БИЗНЕС ДИАЛОГ МЕДИА
business d
№ 1 февраль 2021

КАК СПОСОБ БИЗНЕС ПОЗНАНИЯ МИРА

НАТАЛЬЯ ГЛИНСКАЯ:
«НАША ЗАДАЧА – ПРИБЛИЗИТЬ ЧЕЛОВЕКА К ПРИРОДЕ»

ВАЛЕНТИНА СИГАЕВА:
«МЫ ВСЕГДА ПРИСЛУШИВАЕМСЯ К МНЕНИЮ ПОКУПАТЕЛЕЙ»

АГРО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС, ЧЕХОВ, СЕРПУХОВ

ВАСИЛИЙ БОЙКО-ВЕЛИКИЙ,
председатель совета директоров АО «Русское молоко»:

«БЫТЬ ВО ВСЁМ ВИНОВАТЫМИ – ЭТО «СУДЬБА» ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

МЫ ДУЕМ
В НУЖНОМ НАПРАВЛЕНИИ

Компания «СВОК» занимается изготовлением
Систем **В**ентиляции **О**топления и **К**ондиционирования.

Мы специализируемся на производстве полного спектра продукции для устройства и монтажа вентиляционных систем, включая расходные материалы и комплектующие.

реклама

Адрес
Московская область, г. Чехов, ул. Литейная, вл.12

Телефон
+7 (499) 642 55 45

Сайт
svok.com

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров
Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская
Ответственный редактор: Виктория Лукьянова
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Наталья Фастова
Корреспонденты: Наталия Манахова
Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына
Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Наталья Фастова, Кира Кузмина, Виолетта Скулкина
Фотографы: Роман Новиков
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».
Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.
Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru
Тел.: +7-495-730-55-50
Подписано в печать 29.01.2021 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Нас можно увидеть:
Стойки в Московской областной думе,
В Торгово-промышленной палате РФ,
В Доме правительства Московской области,
В загородных отелях и клубах Московской области.
Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:
http://www.rbgmedia.ru/

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

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

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

2	Григорий Артамонов: «Мы активно создаём основу для плодотворного сотрудничества с зарубежными компаниями»
6	Юлия Купецкая: «Предпринимательское сообщество и администрация г. о. Серпухов находятся в постоянном взаимодействии»
10	Алексей Кокорин: «Мы стараемся общаться с каждым и помогать точечно»
12	Василий Бойко-Великий: «Быть во всём виноватыми – это «судьба» предпринимателей»
18	Николай Дубина: «Роботизация – залог успеха молочных ферм»
22	Ирина Дубинина: «Наша продукция – это товар, который нужен всегда»
26	Михаил Тананов: «Четверть века мы заботимся о здоровье нации»
30	Николай Подлеснов: «Грибоводство – перспективный бизнес, но, как и любой другой, он требует денежных вливаний»
32	«Пышлицкое Агро»: рекордный урожай на болоте
36	Игорь Исаев: «Если бы я так сильно не любил своё дело, то ничего бы не получилось»
40	Владислав Корочкин: «Мы собрали все лучшие достижения, «подарив» их садоводам, любителям и профессионалам»
42	Валентина Сигаева: «Мы всегда прислушиваемся к мнению покупателей»
44	Александр Хапанцев: «Мы устанавливаем роботов, которые оптимизируют технологические этапы промышленного производства»
48	«CSBALL – когда игра становится реальностью»
50	«Планета связи» – новые границы общения
52	Ольга Вилкова: «Мы научим вас быть успешными!»
54	Евгений Романов: «Мы продолжим распространять принципы осознанного потребления»
56	Наталья Глинская: «Наша задача – приблизить человека к природе»

На обложке: Василий Бойко-Великий, генеральный директор ООО «Рузское молоко»
Фото из личного архива

ГРИГОРИЙ АРТАМОНОВ:
«Мы активно создаём основу для плодотворного сотрудничества с зарубежными компаниями»

Григорий Игоревич Артамонов вступил в должность главы городского округа Чехов в феврале 2020 года. Несмотря на то, что прошло не так много времени, Григорий Игоревич поделился с нами результатами своей работы, а также рассказал о том, какие изменения произошли в городском округе Чехов.

– Григорий Игоревич, расскажите, пожалуйста, чего удалось достичь за время вашего руководства? Какие задачи были поставлены?

– Главным приоритетом муниципальной власти и нашей команды является прямой диалог с жителями. Первое, что было сделано – удалось структурировать работу администрации, чётко распределить задачи по направлениям и подразделениям. Это дало возможность ежедневно чувствовать атмосферу в каждом населённом пункте нашего округа, узнавать, какие там проблемы и какие вопросы. Исходя из потребностей и желаний жителей, мы начали строить работу всей администрации по отраслям (благоустройство, ЖКХ, социальная защита, образование и пр.). Создали Управление внутренней политики и территориальные отделы, располагающиеся на территории сельских поселений. Назначили заместителя главы, который отвечает конкретно за это направление.

– Говоря о прямом диалоге с жителями, вы имеете в виду личный приём?

– И личный приём, и выездную работу администрации, которую планируется проводить на регулярной основе, и общественные мероприятия. Немаловажным является создание горячей линии главы – это инструмент для того, чтобы каждый житель мог позвонить по телефону и обратиться с просьбой по абсолютно любому вопросу, даже связанному с работой не администрации, а смежных структур. За прошедшие 4 месяца на горячую линию поступило больше 6 тыс. звонков, каждое обращение было отработано. Кроме того, на период пандемии у нас работала горячая линия волонтёрского корпуса.

– Какие меры поддержки были организованы для жителей во время пандемии?

– За период пандемии мы сформиро-

вали порядка 3500 продуктовых наборов за счёт средств бюджета Московской области, примерно 3500 продуктовых наборов путём пожертвований со стороны предпринимательского сообщества нашего округа.

На ежедневной основе осуществлялся мониторинг наличия масок в аптеках и магазинах.

Проводились разъяснительные беседы, регулярные выступления на радио, телевидении и в социальных сетях.

Сотрудники администрации и учреждений, в которых в период пандемии деятельность была прекращена, организовали «народный патруль». Те, кому позволяли физические возможности и возрастная категория, мониторили территорию нашего округа и следили за соблюдением режима самоизоляции. Это позволило нам стабильно держаться в лидерах Московской области по низкому количеству заболевших COVID-19.

– С какими ещё трудностями, помимо пандемии, вы столкнулись?

– Бюджет городского округа Чехов наша команда получила с огромной «дырой»: долг муниципалитета перед кредитными финансовыми организациями составлял 700 млн рублей. Мы провели перекредитование по более низким ставкам, что позволило экономить порядка 20 млн бюджетных денежных средств ежегодно. Помимо этого, для выполнения своих социальных обязательств мы не пошли по пути получения нового кредита, а открыли возобновляемую кредитную линию, самую низкую среди всех муниципалитетов Московской области. В сложной экономической ситуации мы берём деньги и, как только средства поступают в бюджет, сразу же возвращаем в банк, соответственно, не оплачиваем проценты.

– Как вы планируете развивать экономику города и округа в целом? Что уже сделано в этом направлении?

– До пандемии мы организовали предпринимательское сообщество, куда входят все субъекты крупного бизнеса. Определили с ними совместные пути экономического развития нашего округа и приоритетные направления. Создали

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ АКЦИЯ

ЭКОУТИЛИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОНИКИ
ТЕКСТИЛЬ

инвестиционный паспорт и перевели его на английский и китайский языки для привлечения новых инвесторов, чтобы развивать предпринимательство, создавать рабочие места, увеличивать бюджет за счёт налогов. К сожалению, сейчас границы закрыты, работу с иностранными инвесторами проводить сложно, но мы не сидим на месте и активно создаём основу для плодотворного сотрудничества с зарубежными компаниями.

Создано Управление промышленности и инвестиций, где работает горячая линия, по которой можно обратиться с профильными вопросами.

Был проведён аудит имущества и земельных участков, находящихся в муниципальной и иной государственной собственности. Произвели выборку определённых свободных участков для привлечения нового бизнеса. Провели аналитику и выявили ряд участков, находящихся в незаконном владении третьими лицами.

Сейчас ведём активную судебно-претензионную работу с уже имеющимися должниками. На данный момент по различным долговым обязательствам перед муниципалитетом долг составляет около 400 млн руб. И уже с начала года в бюджет муниципалитета мы вернули порядка 40 млн руб.

Также мы столкнулись с тем, что ряд предприятий работает в нашем округе, но налоги отчисляются в Москву, Тулу, Калужскую область. По моему распоряжению была создана рабочая группа по привлечению новых налоговых резидентов на территорию городского округа Чехов. Совместно с правоохранительными органами и ФНС мы проводим рейдовые мероприятия по проверке организаций, которые осуществляют деятельность на территории нашего округа, и обязываем их регистрироваться.

– Какие у вас планы по развитию округа на ближайшее будущее?

– Приоритетом для нашего округа является его благоустройство. Мы выиграли президентский грант в конкурсе лучших проектов создания комфортной городской среды в 2020 году. Весной 2021-го начнутся работы по строительству набережной реки Теребенка, и к середине лета часть прудов уже будет обустроена согласно проекту.

Мы прорабатываем совместно с дизайнерами единый архитектурный облик нашего города. На законодательном уровне будет утверждено брендирование вывесок на магазинах, прилавках, домах.

Сейчас идёт реконструкция привокзальной площади, поскольку это «лицо» города. Против незаконно возведённых строений на площади мы будем бороться через суд.

К сожалению, наш городской округ участвует лишь в 30% государственных программ Московской области и получает финансирование только из этих источников. В следующем году мы планируем участвовать уже в 60%, что значительно увеличит поступления из регионального бюджета в наш муниципалитет.

Также сейчас ведётся ремонт бассейна в «Олимпийском». Когда мы приехали его инспектировать, он находился в удручающем состоянии: трещины, протечки в технических помещениях, жижа на дне, грибок. После технического обследования выяснилось, что плавать в этом бассейне небезопасно, в любой момент может произойти обрушение. Во время пандемии бюджет не предусматривал подобных затрат, но здоровье наших граждан в приоритете. И мы приняли для себя решение: тот доход, который получает спорткомплекс, направить на ремонт.

