что любой ресторан начинается с идеи и с людей, которые будут в нем работать. Потому что если у вас есть хороший персонал с правильным подходом к работе, то его энергетика наполнит и само заведение.

– Сейчас уже трудности позади и бизнес налажен?

– Проблем в ресторанном бизнесе всегда хватает. Мы постоянно работаем над тем, чтобы нашим посетителям хотелось вернуться снова, отмечать у нас свои торжества, знаковые события, рекомендовать нас друзьям и знакомым. И сделать это можно только, постоянно совершенствуя и исправляя какие-то ошибки и недочеты в работе. Люди всегда хотят чего-то нового. Поэтому, например, мы часто обновляем меню, примерно каждые полгода стараемся привносить в него сезонные блюда, следим за вкусами наших посетителей. Всегда нужно вызывать интерес, создавать некую интригу, чтобы люди, придя в ресторан один раз, возвращались сюда снова и снова.

– Муж поддерживает вас или все же хотел бы видеть жену дома чаще?

– Мне повезло с мужем, как, надеюсь, и ему повезло со мной. Мы стараемся всегда поддерживать друг друга, но, несмотря на это, он остается одним из главных критиков нашего ресторана, но критиком полезным и конструктивным.

Но я всегда стараюсь оказаться дома раньше него, чтобы встретить любимого с работы, накормить и провести время всей семьей.



– Расскажите о своем замечательном ресторане. Все-таки, чтобы выжить среди конкурентов, надо иметь свою изюминку?

– На мой взгляд, изюминка в ресторанном деле всегда одна – это вкусная, свежая, простая и приготовленная с душой еда, ну и, конечно, ее правильная подача. Все остальное излишки, которые зачастую используют исключительно с целью компенсировать первоначальные названные функции любого ресторана.

А вот что касается особенностей, то, конечно, они у нас есть, и мы их стараемся использовать для удобства наших гостей. Приходя к нам, вы попадаете в ресторанный комплекс: отдельный бар, ночной клуб, который работает по выходным и за короткое время своего существования уже успел завоевать популярность, отдельные VIP-кабины, несколько банкетных залов и много других сопутствующих услуг. Наши гости чувствуют себя в полной безопасности на всей территории комплекса, будь то в зале ресторана или в ночные часы в клубе, а это немаловажный фактор при выборе места досуга. Мне не известны другие ресторанные комплексы в районе, где с утра вы можете встретить молодую семью с детьми в зале, а вечером встретить эту же молодую пару, но уже без детей, в ночном клубе. Это здорово!

– Дальнейшие планы-перспективы?

– Планов у нас предостаточно. В этом году начали строительство дополнительной веранды для наших гостей, надо постараться успеть открыть ее для посетителей уже в этом сезоне, активно развиваем клубное направление, обновляем меню... Да вы лучше приходите к нам и сами все увидите!

Наталья Варфоломеева



ДОБРО НАДО ДЕЛАТЬ МОЛЧА

В свои 33 года Александр Рабинов имеет многолетний опыт социально ориентированного предпринимательства. Так случилось, что уже в 19 лет перед молодым человеком стоял серьезный выбор вектора в выстраивании будущего бизнеса. И он сделал свой шаг, о котором не пожалел ни дня. Это было его личное, самостоятельное решение, сделавшее Александра Сергеевича таким, каким его знают сегодня в Истре. Ведь, как известно, бизнес можно развивать по-разному: можно – ветрено, жестко, а можно – красиво, социально ответственно. Дело, приносящее доход прежде всего в душевном эквиваленте, стало для Александра делом его жизни.

После окончания двух вузов, в которых он получил профильное экономическое и юридическое образования, Александр Рабинов с головой ушел в бизнес нового формата. Несмотря на то, что к этому времени его мама Надежда Ибрагимовна Демкина уже имела успешный многолетний опыт в оптово-розничной торговле и в ресторанном бизнесе, старший сын выбрал медицину. Выбор, с одной стороны, неожиданный, а с другой – совершенно, как оказалось впоследствии, правильный лично для него: это была уникальная возможность «сделать себя самому», с нуля. Проявить себя, испытать, реализовать, раскрыть.