Кроме того, за период пандемии мы реконструировали ледовую арену: заменили оборудование и привели объект в рабочее состояние.

В этом году возобновилось строительство второго корпуса школы в мкрн. Губернский. Ввод объекта в эксплуатацию планируется к новому учебному году.

12 декабря состоялось открытие искусственного катка на Советской площади: современное оборудование позволяет эксплуатировать лёд даже в плюсовую температуру. Вход на каток свободный, действуют только ограничения по единовременному количеству посетителей, связанные с эпидемиологическими мерами.

ЮЛИЯ КУПЕЦКАЯ:

«Предпринимательское сообщество и администрация г. о. Серпухов находятся в постоянном взаимодействии»

Интервью главы г. о. Серпухов Юлии Купецкой для журнала «Бизнес-Диалог. Муниципалитет»

Городской округ Серпухов является самой южной частью Московской области, и, несмотря на его отдалённость, здесь сосредоточено более 150 крупных и средних предприятий и свыше 2000 организаций, занимающих нишу малого бизнеса. О том, какие бизнес-проекты реализует город, какие взаимоотношения складываются между предпринимателями и органами власти, рассказала глава городского округа Серпухов Юлия Олеговна Купецкая.

– Юлия Олеговна, расскажите о важных бизнес-проектах, которые реализуются на территории городского округа Серпухов? Можно ли выделить наиболее значимые из них?

– В настоящее время на территории городского округа реализуется более 30 инвестиционных проектов. Они предполагают как расширение существующих предприятий, так и создание новых. Специалисты МКУ «Комитет развития инвестиций, предпринимательства и потребительского рынка» оказывают поддержку и сопровождают каждый проект. Завершение любого из них – это увеличение нашей экономической базы и создание новых рабочих мест.

МОУ «Институт инженерной физики» завершает строительство производственных научно-исследовательских лабораторий и конструкторского бюро. Здесь получат работу более 300 квалифицированных специалистов.

Готовится к выходу на полную мощность новый тепличный комплекс в деревне Свинёнки. Первая очередь на площади в шесть гектаров уже запущена в работу. В ближайший месяц планируется собрать урожай. Вторая очередь ООО «Туровский тепличный комплекс» будет введена в эксплуатацию в первом квартале 2021 года. Расчётная мощность проекта – 4 тысячи тонн овощей в год.

Предприятие ООО «Платинум Абсолют», запустив производство в 2020 г., создало более 150 рабочих мест. В наступившем году, за счёт расширения производства по выпуску ингредиентов для пищевой промышленности, планируется увеличение численности сотрудников до 160 человек.

В планах ГК «Эверест» – реализовать долгосрочный проект по производству упаковки и одноразовой посуды из бумажной массы на территории технопарка «Нара». Схожее направление выбрало и ООО «Мистерия Пласт», которое планирует запустить подобный завод на 240 рабочих мест, а АО «Артпласт» уже в начале следующего года организует производство по выпуску экологически чистых пакетов на основе бумаги.

– Не секрет, что сектор МСП является двигателем развития округа. Скажите, как выстраивается диалог между предпринимателями и администрацией городского округа? С какими проблемами чаще всего сталкиваются местные предприниматели?

– Предпринимательское сообщество и администрация г. о. Серпухов находятся в режиме постоянного взаимодействия. Со своей стороны, мы оказываем бизнесу активную консультационную поддержку, а также содействуем в решении различных вопросов. Их перечень весьма широк: подбор земельных участков, муниципальных или коммерческих производственных площадей, получение мер государственной поддержки бизнеса, размещение нестационарных торговых объектов и

многое другое. Администрация городского округа открыта для диалога с предпринимателями и готова оказать помощь в любой ситуации!

– Привлечение инвестиций всегда является одной из главных задач для каждого округа. Скажите, какие шаги предпринимает администрация для повышения инвестиционной привлекательности г. о. Серпухов?

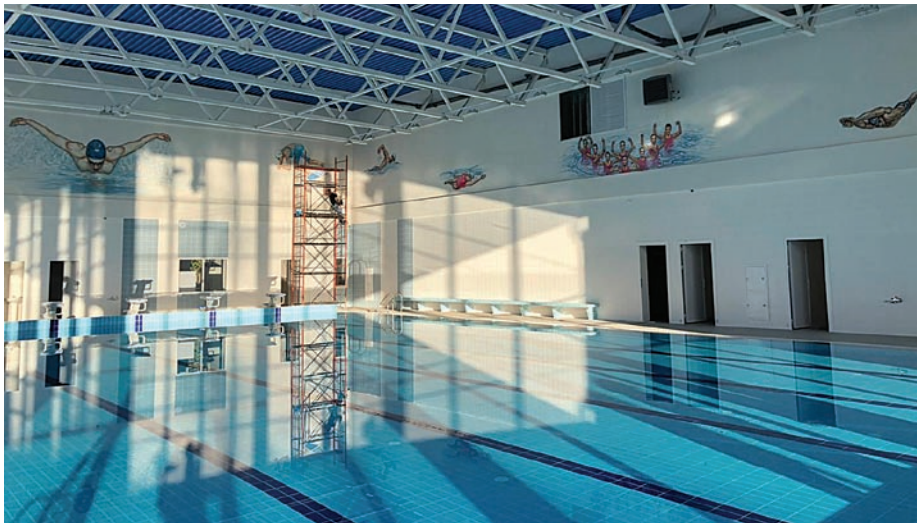
– В первую очередь это обеспечение доступности информации для инвесторов всеми способами: размещение данных об имеющихся свободных земельных участках, производственных помещениях на территории Серпухова на Инвестиционном портале Московской области и сайте администрации муниципального образования в разделе «Инвестиции». Помимо этого, содействуем инвесторам в подборе объектов, а также в подготовке проектно-разрешительной документации, получении технических условий на подключение к необходимым энергоносителям, осуществляем сопровождение инвестиционных проектов и оказываем помощь в выборе мер государственной поддержки, чтобы обеспечить комфортные условия нашим инвесторам.

– Период пандемии внёс коррективы в планы развития экономики. Скажите, как пережили этот период предприниматели городского округа? Какие меры поддержки были им предложены?

– Пандемия, безусловно, оказала сильное влияние на бизнес. Предприниматели нашего городского округа обращались к нам по вопросам оказания мер поддержки. Наиболее востребованными из них в этот период времени стали оформление субсидий на выплату заработной платы сотрудникам предприятий, налоговые льготы, возможность получить снижение или отсрочку арендных платежей, а также льготное кредитование. Сотрудники администрации консультировали и разъясняли информацию по кругу вопросов, касающихся ограничительных мер, сроков возобновления деятельности, соблюдения правил отраслевых стандартов.

Необходимо отметить, во время пандемии многие отрасли сделали важные открытия: работодатели выявили, что ра-

Гидравлический подъёмник для лиц с особыми возможностями здоровья



бота «на удалёнке» может быть не менее эффективной, чем в офисе, предприниматели освоили интернет-торговлю. Некоторые заведения общепита, ранее не использовавшие услуги доставки, внедрили такое направление именно сейчас и даже после отмены ограничительных мероприятий не стали от него отказываться. Поэтому можно сказать, что сложный период мы преодолеваем совместными усилиями, а новые формы работы получают дополнительное развитие.

– На территории Московской области реализуется большое количество социальных программ, помогающих повысить уровень жизни населения. Какие из них выполняются на территории вашего городского округа? Есть ли программы, реализация которых только предстоит в будущем?

– Из года в год бюджет городского округа Серпухов сохраняет социальную направленность. В рамках муниципальной программы «Социальная защита населения на 2020-2024 годы» действует ряд подпрограмм, нацеленных на поддержку отдельных категорий граждан.

Так, подпрограмма «Доступная среда» направлена на увеличение доли доступных муниципальных объектов социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры в общем количестве приоритетных муниципальных объектов в городском округе Серпухов для инвалидов и других маломобильных групп населения.

Стоит отметить, что из 114 муниципальных объектов социальной инфраструктуры 83, т. е. почти 72,8%, были адаптированы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями.

Благоустройство общественных территорий, строительство новых социальных объектов происходят с учётом всех современных требований доступной среды. Все условия созданы в двух пристройках к школам, введённым в эксплуатацию в августе текущего года, в пристройке, которая сейчас готовится к сдаче. В новом ФОК с плавательным бассейном также установлено оборудование для лиц с повреждением опорно-двигательного аппарата. В феврале он тоже распахнёт свои двери для пловцов: профессионалов и любителей.

Подпрограмма «Социальная поддержка граждан» подразумевает оказание следующих мер поддержки: предоставление субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг семьям с низким доходом; предоставление государственных гарантий муниципальным служащим, поощрение за муниципальную службу; выплата единовременного пособия семьям при рождении второго, третьего и последующих детей; адресная материальная

помощь гражданам, попавшим в трудную жизненную ситуацию; единовременные выплаты почётным гражданам.

Возможностью получить субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг воспользовались 3,8 тысячи семей и 4,6 тысячи граждан.

Значение подпрограммы «Развитие системы отдыха и оздоровления детей» сложно переоценить, ведь на сегодняшний день в городском округе Серпухов проживает более 14 тысяч детей в возрасте от 7 до 15 лет, притом 2,5 тысячи из них находятся в трудной жизненной ситуации. Несмотря на сложную эпидемиологическую ситуацию, за 12 месяцев 2020 года оздоровительный отдых получили 8759 детей, в том числе 1547 детей, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Дети отдыхали в санаториях по путёвкам от Управления социальной защиты населения. В Лагере настоящих героев и оздоровительном лагере «Лужки» дети участвовали в трудовых бригадах, тренировочных спортивных сборах. В парках им. Олега Степанова и «Питомник» младшее поколение принимало участие в анимационных мероприятиях. Интерактивные занятия и мастер-классы прошли в Серпуховском историко-художественном музее, в библиотеках, а курсы реабилитации дневного пребывания – в комплексном центре социального обслуживания и реабилитации «Меридиан». Также юные серпуховичи посещали школу ремёсел в Музейно-выставочном центре, праздники двора, организованные дворцами культуры и сельскими клубами.