Александр Сергеевич открывает одну из первых в Истринском районе стоматологических клиник – «Денталия». В отличие от других стоматологических кабинетов, которые к тому времени появлялись в городе как грибы после дождя, в этом медицинском учреждении обеспечивался комплексный подход к обслуживанию пациентов, которых лечили терапевты, хирурги, ортопеды, ортодонты, и для которых функционировала собственная современная зуботехническая лаборатория, делая доступным в том числе и протезирование. Первые четыре года клиника работала в паре с Министерством социальной защиты населения Московской области. По договорам здесь обслуживали льготные категории граждан, которые не всегда могли получить должные услуги в государственных поликлиниках.

Параллельно со строящимся стоматологическим бизнесом, Александр замахнулся на создание многофункционального медицинского центра в Дедовске «Мега-Мед». Ему удалось добиться качества услуг и уважения местных жителей, центр завоевал себе имя, которое и сегодня звучит в городе.

В самом начале становления его бизнес-качеств, стало понятно, что у Александра Рабинова стопроцентная социальная ответственность. Уже много лет он применяет все формы льготного обслуживания социально незащищенных граждан, оказывает поддержку детям, одиноким, старшему поколению, помогает храмам, занимается серьезным меценатством. Все, кто знаком с Александром, непременно отмечают это ценное его качество, такое редкое для нынешних бизнесменов. Он много помогает людям, но категорически не любит об этом говорить. Добро надо делать молча. Господь видит и тоже помогает.

Сегодня Александр Сергеевич с достоинством представляет костяк элиты городского округа. Будучи в трех созывах депутатом городского поселения Истра, он заслуженно уважаем земляками. Ни одно обращение за помощью в его избирательном округе не осталось не услы-

шанным. Его узнают в лицо, а он, идя по улице, никогда не отводит взгляда, зная, что краснеть ему не за что. Такого не добиться цинизмом, высокомерием, погоней за миллиардной прибылью по головам. Это совсем иной путь, принципиально другой.

Как депутат он поддержал преобразование Истринского района в городской округ. Нет, не молча, не опустив голову. Анализируя, разбираясь в проблеме, стало понятно: реформирование неизбежно, оно продиктовано условиями современной жизни. Депутатский корпус был един во мнении: любая централизация власти, оптимизация бюджетных средств приведут к их экономии, что призвано отозваться с пользой в векторе развития нашего Истринского края. Однако от того, как дальше будут распределяться полномочия, устанавливаться дисциплина руководством, и будет зависеть работа округа.

Сам Александр много раз бывал в городах-побратимах родной Истры. И когда их представители приезжали в город, он радушно их встречал. К этому времени наравне с медицинским бизнесом получил развитие и ресторанный. Как директор ресторана «Истра», Александр Рабинов не стал предпринимать кардинальных изменений в сложившемся устое заведения. За годы работы оно зарекомендовало себя как классическое, спокойное, где можно отметить семейный праздник, юбилей, свадьбу. Хотелось одного: чтобы люди, приходя сюда, чувствовали себя как дома. Сегодня в ресторане также ведется активная социальная работа: проводятся благотворительные праздники, детские мастер-классы, встречи. К ресторану «Истра» прикреплены льготные категории жителей, которым регулярно поставляются продуктовые наборы – на Новый год, Рождество, День Победы.

Событие прошлого года не только в бизнес-карьере Рабинова, но и в жизни всего города – открытие первого «Хостел Nice» в Истре. Новый формат уникального сочетания цены и качества – в хостеле красиво, уютно, современно и доступно. Это актуально и востребовано еще и потому, что напрямую продиктовано оперативным развитием туристического кластера по всему Подмосковью и в Истре в частности. Прекрасно понимая, что недорогой и скромный хостел с 32 койко-местами априори больших денег принести не может, Александр Рабинов, как социально ответственный предприниматель, не может не откликнуться на сегодняшнюю потребность города: Истра обязана достойно принять всех паломников, стекающихся к восстановленному Ново-Иерусалимскому монастырю.