Подпрограмма «Развитие трудовых ресурсов и охраны труда» включает комплекс мер, направленных на реализацию государственной политики сохранения здоровья трудоспособного населения, предотвращение роста напряжённости на рынке труда, снижение уровня производственного травматизма на территории городского округа Серпухов.

В результате реализации всех мер в организациях, ведущих свою деятельность на территории нашего муниципального образования, несчастных случаев на производстве со смертельным исходом в этом году не выявлено.

Подпрограмма «Развитие и поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций» направлена на обеспечение финансовой, имущественной, информационной и консультационной поддержки НКО органами местного самоуправления.

На территории городского округа Серпухов ведут деятельность 44 такие организации, в их числе Центр социального обслуживания, Православная классическая гимназия во имя прп. Варлаама Серпуховского, общество семей с детьми-

инвалидами «Люмос», школа-интернат «Абсолют», хоккейный клуб «Звезда», футбольная школа «Крепость», благотворительный фонд «Зоозащита плюс» и др.

В этом году администрация оказала имущественную поддержку 14 организациям в предоставлении площади на условиях льготной аренды или безвозмездного пользования. Двум организациям была оказана финансовая поддержка в виде субсидий из средств муниципального бюджета.

АЛЕКСЕЙ КОКОРИН:

«Мы стараемся общаться с каждым и помогать точечно»

Несмотря на то, что предприниматели, ведущие свой бизнес, считаются сильными людьми, которым по плечу любые преграды, отрадно осознавать, что существуют бизнес-сообщества, а также торгово-промышленные палаты, цель которых – помочь предпринимателям в любой нестандартной ситуации. Особенным спросом ТПП стали пользоваться в период ограничений, связанных с распространением новой коронавирусной инфекции. Заканчивается ли на этом перечень оказываемых услуг? О том, как развивалось одно из самых молодых отделений Торгово-промышленной палаты Московской области, рассказал Алексей Кокорин, руководитель Чеховского отделения ТПП МО.

– Как давно существует Чеховское отделение Торгово-промышленной палаты Московской области? Сколько членов входит в его состав в настоящее время?

– Чеховское отделение Торгово-промышленной палаты Московской области существует с сентября 2018 года. Оно было создано исходя из сложившегося запроса предпринимателей на сильное и надёжное объединение, которое будет представлять и защищать их интересы.

В настоящее время членами отделения являются более 30 компаний, имеющих как разные сферы деятельности, так и совершенно разный масштаб, от микропредприятий до крупного бизнеса. Понятно, что их запросы и ожидания очень сильно отличаются друг от друга. Но мы стараемся общаться с каждым и помогать точечно.

– Каким образом происходит взаимодействие между палатой и представителями малого и среднего бизнеса? Какие преференции получает предприниматель, став членом ТПП?

– Помимо взаимодействия с членами Торгово-промышленной палаты Московской области, мы стараемся оказывать содействие и поддержку всему бизнесу, находящемуся на нашей территории. К нам поступает очень большое количество обращений за консультациями по самым разным вопросам. Особенно много их было в период действия наиболее жёстких ограничительных мер. Я считаю, мы хорошо справились в тот момент с организацией информационного взаимодействия, что помогло многим

предпринимателям нашего городского округа сориентироваться в сложившейся непростой ситуации.

И всё же на первом месте для нас – конечно, компании, являющиеся членами палаты. Мы детально рассматриваем каждое их обращение, каждый запрос и стараемся находить решение даже в самых непростых ситуациях, будь то земельные вопросы на территории нашего городского округа или международные отношения.

– Перечислите наиболее популярные услуги, за которыми обращаются современные предприниматели в ТПП. С какими проблемами им приходится сталкиваться чаще всего?

– Палата оказывает различные услуги для бизнеса. Наиболее востребованные из них – это сертификация и проведение различных экспертиз. По ряду направлений система торгово-промышленных палат обладает исключительным правом выдачи сертификатов, по другим к нам обращаются из-за высокого статуса доверия к системе палат. Помимо этого, мы оказываем услуги консалтинга, сопровождения инвестиционных проектов, услуги по разработке и анализу бизнес-планов и многие другие.

В ближайшее время планируем запустить проект «одного окна» в сфере услуг, связанных с недвижимостью. Этот проект инициирован созданным нами Комитетом Торгово-промышленной палаты Московской области по экономике и развитию рынка недвижимости. Он предполагает ускорение и упрощение многих процедур как для профессионального бизнес-сообщества, так и для физических лиц. Мы планируем получить право на оказание услуг по сертификации гостиниц.

– Удалось ли вам воплотить в жизнь все планы в 2020 году?

– Да, в ушедшем году нам удалось достичь многого! В октябре я получил сертификат бизнес-тренера Корпорации МСП, который даёт нам право реализовывать образовательные продукты корпорации. Это направление мы, безусловно, будем развивать и дальше! Несмотря на пандемию, мы провели, в основном в онлайне, муниципальные этапы конкурса «Леди-Бизнес. Подмосковье – 2020». Их победительницы примут участие в региональном финале, который состоится уже в 2021 году. Для нас этот проект очень важен, ведь зародился он именно в Чехове и потом был масштабирован на всю Московскую область.

Также мы продолжаем активно участвовать в развитии и поддержке туристического бизнеса региона, что в прошлом году приобрело особую актуальность.

Сейчас мы работаем над запуском брендированного маршрута «Губернское кольцо Подмосковья», который, уверен, сильно поможет развитию туризма в наше регионе!

У нас большие планы!

ВАСИЛИЙ БОЙКО-ВЕЛИКИЙ:

«БЫТЬ ВО ВСЁМ ВИНОВАТЫМИ – ЭТО «СУДЬБА» ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

О вкусах, говорят, не спорят, потому что вкусы у всех разные. О вкусе продукции агрохолдинга «Русское молоко» не спорят ещё и потому, что он бесспорен... Но с основателем и главой совета директоров этой компании Василием Бойко-Великим интересно поговорить не только о проблемах отрасли. Поговорить и поспорить. Если, конечно, получится... К сожалению, сегодня такому разговору мешают не столько сила духа, сила убеждения собеседника, сколько тот факт, что находится он в СИЗО. Но мы передали ему наши вопросы, на которые Василий Вадимович согласился ответить.

«ИЗ-ЗА МОЕГО СОДЕРЖАНИЯ ПОД СТРАЖЕЙ ГОСУДАРСТВО УЖЕ ПОТЕРЯЛО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ СЛЕДСТВИЕ МНЕ ВМЕНЯЕТ»

– Василий Вадимович, четыре года назад мы с вами беседовали в основном о проблемах молочной отрасли. Сегодня, когда вы уже более полутора лет находитесь под стражей, начинать с молока было бы неправильно… Известно, что причины у любого события бывают как явные, так и скрытые. На ваш взгляд, что является подоплёкой вашего уголовного преследования: юридическая ошибка, бизнес-конфликт или чья-то личная неприязнь?

– Причины моего ареста и содержания под стражей мне пока до конца не ясны. Тем более что семеро из восьми остальных обвиняемых находятся под домашним арестом. То, что это грубая юридическая ошибка, несомненно. У следствия имеются стопроцентные факты, доказывающие необоснованность предъявленных мне обвинений. Уже признано незаконным моё содержание под стражей в мае-июне 2020 года. Уверен, что в очередной раз будут признаны незаконными и другие действия следователей в отношении меня. Это всего лишь вопрос времени. Вменяют мне странную цифру – 89 млн рублей, а руководителям банка ООО «КБ «Кредит Экспресс» – более 250 млн рублей. Для обычного коммерческого банка это крайне небольшие цифры. Как правило, руководителям обанкротившихся коммерческих банков вменяют хищения на миллиарды.

Да, действительно, в банке есть недостача. И да, между некоторыми, в том числе бывшими, акционерами банка есть и конфликт, к которому я отношения не имел и не имею. Но по каким-то своим причинам разные стороны пытались и пытаются меня в этот конфликт втянуть. Хотя одним из пяти членов совета директоров небольшого банка ООО «КБ «Кредит Экспресс», у которого три года назад, 15 марта 2018 года, отозвали лицензию, я был лишь в течение последнего года его деятельности. Я никогда не занимался финансово-хозяйственной деятельностью никакого банка, в том числе и этого. Просто предприятия агрохолдинга «Рузское молоко» кредитовались в этом банке и по просьбе других участников приобрели небольшую – в размере 10% – долю в банке за четыре года до отзыва лицензии. Но деятельность ООО «КБ «Кредит Экспресс» ни я, ни агрохолдинг никогда не контролировали и не могли этого делать. Два бывших председателя совета директоров этого банка и два бывших его директора – главные участники – на свободе (один под домашним арестом). Есть ли у них неприязнь лично ко мне? Может быть, есть, но конкретно пока ничего сказать не могу.

– Это уже не первое дело, по которому против вас ведётся следствие. Первое длилось 15 лет и только недавно было окончательно закрыто. Жить и работать под таким прессингом – дело непростое, но «Рузское молоко» – один из самых известных в стране молочных брендов. Не по количеству – по качеству! И ассоциируется этот бренд в первую очередь с вашим именем. Как удавалось в таких условиях сохранять предприятие, развивать его? И как, кто руководит им сейчас?

– Руководят сейчас агрохолдингом «Рузское молоко» топ-менеджеры и другие акционеры, которые руководили им и до моего ареста. Последние годы перед арестом я больше занимался научной и просветительской деятельностью в рамках Просветительского фонда имени

Мастер-класс Марики Кравцовой для Роскачества и Рузского Молока

Святого Василия Великого. Сохранилось и работает предприятие милостью Божьей и трудами сотрудников.

– Говорят, что история не имеет сослагательного наклонения. В том числе и история компании. И всё-таки: можно ли хотя бы приблизительно рассчитать если не прямые убытки, то упущенную выгоду – от нереализованных планов, несостоявшегося развития? Я имею в виду упущенную выгоду не только самой компании, но и государства: от недополученных налогов, от того, что меньше на прилавках качественной продукции. Ведь не просто же так полтора года назад Владимир Путин сказал, что «нет необходимости по экономическим статьям человека сажать за решётку». Но при этом вы полтора года продолжаете находиться в СИЗО…

– Согласен с вами. Наши компании потеряли из-за уголовных дел, ведущихся против меня более 15 лет, миллиарды и миллиарды рублей. Примерно такого же порядка и государственные потери: от налогов, нереализованных проектов развития, утраты тысячи новых рабочих мест. И конечно, за последние полтора года моего содержания под стражей государство потеряло уже гораздо больше денег, чем следствие мне вменяет.

Увы, российская экономика последние семь лет растёт медленно. К существующему спаду развития могло привести и ухудшение инвестиционного климата. Дело ведь не только и не столько в санкциях и пандемии, сколько в недостаточности системы защиты предпринимательской деятельности. И в судах, и в других государственных инстанциях. В низких темпах развития экономики во многом, на мой взгляд, виновата и политика Центробанка, сдерживающая инфляцию путём подавления роста экономики.

Увы, выполняются далеко не все указания и даже законы, подписанные президентом России Владимиром Путиным. Хорошие законы на деле не всегда должным образом исполняются госорганами на местах, хотя президент стремится улучшить инвестиционный климат и выступает инициатором многих правильных решений. В частности, 2 августа 2019 года принята новая редакция ч. 1.1. ст. 108 УПК РФ, запрещающая держать в тюрьме предпринимателей, которые не скрываются от следствия. Но она работает выборочно: кого следствие хочет «прессовать», того всё равно держит в СИЗО.

«МНЕ ОЧЕНЬ ЖАЛЬ, ЧТО Я НЕ МОГУ СЕЙЧАС ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ И РАДОСТЬ СВОИМ БЛИЖНИМ И ОТЧИЗНЕ»

– Теперь о потерях личных. Для любого человека нахождение в СИЗО – испытание. Что помогает вам держаться? Не возникает ли у вас желания «всё бросить»? Про выезд в другую страну, зная ваши слова, что «эмиграция – это вторая смерть», даже не спрашиваю. Хотя для очень многих предпринимателей бизнес в России заканчивается именно этим… Что вы делаете для того, чтобы месяцы, проведённые в СИЗО, в тюрьме, не оказались для вас полностью потерянными? Ведь сознание своей правоты даёт силы, но не возвращает время, вычеркнутое из активной жизни.

– Нахождение в СИЗО – в тюрьме – это жестокое испытание и мучение для любого человека и для меня тоже. Я очень тяжело переношу ограничение движения в тесной душной камере. Мне тяжело от того, что я не могу видеть небо, поля, речки и всю красоту мира, сотворённую триединым Богом. Тяжело, что вынужден слушать беспрерывно работающий телевизор, дышать чужим табачным дымом. Мне тяжело не общаться с моей супругой, мамой, детьми, маленькими внуками и всеми моими близкими. В тюрьме я уже в общей сложности 40 месяцев – больше трёх лет. Из них содержание меня в тюрьме 20 месяцев в 2007-2008 годах Президиум Верховного суда РФ 25 марта 2019 года уже признал незаконным и выплатил мне скромную компенсацию. В 2020 году моё содержание в СИЗО в мае и июне также признано судом незаконным.

Мне очень жаль, что я не могу сейчас приносить пользу и радость своим ближним и Отчизне в полной мере своих сил. Однако и в тюрьме стараюсь заниматься не только своей защитой, но и научными работами по истории России и истории Церкви, просвещением ближних. Написал несколько статей по обстоятельствам злодейского ритуального убийства царской семьи в 1918 году и о времени царствования благоверного царя Иоанна Васильевича Грозного. Окружают меня в СИЗО разные люди, есть и такие, которые совершили преступления и признались в этом, покаялись, есть и те, кто, наверное, невиновен. Многие из моих сокамерников с интересом читают выпущенные нашим издательством молитвословы и исторические книги про царей Николая II, Александра III, Иоанна Грозного и других. Недавно один из сокамерников принял святое крещение во имя Отца, Сына и Святого Духа милостью Божьей.

Все хвалят рузские молочные продукты

за качество, некоторые их с удовольствием вкушали ещё на свободе. В передачах получаю их и сейчас. Стараюсь заниматься активной жизнью и в СИЗО, много времени уделяю молитве и изучению трудов Святых Отцов и Священного Писания, веду просветительские беседы с сокамерниками, занимаюсь физкультурой на прогулках, стараюсь не унывать.

«...А ЧУДЕСА НАС ОКРУЖАЮТ ПОВСЕМЕСТНО И КАЖДЫЙ ДЕНЬ»

– Ещё несколько личных вопросов. Первый из них касается вашего отношения к религии. В одном из интервью вы сказали, что окончательно уверовали в существование Бога, «изучив квантовую механику, теорию относительности и квантовую теорию поля». Но именно на достижения науки, в том числе и в этих её областях, зачастую ссылаются атеисты. Как получается, что, глядя в одну сторону, люди видят разное?

– Подавляющее число физиков XX и XXI веков верили и верят в Бога-Творца, в том числе и создатели квантовой механики и теории относительности Нильс Бор, Эрвин Шрёдингер, Вернер Гейзенберг, Альберт Эйнштейн и другие. Есть и неверующие физики, например Стивен Хокинг.

Среди атеистов 99,99% квантовую механику вообще не знают, да и о Боге имеют крайне скудное представление ввиду практически полного отсутствия религиозного образования у нас в стране с советских времён. В большинстве стран Европы и Америки нельзя получить аттестат зрелости, если ты не изучил Библию – Ветхий и Новый Заветы, даже если ты атеист, буддист или мусульманин. Эти книги – сокровище человеческой культуры. Вся современная теоретическая физика микромира и космическая физика построены на квантовой теории, где движение объектов описывается пси-функцией, которая и есть материальный прообраз СЛОВА – истинного Божественного знания, ЛОГОСА по-гречески.

– Расхожее мнение: «Церковь должна быть отделена от государства». Про государство сейчас не будем, поговорим о бизнесе.

Ваш бизнес от религии не просто не отделён, скорее наоборот. Почему вы считаете это настолько важным? Как к этому относятся сотрудники вашей компании? И как сохранять веру, если «чудес всё нет, а трудностей всё больше»?

– Никакое государство, по существу, от религии не отделено. Любым государством управляют люди, которые во что-то верят. Атеизм – это тоже форма религии. И свою предпринимательскую деятельность я старался и стараюсь строить по заповедям Христовым, хотя это очень непросто и далеко не всегда получается.

А чудеса нас окружают повсеместно и каждый день. Главное чудо Божие, что я жив и стремлюсь служить Богу и ближним. Ещё в 2007-2008 годах по молитве Антипе Пергамскому у меня в тюрьме переставали болеть зубы, прошли многие болезни, хотя и не все. Многие мои сердечные пожелания Господь исполняет по Своей милости и сегодня, всех не перечислишь. Приведу лишь отдельные. Мой сосед по камере в Можайске оказался без сигарет и очень страдал. Хотя я и против курения, но мне стало его жалко и я предложил ему по заповеди Божьей «Просите и обрящете» попросить охрану принести сигарет. Он не поверил, и мне пришлось просить за него, даже включить сигнал вызова охранника – через 30 секунд охранник принёс ему три пачки сигарет и спички. Чудо Божие. Мы, христиане, помним слова Священного Писания «много скорби праведным, и от всех их избавит я Господь», главное – стремиться быть праведным и уповать на Господа Бога.

Самоотверженная работа руководителей и сотрудников предприятий агрохолдинга «Русское молоко», качественная продукция наших предприятий, несущая здоровье людям, укрепляющая их иммунитет, – тоже настоящее чудо Божие. Многие наши сотрудники, и я в том числе, уже переболели COVID-19 и, слава богу, без особых последствий, никто не умер. Главные причины – упование на Святую Троицу, участие в таинствах Русской православной церкви, здоровый образ жизни и здоровое питание, в том числе рузскими молочными продуктами. Верю, что с Божьей помощью все трудности мы преодолеем и клевета, в том числе в отношении меня, рассеется.

«БОЛЬШИНСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТРУДИТСЯ НА БЛАГО ОТЧИЗНЫ И БЛИЖНИХ. И ГОСПОДЬ ЭТО ВИДИТ»

– В сознании многих людей «предприниматель» – едва ли не синоним слова «преступник». Вас тоже обвиняли в «хищении» земель на том основании, что по договорам вы заплатили за них цену, которая сначала тех, кто эту землю продавал, устраивала, а потом, уже после совершения акта купли-продажи, устраивать перестала. Государство тоже, как кажется, смотрит на предпринимателей с позиции «нет невиновных, есть недорасследованные». Как вы считаете, удастся ли когда-нибудь такую психологию изменить – как со стороны людей, так и со стороны власти? Или же быть во всём виноватыми – это «судьба» предпринимателей?

– Да, вы правы. В России до сих пор предпринимателя многие рассматривают априори как преступника. Причины, конечно, разные. Во-первых, среди предпринимателей действительно есть преступники, но не больше, чем среди людей других профессий, во-вторых – у нас по-прежнему по городам и весям стоит более 100 тысяч истуканов ВИЛа (Ленина), а его незахороненный труп лежит на Красной площади в Москве, одной из главных площадей страны.

Да ещё и памятники других богоборческих большевистских вождей, которые пулемётами и концлагерями вбили в массы утверждение, что предприниматели – это воры, и продвигали лозунг «грабь награбленное». И даже памятник Дзержинскому некоторые пытаются вернуть на Лубянку. Пока Россия не вернётся к своим корням, к православию, любви к ближнему как основе государственной политики, быть во всём виноватыми – это «судьба» предпринимателей. Но большинство из них, как и большинство граждан России, трудится на благо Отчизны и ближних. И Господь это видит. А это главное. Надеюсь, за это дарует всему русскому народу покаяние и прощение грехов наших и наших предков: грехов богоотступничества и клятвопреступления перед царём – помазанником Божьим.