Продолжая осваивать медицинский сегмент, Рабинов открывает год назад Многофункциональный медицинский

центр «Семья». В нем особой популярностью пользуется единственная в округе соляная комната. Как известно, ее посещение позволяет полностью излечиться от заболеваний верхних дыхательных путей и предотвратить появление аллергии и многих других болезней. Также галотерапия применяется в дерматологии и косметологии. Сейчас, в летний период, сюда на профилактику заболеваний привозят детей из оздоровительных лагерей. С большим удовольствием они проходят процедуру, удобно расположившись за детским столиком, с карандашами в руках.

Александр Рабинов всегда был востребован как общественный деятель. Он является членом президиума Торгово-промышленной палаты Истринского округа и вошел в обновленный состав Общественной палаты. Он ведет активный и здоровый образ жизни, любит велосипедистства, сноуборд, горные лыжи, страйкбол. У него кредо: жить по совести и чести. Есть надежные друзья и любящая мама, которая делает все, чтобы передать своим сыновьям мудрость и принципы, на которых держится жизнь: честь, порядочность, бескорыстность. И это главное богатство, которому нет цены.



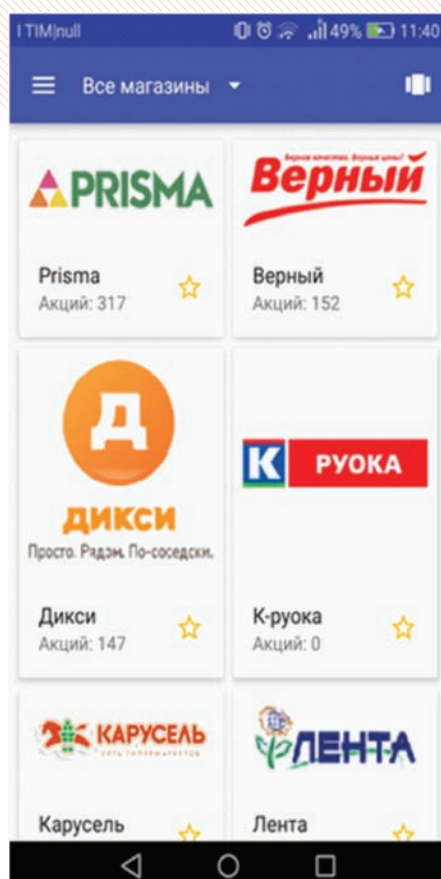


Как меньше платить за продукты, используя смартфон

Сэкономить на еде можно, если подойти к вопросу с умом и... гаджетом

Каждому знакома ситуация: заходишь в очередной продуктовый магазин и с досадой замечаешь, что несколькими минутами ранее существенно переплатил за пакет сока или кусок сыра в соседнем магазине. Ваше расстройство по этому поводу понятно, как и наше общее желание сэкономить. За хлебом, молоком и другими продуктами мы ходим каждый день, и было бы здорово делать это выгодно, без утомительных поездок в дальние гипермаркеты. Например, ходить за горошком для салата именно в тот из трёх магазинов удома, где он дешевле всего. Решение есть: просто возьмите в руки свой смартфон и поставьте хотя бы одно приложение. Как работают такие приложения и в чем их преимущества, рассказывают специалисты компании МТС.