– Земля, которую вы когда-то выкупили, продолжает давать качественную сельхозпродукцию, а не стоит заброшенной или «засеянной» коттеджными посёлками. Известна ли вам судьба тех участков и сельхозпредприятий, которые в ваш агрохолдинг не вошли? Что показали годы: лучше, когда каждый сам за себя или когда все вместе? Небольшие фермерские хозяйства или хозяйства крупные?

– В Рузском округе продолжают работать несколько фермеров и два небольших хозяйства, помимо нашего агрохолдинга, а одно уже не работает с 2000 года. В соседних районах Московской области состояние сельского хозяйства примерно аналогичное. То, что перестало работать до 2010 года, как правило, не работает, а то, что выжило, работает и сейчас. Фермеров мало, тяжело им в нечернозёмной полосе. Здесь больше должны работать средние и крупные сельхозпредприятия. И в Московской области относительно недавно, уже при губернаторе Андрее Воробьёве, стали строить новые крупные фермы. С каждым годом их становится всё больше. Надеюсь, после моего освобождения из СИЗО и наш агрохолдинг будет строить такие.

– Несколько лет назад среди шагов, которые необходимо срочно сделать для развития молочной отрасли, вы называли запрет на ввоз пальмового масла и ограничение торговых наценок в сетях. Судя по всему, эти проблемы так и остались нерешёнными. Добавились ли к ним другие, столь же острые?

– Новых острых проблем не появилось. Я по-прежнему считаю, что надо запретить пальмовое масло или для начала ввести его сертификацию, а также ввести запрет на использование тяжёлых фракций пальмового масла в пищевой промышленности. И ограничить законодательно наценки торговых сетей на обычную пищевую и сельскохозяйственную продукцию. Убрать монополизм торговых сетей, который с каждым годом всё больше.

– И в заключение – конкретно о компании «Рузское молоко». В столь трудное для вас время какими вы видите её возможности и перспективы?

– Наша компания расширяет линию молочной продукции, обновляет текущие продукты. Мы выпускаем сейчас уже уникальный молочный продукт – мягкий творог. Более вкусного молочного продукта я в своей жизни не ел ни в России, ни за рубежом. Всем рекомендую.

Ведётся реконструкция старых молочных ферм. Также в ближайших планах – строительство новой крупной молочно-товарной фермы, если государство поможет. Развивается сеть фирменных магазинов, а ещё очень сильно вырос за последний год объём продаж через интернет-магазин. И там и там можно прямиком с молокозавода купить все наши молочные продукты, а это более 30 наименований.

Конечно, чем быстрее я окажусь на свободе, тем быстрее это будет реализовываться и удастся решить многие имеющиеся вопросы.

– Желаем вам здоровья, удачи, торжества справедливости и скорейшего возвращения к вашему труду.

– Спасибо!

Алексей Сокольский

любят взрослые и дети
Рузское молоко
Творог
мягкий
140г

НИКОЛАЙ ДУБИНА: *«Роботизация – залог успеха молочных ферм»*

Молоко – важнейший продукт питания в рационе человека. Уже не одно тысячелетие человечество остаётся верным потребителем этого продукта. За это время технология производства молока претерпела существенные изменения. А последние 10 лет на молочных фермах трудятся самые настоящие роботы. О том, как роботизированное доение стало реальностью в России, мы попросили рассказать генерального директора ООО «Фермы Ясногорья» Николая Николаевича Дубину.

– Ваша компания – пионер в области роботизации молочного животноводства России. Первого робота для доения коров вы установили 10 лет назад, расскажите, как это было?

– Тогда это была настоящая диковинка: собирались целые автобусные экскурсии и приезжали посмотреть на его работу. Многие фермеры были знакомы с европейским опытом, при этом они упорно считали его непригодным к российским условиям по разным причинам. Но однажды произошла встреча с человеком, который был готов рискнуть и поставить у себя на ферме робота. Результаты превзошли все ожидания: бурёнки быстро «распробовали» роботизированное доение и отблагодарили хозяина чемпионскими надоями. Сейчас у этого фермера 15 роботов и мы продолжаем сотрудничать.

– Вы являетесь первым в России дилером концерна Lely, почему вы остановили свой выбор на этом производителе?

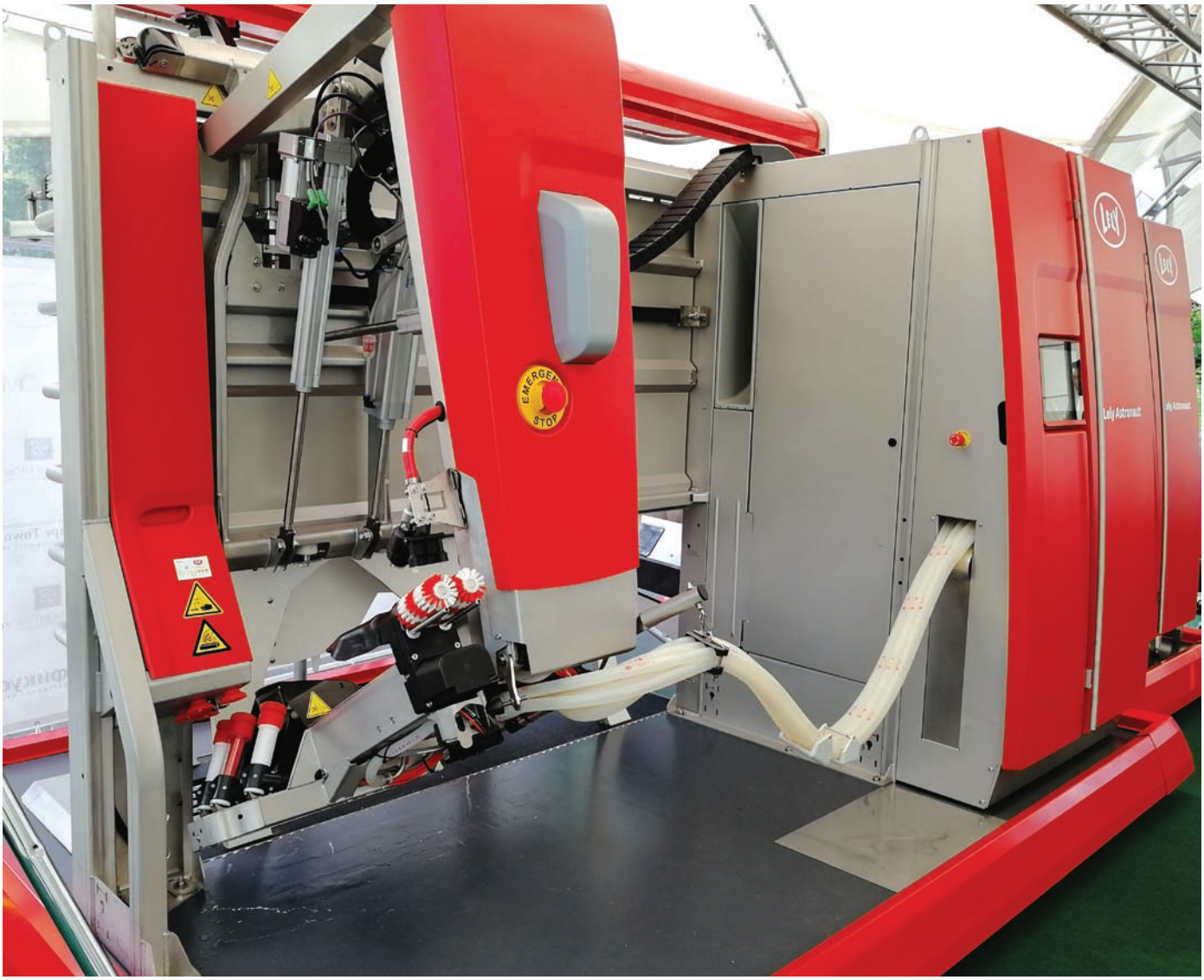
– Первый доильный робот был изобретён компанией Lely, мировым лидером в области роботизации сельского хозяйства. На сегодняшний день большинство установленных и успешно работающих роботов во всех странах, где есть возможность содержать коров, – это роботы Lely Astronaut. Кроме того, Lely не ограничился созданием доильного робота: разработаны и произведены роботы для кормления, уборки, ухода за животными. К выходу на рынок готовятся новинки, в частности роботизированная система переработки молока.

– Как идёт роботизация молочного животноводства в России и кто выигрывает от внедрения современных технологий?

– От этого выигрывают все, кто хоть както к этому сопричастен. Потребители получают высококачественный и полезный продукт, фермер повышает эффективность своего труда, гордится его результатом, сельские регионы получают новый вектор развития, в деревни возвращаются жители – тут можно долго перечислять. Мы всё это видим своими глазами в реальном времени: за 10 лет мы, как инжиниринговый центр, реконструировали и оснастили современным оборудованием уже более 40 молочно-товарных ферм в разных регионах страны.

– Вы упомянули, что ООО «Фермы Ясногорья» — инжиниринговая компания, какие собственные разработки вы ведёте?

– Да, мы не остановились только на автоматизации доения. У компании есть несколько перспективных разработок в



области автоматизации и оптимизации процессов, аналитики данных с привлечением искусственного интеллекта. В качестве основных направлений мы выбрали следующие: автоматизация хранения сочных кормов, включая автоматизированную раздачу и составление рациона для различных групп животных; идентификация, аналитика и сбор данных о поведении и жизнедеятельности коров на основе видеонаблюдения с последующей обработкой на базе искусственного интеллекта. С этими разработками мы готовы выйти на рынок уже в этом году.

– Что ещё вы запланировали на 2021 год?

– В наших планах – начать строительство собственного животноводческого комплекса в Тульской области, в оснащении которого будут задействованы самые передовые технологии. Кроме того, будут опробованы научно-технические разработки, которые появятся на молочной ферме впервые в России. Добавлю, что при проектировании комплекса мы отошли от традиционного подхода: в нашей BIM-лаборатории мы создали полную цифровую модель комплекса, там уже сейчас ходят виртуальные коровы и производится виртуальное молоко. Такой подход значительно упрощает процесс строительства, сокращает сроки его проведения, обеспечивает качество и последующую эксплуатацию.