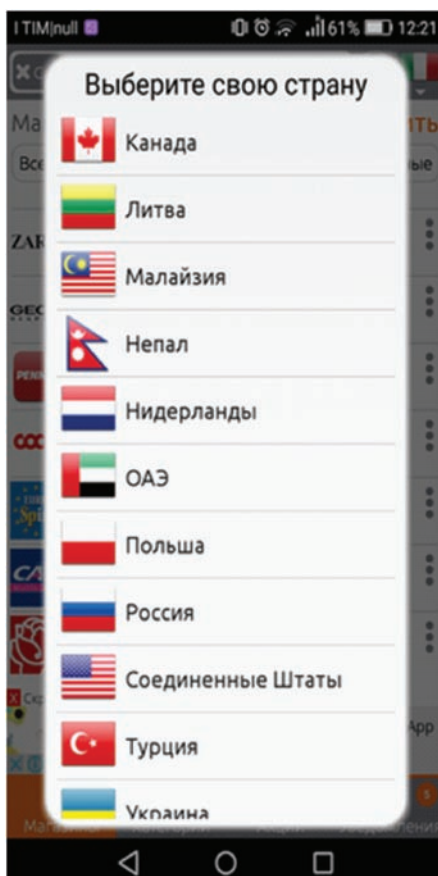
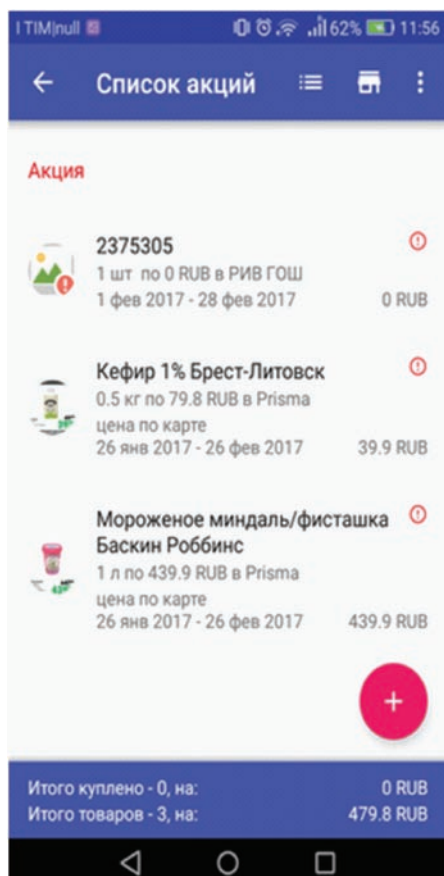
Важный плюс этого приложения в том, что оно рассчитано не только на москвичей, но и на жителей всей страны – выбирайте свой регион и город, а может, и страну, находите скидку на нужный вам товар в пару касаний.



В программе собрана информация о текущих скидках и их продолжительности в магазинах «Пятерочка», «Авоська», «Билла», «Виктория», «Дикси», «Карусель», «Магнит», «Перекресток» и так далее. Для поиска вы можете выбрать продукт, категорию товаров или магазин, узнать и сравнить цены. И это касается не только съестного.

Кстати, просматривая предложения, можно составлять собственные списки, чтобы потом не забыть купить что-то важное. Сохраненные товары затем можно найти в разделе «Список акций».

Ещё одно универсальное приложение, позволяющее находить скидки не только в продуктовых сетях, но и заодно в магазинах одежды, парфюмерии и косметики, гаджетов и бытовой техники – всего более 1000 магазинов. На любой товар можно поставить уведомление о появлении на него скидки – удобно при планировании крупных покупок.



Несомненный плюс приложения – в нём найдутся скидки для магазинов 24 стран мира, а, значит, программа может вам пригодиться и в путешествиях. Достаточно выбрать страну, в которой вы сейчас находитесь, и вы получите список всех ближайших магазинов и акций в них, узнав цены в местной валюте.

Недостаток тоже имеется: нет разделения по городам выбранной вами страны. Пожалуй, полезность программы в городском округе Истра придётся оценить опытным путём.

Приложение собирает скидки и акции в супермаркетах и специализированных магазинах. Здесь можно найти конкретный

магазин на карте, изучить его скидочный ассортимент или посмотреть интересные товары во всех магазинах в разделе «Акции по категориям». Приятно, что в «Едадиле» есть не только продукты питания, но и, например, детские товары, товары для дома, косметика.

Разработчики также добавили возможность составлять собственные списки, что, безусловно, очень удобно для планирования покупок. Готовый список покупок при необходимости из приложения можно отправить друзьям или членам семьи, чтобы они зашли в магазин... вместо вас.

Экономьте
время,
деньги,
а лучше
и то, и
другое
сразу.

ПРИЛОЖЕНИЯ ПРОДУКТОВЫХ СЕТЕЙ

Для поиска недорогих продуктов можно пойти другим путём. Почти у каждой большой сети магазинов есть свое приложение для смартфона, в котором вы можете узнать цены и скидки. Такие приложения есть у «Пятерочки», «Окей», «Ленты», «Магнита», «Metro Cash&Carry» и других сетей. Просто поищите в магазине приложений те продуктовые, мимо которых вы регулярно ходите. Возможно, такой вариант вам покажется более удобным.