ВЛОЖЕНИЯ В ПОДОБНУЮ ФЕРМУ ДОВОЛЬНО БЫСТРО ОКУПАЮТСЯ, К ТОМУ ЖЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РОБОТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИТЬ ШТАТ ПЕРСОНАЛА, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, И ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА. НО ДАЖЕ ЗНАЯ О НЕОСПОРИМЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ, МНОГИЕ ФЕРМЕРЫ ВСЁ ЖЕ НЕ СПЕШАТ ПЕРЕХОДИТЬ НА РОБОТИЗИРОВАННОЕ ДОЕНИЕ. ХОТЯ УСТАНОВКИ LELY НА НАШЕМ РЫНКЕ УЖЕ 10 ЛЕТ И СТАНОВИТСЯ ПОНЯТНО, ЧТО МОЛОЧНОЕ ЖИВОТНОВОДСТВО И ДАЛЬШЕ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ В СТОРОНУ РОБОТИЗАЦИИ, НЕ ВСЕ ПОКА ГОТОВЫ ПРИНИМАТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. НО С КАЖДЫМ ГОДОМ ФЕРМЕРОВ, КОТОРЫЕ ВНЕДРИЛИ У СЕБЯ РОБОТОВ И НЕ ПОЖАЛЕЛИ ОБ ЭТОМ, СТАНОВИТСЯ ВСЁ БОЛЬШЕ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ НЕКОТОРЫХ ТАКИХ ФЕРМ.

Управляющий фермой ООО «Антей Агро» Денис Лёзин:

«С 2008 года я работал на разных фермах, а три года назад мне представилась возможность попасть на роботизированную ферму. В 2017 году производительность фермы составляла порядка 7800 литров в год на 1 фуражную голову. За 2018 год у нашей команды получилось повысить производительность до 10900 литров, в 2019 году — до 11500 литров, и мы стали лидерами в России по надоям на роботизированной установке Lely. Я думаю, что мы сохраним это первенство и по результатам 2020 года.

Если непосредственно на фермере будет завязан не только менеджмент, но и другие вещи, такие как агрономия и ветеринария, то, на мой взгляд, роботизированная ферма — это довольно маржинальный бизнес. Можно реально зарабатывать хорошие деньги, как это и происходит у нас. За 2019 год мы добились эффективности в 100 тыс. чистой прибыли с каждой коровы, таких результатов на больших комплексах никто не добивается.

Все процессы на роботизированной ферме отличаются от традиционной технологии. Роботы позволяют разгружать непосредственно руки фермера, потому что они сами доят, сами при необходимости докармливают животных. К тому же можно легко регулировать и балансировать рацион.

Роботизация продолжает развиваться, например, сейчас компания Lely модифицирует установки, которые улавливают метан в воздухе, делают из навоза различные удобрения. Существуют дроны, которые уже работают в полях без участия человека. За высокотехнологичным фермерством будущее страны, особенно это касается регионов. Хочется, чтобы фермеры активнее принимали участие непосредственно в работе своих ферм. Ведь эффективность небольшого хозяйства заключается в минимизации количества рабочих, совмещении многих должностей в одном сотруднике, а роботизация в этом играет ключевую роль».

Генеральный директор ООО «Ферма Рябцево» Станислав Кузнецов:

«Роботизированные системы позволяют минимизировать количество персонала, который задействован в производстве. Даже один человек может совершать все процессы на ферме, в то время как при традиционных системах людей задействовано будет больше. Отсюда вытекают увеличение фонда оплаты труда, усложнение контроля доения и, как следствие, возможное ухудшение качества молока. Я считаю, что с роботами мы не подстраиваемся под рутинную работу фермы, нам не нужно приходить в одно и то же время и совершать одни и те же действия. Здесь мы доение подстраиваем под себя и организуем процессы так, как нам удобно. Также мы можем экспериментировать, постоянно пробовать те или иные настройки, открывать новые возможности и улучшать доение.

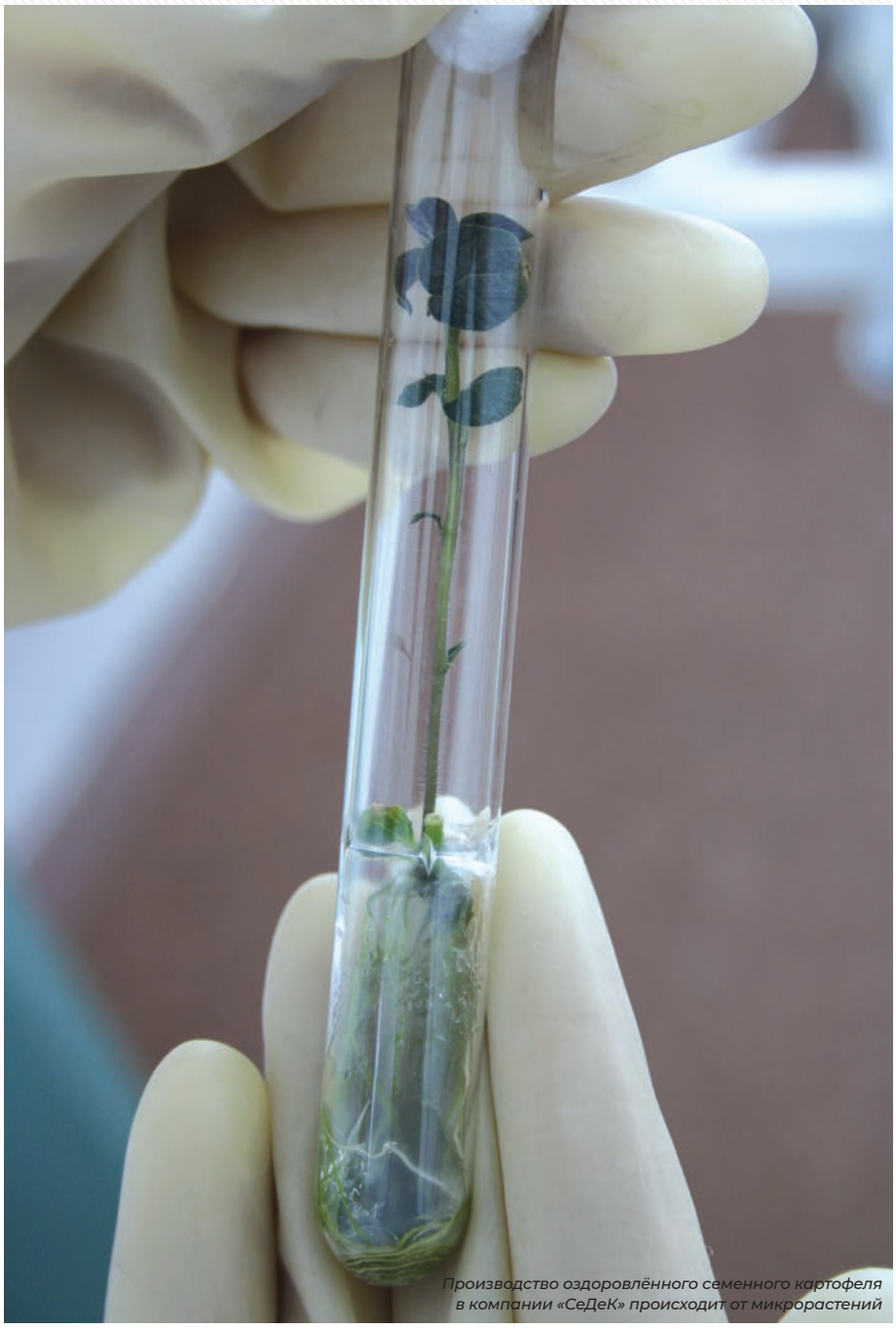
Роботизированная ферма – это выгодно и абсолютно оправданно, в первую очередь из-за уменьшения штата персонала, с которым в сельском хозяйстве существует большая проблема. Людей ответственных и готовых работать очень мало, ещё меньше квалифицированных кадров. Поэтому, когда большинство процессов роботизировано, мы себя чувствуем надёжнее и увереннее.

Сегодня всё наше дойное стадо состоит из первотёлок, среднесуточный надой с коровы составляет 29 литров молока. Таких показателей мы смогли добиться в первую очередь благодаря роботам Lely».

ИРИНА ДУБИНИНА:

«Наша продукция – это товар, который нужен всегда»

Агрокомпания «СеДеК» уже 25 лет успешно работает в сфере производства и продажи высококачественных семян и семенного картофеля. Она пользуется широкой известностью на аграрных рынках России и зарубежных стран. О том, каких успехов добилась компания «СеДеК» за эти годы, а также о перспективах производства семенного картофеля рассказала основатель и руководитель организации Ирина Николаевна Дубинина.



Производство оздоровлённого семенного картофеля в компании «СеДеК» происходит от микрорастений

– Как вы приняли решение начать этот бизнес в середине 1990-х годов? Почему выбрали именно направление по производству и продаже семян?

– Наша компания официально начала свою работу в 1995 году, но заниматься сельским хозяйством мы с супругом начали раньше, в 1987 году. В то время мы делали всё своими руками, самостоятельно. Сами выращивали овощи, получали семена, готовили их к продаже и продавали. Через семь лет вышли на довольно высокий уровень, начали сотрудничать с институтами, селекционерами, иностранными компаниями и производить семена большими объёмами и приняли решение зарегистрировать компанию. Тогда мы стали представителем крупной голландской компании в России и получили большой опыт в вопросе подхода к качеству семян.

– 1990-е годы – непростое время для нашей страны. А что происходило тогда в отрасли сельского хозяйства?

– Общий кризис сельского хозяйства коснулся и семеноводства. Незнание методов рыночной экономики, слабая финансовая поддержка со стороны государства – всё это привело к сокращению производства сортовых семян, вся выстроенная система начала рушиться. Перед производителями встал вопрос: «Где брать семена?» На рынок активно стали выходить иностранные производители семян.

В это же время в стране появились отечественные коммерческие организации, которые и стали основными поставщиками семян для производителей и населения. Эти организации вкладывали свои собственные деньги в селекцию, семеноводство и продвижение своего товара.

С тех пор многое изменилось. Сейчас ассортимент семян на российском рынке очень широкий. Как на любительском, так и на профессиональном рынке есть запрос на качество и разнообразие. Теперь становится важен не столько выбор культуры как таковой, сколько выбор определённого сорта, с определёнными потребительскими качествами. Это здо-

рово и сильно двигает рынок вперёд, способствует нашему постоянному развитию и здоровой конкуренции.

Особенно требовательным клиентом является фермер. Тот продукт, который он вырастит из наших семян, должен соответствовать требованиям рынка, а требования таковы: идеальные, выравненные, лёжкие плоды презентабельного вида.

– То есть вы работаете и с дачниками, и с фермерами?

– Да, у нас несколько рынков сбыта и разная аудитория. Основное направление – это оптовая продажа семян для личных приусадебных участков, то есть для садоводов и огородников. За 25 лет мы накопили большую базу оптовых клиентов: от небольших магазинов до крупнейших торговых сетей в нашей стране. Таким образом, наши семена можно купить абсолютно в любом регионе России и в странах ближнего зарубежья.

Ещё одно важное для нас направление – работа с фермерами и сельхозтоваропроизводителями. Завоевать их доверие непросто, ведь они традиционно предпочитают иностранные гибриды, которые «мощно» вошли на наш рынок в 90-е. Однако те, с кем мы работаем, подтверждают, что отечественные гибриды (нашей и других компаний) не уступают иностранным, а в чём-то даже превосходят их. Ведь все сорта и гибриды проходят испытания в разных световых зонах страны и учитывают разные климатические условия выращивания.

– Вы говорили о серьёзном подходе к качеству семян. Как у вас поставлена работа в этом направлении?

– Это один из самых важных вопросов для нас. Хотя мы предупреждаем, что иногда неправильные агротехнические приёмы, использованные садоводами или фермерами, способны свести работу на нет даже при условии высокой всхожести семян.

В нашей компании работает собственная лаборатория по проверке посевных качеств семян. Мы проверяем их на разных этапах, от поступления на склад до хранения. И на все семена мы выписываем документы, подтверждающие их качество.

Производство семенного картофеля в экологически чистой зоне Горного Алтая

Также мы испытываем наши семена в полевых условиях. В Каширском районе Московской области расположен селекционный центр компании «СеДеК» общей площадью более 40 га, где в открытом и защищённом грунте испытываются сорта и гибриды овощных и цветочных культур и картофеля, проводятся демонстрационные показы в рамках программы Дня поля. Мы много лет плотно работаем с Госсорткомиссией, ежегодно передавая на внесение в Государственный реестр селекционных достижений РФ новые сорта и гибриды, испытания и проверка которых проходят именно на этом участке. Сейчас нами внесено в госреестр более 700 сортов и гибридов, по этому признаку мы входим в число лидеров нашего рынка.

– Как сегодня обстоят дела с государственной поддержкой бизнеса? С какими сложностями вы сталкиваетесь?

– Безусловно, сейчас ситуация гораздо более стабильная. Мы находимся в постоянном контакте с Министерством сельского хозяйства (федерального и регионального уровней), с Россельхознадзором, Госсорткомиссией. Также наша компания является членом Национального союза селекционеров и семеноводов, в рамках которого удаётся не только поднимать, но и фактически решать многие вопросы. Мы получаем государственную поддержку в области семеноводства картофеля. И по многим вопросам есть обратная связь, это даёт ощущение стабильности.

Но есть и вопросы, которые решить пока не удаётся. Так, например, это касается поддержки селекционной и семеноводческой работы. Когда-то за этот

В ассортименте компании – диетические сорта Гурман и Майами с фиолетовой мякотью

вопрос отвечали специализированные хозяйства при институтах, а также система «Сортсемовощ», которая занималась элитным семеноводством и обеспечивала необходимым объёмом семян хозяйства. То есть существовала конвейерная выстроенная система. Затем она была упразднена, и с тех пор на территории нашей страны заниматься селекцией и семеноводством в том объёме и с тем качеством, что требует рынок, практически невозможно. Многие институты были закрыты или реорганизованы. Нет построенной системы очистки семян, что является очень важным моментом в вопросе их качества. Таким образом, мы вынуждены работать с иностранными компаниями, которые позволяют нам получать качественный материал наших сортов.

Однако гораздо проще было бы работать в рамках нашей страны, а это требует большой государственной поддержки. В настоящее время и на протяжении последних нескольких лет идёт обсуждение закона «О семеноводстве».

– Сейчас вы являетесь крупным производителем семенного картофеля. Расскажите об этом направлении. Насколько оно перспективно в нашей стране?

– Да, наша компания занимается производством семенного картофеля высоких репродукций. Нами совместно с учёными Всероссийского научно-исследовательского института картофелеводства им. А. Лорха 10 лет назад были разработаны и введены схема и технология производства семенного картофеля «от пробирки до элиты», основанные на выращивании картофеля на безвирусной, оздоровлённой основе.

Если говорить об общем объёме производства семенного картофеля высоких репродукций (элита и суперэлита), то сейчас это 5000 тонн ежегодно. В целом вы можете представить наши объёмы производства, сейчас мы вышли на довольно серьёзный уровень. К этому мы шли на протяжении 10 лет.

– То есть этот метод позволяет вам не просто производить картофель для посадки, но и повышать его качество?

– Да, это немаловажно для нас. Мы и сами когда-то закупали картофель у иностранных компаний и постоянно сталкивались с материалом, поражённым болезнями. Отсюда и такое решение – вложиться в создание довольно дорогостоящей и ресурсозатратной системы оздоровления картофеля.

Более того, мы пошли в этом вопросе дальше и начали производить картофель в экологически чистых зонах, например в притаёжной зоне Омской области и Горном Алтае.

Опытный участок компании «СеДеК» в Московской области

На опытном участке проходят испытания сорта и гибриды овощных, ягодных и цветочных культур

– А как обстоят дела с созданием российских сортов картофеля?

– За эти годы мы создали и поддерживаем коллекцию из более чем 100 сортов картофеля. Из них после проведения испытаний и сравнительных анализов были отобраны и внесены в Государственный реестр селекционных достижений шесть сортов картофеля: Взрывной, Триумф, Лидер, Ажур, Краса и Маяк.

Кстати, возвращаясь к вопросу государственной поддержки, хочу отметить, что в вопросе семеноводства картофеля роль взаимодействия государства, науки и бизнеса неоценима.

В 2018 году на Всероссийском агрономическом совещании было озвучено Постановление Правительства Российской Федерации, принятое 25 августа 2017 года, № 996 «Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017-2025 годы» (подпрограмма «Развитие селекции и семеноводства картофеля в Российской Федерации»).

Наша компания в том же году подала заявку на участие в комплексном научно-техническом проекте (КНТП). Тема нашего проекта: «Создание новых отечественных сортов картофеля различного целевого использования, устойчивых к вирусным и другим заболеваниям, адаптированных к различным регионам возделывания на территории Российской Федерации, и конкурентоспособного фонда семенного материала в чистых фитосанитарных зонах Горного Алтая».

Наша заявка была отобрана на предоставление гранта с объёмом федерального бюджетного финансирования 50%, при этом остальные 50% – собственные средства заказчика проекта.

Реализацию таких программ в нашей стране мы считаем необходимой, так как она позволяет предприятиям развиваться: совершенствовать технологии производства, приобретать новую технику и складское оборудование, совершенствовать методы хранения семенного картофеля.

– Как пандемия повлияла на вашу деятельность и работу отрасли сельского хозяйства в целом?

– Конечно, без потерь не обошлось, особенно в период карантина. Весна – самое активное время для наших клиентов, когда они приобретают семена и другие товары для сада и огорода, поэтому временное закрытие магазинов садовой тематики принесло им большой дискомфорт. В этот период увеличились заказы в нашем интернет-магазине. А вот в регионах многие наши оптовые клиенты приостановили продажу как раз из-за закрытия магазинов, соответственно, мы были вынуждены сократить отгрузки.

Но наша продукция – семена – это товар, который нужен всегда. Как показала практика, даже в такой форс-мажорной ситуации, как пандемия, люди продолжали выращивать овощи и цветы на своих участках. Более того, как вы знаете, именно дачные участки стали временным местом жительства для многих людей в период карантина и изоляции. Поэтому мы уверены, что рынок будет только расти.

Контакты:
Тел.: 8-495-788-93-90
E-mail: shop@sedek.ru
www.SeDeK.ru

ПРОКЭКСПЕРТ | КОРМОВАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

МИХАИЛ ТАНАНОВ: *«Четверть века мы заботимся о здоровье нации»*

Акционерное общество «Капитал-ПРОК» 24 года работает на рынке АПК. Предприятие успешно разработало более 200 инновационных кормовых добавок, белково-минеральных витаминных добавок БВМД и премиксов для сельскохозяйственных животных, птицы, промышленного и спортивного коневодства. Благодаря высокому качеству своей продукции «Капитал-ПРОК» снискал признание и уважение в ведущих хозяйствах как в России, так и за рубежом. Научный и выверенный большим практическим опытом подход к разработкам рецептур кормов, а также гарантия эффективности и безопасности производимой продукции обеспечивается системой менеджмента качества ISO 9001:2011. О том, чем компания помогает предприятиям АПК, и не только об этом мы поговорили с директором по развитию АО «Капитал-ПРОК» Михаилом Тананом.

– Ваша компания уже много лет держит лидирующие позиции в сфере предприятий АПК. Какие цели вы перед собой ставите?

– На всём протяжении своей деятельности «Капитал-ПРОК» ставит целью не только обеспечение животноводов России качественными кормами собственного производства, но также предоставляет профессиональные услуги технологов-экспертов в сопровождении хозяйств, а также услуги по консультированию как собственников, так и специалистов хозяйств в области животноводства.

– Вы работаете и с крупными агрохолдингами, и с небольшими фермерскими хозяйствами. Что вы можете предложить крупным предприятиям АПК?