Предложенные нами программы будут особенно полезны там, где вы живете и работаете, например, жителям Истры, но они не раз помогут, когда вам будет нужно купить что-то в незнакомом районе, скажем, по пути в гости. Часть программ позволяет сориентироваться на месте, найти не только скидку, но и магазин поблизости, выбрать, что лучше: пройти лишних пять минут пешком и получить килограмм сосисок на 10% дешевле или купить чуть дороже, но прямо за углом. Экономьте время, деньги, а лучше и то, и другое сразу.

По материалам МТС-Медиа.





Ежегодный конкурс «Краса Истры» – часть молодежной и культурной жизни Истринского района. Организатор конкурса – медицинский центр «Парацельс» (руководитель Василий Наумидис) и при поддержке администрации городского округа Истра собирают под «свое крыло» самых обаятельных и привлекательных... В самый разгар весны состоялся очередной праздник красоты на Истринской земле, поприусутствовать на котором довелось и редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа».





На протяжении нескольких месяцев 24 девушки усердно соревновались за титул «Краса Истры-2017». 2 апреля истринские красавицы собрались в МВК «Новый Иерусалим» на финальный турнир.

Феерия красоты, грации, молодости, праздник эстетического вкуса и гармонии – таким увиделся праздник всем гостям и членам жюри.

А определять красивейшую из красивейших в судейских креслах собрались настоящие ценители прекрасного: генеральный директор «Fashion House International» Вадим Хусаинов, президент «Model Talent Group» Алмаз Хусаинов, директор и организатор конкурса красоты «Мисс Звенигород» Елена Шаханова, кастинг-директор модельного агентства «Verona» Наталья Лунёва, художник-модельер Елена Шпилова, главный редактор журнала «Бизнес-Диалог Медиа» Мария Суворовская, председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа» Вадим Винокуров, первый зампред Мособлдумы Никита Чаплин, российская актриса театра и кино Екатерина Шпица, популярный эстрадный певец Денис Клявер, российский кинорежиссер и сценарист Борис Грачевский, кастинг-директор «Красы Истры» Александра Гуреева и ведущий Степан Меньшиков.

В тематическом представлении «Времена года» каждая из финалисток могла продемонстрировать свою индивидуальность и неповторимость. Самых-самых красивых жюри выбирало в трех номинациях. Юной вице-мисс «Краса Истры-2017» стала Дарья Киселева, звание вице-мисс получила Ирина Назарова, а







вице-миссис «Краса Истры» стала Нина Богдашина. Титул «Краса зрительских симпатий» достался Александре Сухановой. А главной красавицей конкурса стала 18-летняя Василиса Григорьева из Кострово. Девушка учится в Истринском педагогическом колледже — филиале Орехово-Зуевского государственного гуманитарно-технологического университета. Готовится стать преподавателем начальных классов и мечтает продолжить восхождение на подиум.

— Что я почувствовала? У меня было столько эмоций: и смех, и радость, а главное — шок! В свою победу я вообще не верила. Когда выбрали всех вице-мисс, я думала, что уже ничего не займу, и очень сильно расстроилась. Но когда ведущий назвал мое имя, я заплакала от счастья. Я хочу и дальше пробовать себя в роли модели и надеюсь, что у меня все получится, — призналась Василиса в коротком интервью.

Все средства от продажи билетов организаторы конкурса перечислили АLINE Щербаковой — девочке из Новопетровского, болеющей детским церебральным параличом.

**Василий Наумидис,
организатор конкурса:**

— Конкурс «Краса Истры» направлен, прежде всего, на привлечение молодежи к красоте в самом лучшем ее проявлении: красоте здорового образа жизни, гармонии внутреннего, духовного развития и женской привлекательности. Меня часто спрашивают, зачем мне нужен этот конкурс, какая выгода от его проведения... Ни о какой материальной выгоде в данном случае не приходится говорить. Мы делаем вклад в будущее наших детей — детей, гармонично развитых, красивых, социально активных! Мы даем возможность молодым амбициозным девушкам нашего района реализовать себя. Это возможность стать увереннее в себе, раскрыть себя с новой стороны, приобщиться к индустрии красоты и моды, к спорту, танцу, музыке, культуре как таковой — словом, стать духовно богаче.

Кроме того, я, как человек неравнодушный к жизни нашего района считаю, что необходимо повышать активность нашей молодежи. Району необходимы масштабные молодежные мероприятия, пропагандирующие ценности здорового образа жизни и духовной нравственности. К тому же наш конкурс объединяет вокруг себя далеко не только молодежь.

Я хочу, чтобы конкурс «Краса Истры» ассоциировался с чем-то динамичным, красивым, духовным и очень значимым, как музыка, поэзия, спорт!

По материалам сайтов:

<http://краса-истры.рф>; <http://istravest.ru>

Фото с официального сайта конкурса:

<http://краса-истры.рф>



СКАЗОЧНЫЙ МИР ДЕТСТВА

*Оторвать детей от
чрезмерного увлечения
компьютерами,
планшетами,
смартфонами и
прочими гаджетами
гораздо проще, если
во дворе у вас стоит
детская игровая
площадка в стиле
«Сказка», изготовленная
и установленная
группой компаний
«АВЕН».*

Каким бы счастливым ни казалось нам собственное детство, а поглядишь на эту красоту и... так и хочется спросить: «Ну, почему в наши годы такого не было?!» Но на этот вопрос даже генеральный директор ООО «Авен-М» Илья Шилов вряд ли ответит. Зато он может рассказать о том, что уже более двадцати лет группа компаний «АВЕН» изготавливает интересные, разнообразные, качественные и, главное, безопасные детские площадки и устанавливает их уже не только по заказам государственных и муниципальных учреждений во дворах городских микрорайонов, есть среди заказчиков и частные лица.

– Разнообразие стилей и форм наших изделий позволяет гармонично и функционально оборудовать детские площадки и места отдыха практически в любой городской и природной среде, придать красивый и законченный вид территории микрорайона, поселка, парка, сквера, детского сада или загородного участка, – говорит Илья Валерьевич.

Ушли в далёкое прошлое стандартные железные качели и карусели, скрипом своим не дававшие уснуть уставшим после работы гражданам. В соседний двор, если он, конечно, тоже оборудован продукцией компании «АВЕН», можно отправляться как в туристическую поездку: там всё будет по-другому.

10 000 единиц наименований изделий разнообразных стилей и форм позволяют не просто не повторяться, но и создавать конструкции «в стиле» городов и микрорайонов, для которых они созданы: в Королёве – на космическую тематику, а в городе воинской славы Можайске – «Крепость». Отдельная тема – игровые площадки, на которых можно «на практике» изучать правила дорожного движения, не беспокоясь за последствия их «нарушений».

Ещё одно важная, если не сказать уникальная часть продукции компании: линейка специального оборудования для поддержки и адаптации детей с ограниченными физическими возможностями. Сюда входят качели, карусели, городки и тренажеры, которые позволяют развлекаться, даже находясь в инвалидной коляске. Помните сказку Валентина Катаева про Цветик-Семицветик? Теперь для того, чтобы таким ребятам можно было играть наравне с другими детьми, вол-

шебство не обязательно. Точнее, люди стали задумываться о том, что «сказку» можно делать и своими руками.

– Наш успех, – говорит генеральный директор компании, – основан на тесном многолетнем взаимодействии с отечественными поставщиками качественных материалов и комплектующих, строгим контроле качества выпускаемой продукции и постоянных разработках совершенно новых, не имеющих аналогов у конкурентов изделий. Мы всегда готовы предложить своим клиентам оригинальную качественную продукцию из отечественных материалов по приемлемой цене, которой не страшны колебания валют.

Основные производственные площадки компании, оснащенные современным оборудованием, находятся в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, но Подмосковье является не просто потребителем их продукции. В 2014 году в Мытищинском районе был открыт сборочный цех, и теперь за продукцией этой компании, которую, кстати, знают уже не только в нашей стране, но и за рубежом, далеко ездить не надо.

Было бы желание подарить детям радость...