– Практика показывает, что рентабельность предприятий кроется в мелочах. Решая глобальные проблемы кормления, воспроизводства или ветеринарного обслуживания, мы часто не обращаем внимания на достаточно серьёзные «мелочи», связанные с различными производственными процессами. Для помощи производителям компанией при участии авторитетнейших отраслевых объединений разработана и успешно внедряется комплексная программа «ПРОКЭКСПЕРТ».

«ПРОКЭКСПЕРТ» – это специально созданная программа сервисных услуг для модернизации производственных процессов на основании подробного анализа всех показателей предприятия, а также менеджмента дойного стада, в основе которой лежат разработанные специалистами нашей компании стандарты и собственное программное обеспечение. Стандартизированный подход технологических решений по кормлению, ветеринарии, воспроизводству и комфорту животных включает в себя технологические карты производственных процессов, СОП, чек-листы проверки выполнения разработанных решений и алгоритм оценки показателей эффективности. Это позволяет любому хозяйству в краткосрочной перспективе добиться повышения продуктивности стада.

Разрабатывая стандарты, компания учитывает отраслевую специфику агропромышленного производства, когда сельскохозяйственные производители сталкиваются не просто с проблемой применения новых знаний и внедрения инноваций, но и с адаптацией одного и того же новшества к различным агроклиматическим и технологическим особенностям деятельности каждого региона.

«ПРОКЭКСПЕРТ» – наиболее, на наш взгляд, инновационный и действенный инструмент по увеличению продуктивности в животноводстве, он позволяет выявить причины потери прибыли на предприятии и разработать эффективные механизмы решения существующих проблем.

В компании разработаны стандарты для хозяйств молочного и мясного животноводства, молочного козоводства, молочного и мясного овцеводства, молочного и мясного коневодства.

– Что включает в себя ваша программа «ПРОКЭКСПЕРТ»?

– В первую очередь комплексное сервисное сопровождение предприятий и технологический аудит, который, в свою очередь, включает в себя ряд программ, среди них – «Кормление коров», «Выращивание ремонтного молодняка», «Здоровье стада. Отёл и послеотельный период», «Кормление мясного скота». Составными элементами сервисного сопровождения является всесторонняя оценка систем предприятия: содержание, кормление, воспроизводство, выращивание молодняка, здоровье животных и менеджмент.

– Допуск к аудиту и глубокий мониторинг деятельности компании предполагает высокую степень доверия между вами и вашими партнёрами.

– Так и есть. Концепция предоставления услуг построена на соблюдении полной конфиденциальности при сотрудничестве с предприятиями. Мы очень ценим оказанное нам доверие со стороны сельхозпроизводителя. Каждый проект выполняется чётко в определённые сроки, на каждом этапе производится мониторинг. По окончании проекта оцениваются результаты, составляется отчётность. Каждый клиент может сам решить, какие конкретно услуги будут входить в программу сопровождения.

Проводимый комплекс услуг позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятий, произвести подсчёт убытков и прибыли предприятия. Разработанный план пошагового внедрения рекомендаций позволяет в течение одного года увеличить производство молока на 15-25%, в течение двух лет повысить выход молодняка, снизить заболеваемость молодняка до 10% в год.

По опыту проведённых работ было выявлено, что минимальная недополученная прибыль на одну голову составляет 51 049 рублей, необходимые финансовые затраты на устранение погрешностей составляют 7835 рублей. Это значит, каждое предприятие потенциально с минимальными вложениями может получить 43 214 рублей на дойную голову в год.

– От качества корма, который потребляют животные, и оперативности получения данных об исследовании кормов зависит не только молочная продуктивность, но и продуктивное долголетие коров. Именно это подтолкнуло вас к созданию собственной кормовой лаборатории «ПРОКЭКСПЕРТ»?

– Да, это было одним из шагов к эффективному внедрению рекомендаций и повышению рентабельности предприятий, работающих с программой «ПРОКЭКСПЕРТ». Специалисты лаборатории могут определить энергетическую и кормовую ценность рациона, произвести его балансирование и предоставить рекомендации по эффективному менеджменту процессов кормления животных. Использование актуальных данных о питательной ценности кормового сырья при составлении рационов является залогом достижения максимальной продуктивности стада. Для оказания всесторонней поддержки в вопросах кормления, оперативной коррекции рационов эксперты производят отбор проб и экспресс-анализ сырья и кормов, используемых в хозяйстве. Анализы выполняются на месте, в реальном времени и в любых производственных условиях. Система «ПРОКЭКСПЕРТ» активно развивается и демонстрирует высокие практические результаты. А специалисты программы уже помогли многим хозяйствам России.

– С крупными предприятиями понятно, а что насчёт предприятий фермерского сектора? Чем вы можете быть им полезны?

– Работу с фермерами компания начала в 1998 году, открыв свою «Школу фермера» и проводя их обучение совместно с АККОР (Ассоциация крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России). Сегодня, как и раньше, этому сектору не хватает информации по организации и ведению прибыльного бизнеса, особенно это касается начинающих производителей. Поэтому большой популярностью пользуется наша программа консультирования фермеров «Программа подготовки развивающихся фермеров – производителей молока».

Совместно с Россельхозбанком и при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ был разработан проект «Школа фермера», где «Капитал-ПРОК» выступает как партнёр. Специалисты компании читают профильные лекции слушателям. В октябре 2020-го закончили обучение первые выпускники «Школы фермера», которые успешно завершили теоретическое и практическое обучение. Они представили работающий бизнес-план и теперь могут получить специальный кредитный продукт «Стань фермером» для запуска собственного дела.

Для обеспечения потребностей фермеров в кормовых комплексах мы разработали линейки профильных специализированных продуктов для этого сектора. В спектре есть продукция для молочного и мясного животноводства, козоводства и овцеводства, а также для коневодства и сельскохозяйственной птицы.

– Есть ещё личные подсобные хозяйства. Вы с ними тоже работаете?

– Сектор ЛПХ и домовых хозяйств – историческое направление работы нашей компании. Сегодня по этому направлению для удобства наших клиентов у нас организована разветвлённая сеть складов. За многолетнюю работу мы смогли сформировать крупную дилерскую сеть на территории России и стран СНГ.

В линейке товаров компании для ЛПХ и домовых хозяйств сектора представлено множество серий. Это в первую очередь кормовая линейка продуктов: «Фелуцен», «Фелуценовое подворье», «Доход», брендовые премиксы «Рябушка», «Солнышко», «Гаврюша», «Хрюша». Санитария линейки представлена дезинфекционными средствами «Машенька», «ФАС», «Фенаксин», родентицидом «ЭФА» и дезинфектантом «Фиам». Также есть ветеринарная мазь «Бурёнка».

– Тема дезинфекции и санитарии сегодня стала очень актуальной. Вы оказываете услуги профессиональной дезинфекции?

– Мы работаем в этой сфере более 24 лет. Нашими клиентами являются государственные городские и областные центры и станции дезинфекции, центры гигиены и эпидемиологии, региональные филиалы Роспотребнадзора и более 800 коммерческих профильных организаций, осуществляющих оказание услуг. Разработанные нашей компанией стандарты и программы по обработке помещений, открытых территорий и природных субстанций широко востребованы. Мы ведём совместные проекты с известными мировыми корпорациями, обмениваемся опытом и внедряем современные методики с учётом особенностей нашей страны. Созданная мобильная бригада мастеров-дезинфектологов, выезжая на

«СЕГОДНЯ, КАК И 24 ГОДА НАЗАД, В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЧИВОГО МИРА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ КОМПАНИЯ «КАПИТАЛ-ПРОК» ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ КУРСА СОЗДАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ И ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ И СОТРУДНИКАМИ. СО СВОИМИ ПАРТНЁРАМИ МЫ СОЗДАЁМ ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ И ПРОЯВЛЯЕМ ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ВО ВСЁМ, ЧТО ДЕЛАЕМ. МЫ СОВМЕСТНО ДОБИВАЕМСЯ УСТОЙЧИВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ОБЕСПЕЧИВАЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯ ШИРОКИМ СПЕКТРОМ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ И СЕРВИСНЫХ УСЛУГ. ВСЁ ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ КОМПАНИИ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД И С ОПТИМИЗМОМ ПЛАНИРОВАТЬ БУДУЩЕЕ СО СВОИМИ АКЦИОНЕРАМИ, ПАРТНЁРАМИ И СОТРУДНИКАМИ».

объекты, проводит санитарную оценку, оказывает консультации, исполняет и контролирует выполнение предписанных работ. Всё это позволяет обеспечить нашим клиентам качественный и оперативный сервис.

– Насколько сильно пандемия и все события, связанные с ней, повлияли на деятельность вашей компании?

– На мой взгляд, мы смогли достойно принять вызов эпидемиологической и экономической ситуации, сохранили сотрудников и не останавливали свою работу ни на один день. Ещё три года назад компания взяла курс на мобильную, в том числе и дистанционную, работу сотрудников вне офиса. Сегодня мы работаем в новых условиях, охватывая все аспекты нашей деятельности. Мы проводим вебинары, семинары и консультации в режиме онлайн. А консультационное сопровождение наши хозяйства получают в любое время суток из разных уголков не только России, но и других стран.

«Капитал-ПРОК» принимает активное участие в государственных программах защиты населения от COVID-19, поставляя дезинфектант «Фиам» в медицинские учреждения. Мы оказываем большую благотворительную помощь: оперативно и безвозмездно обеспечиваем эффективными против COVID-19 дезинфицирующими средствами медицинские учреждения, станции скорой помощи нашего города Балашиха. Мы соблюдаем все стандарты, предписанные Роспотребнадзором, необходимые меры безопасности. Всё входное сырьё и готовая продукция проходят дополнительную дезинфекционную обработку. Мы гарантируем безопасность нашей продукции.

ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ НАУЧНОГО КОЛЛЕКТИВА И ТЕХНОЛОГОВ-ЭКСПЕРТОВ КОМПАНИИ «КАПИТАЛ-ПРОК» В ОБЛАСТИ ЖИВОТНОВОДСТВА СТАЛИ 1 МЕСТО ПО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В РЕЙТИНГЕ ПРЕДПРИЯТИЙ, «ПОСТАВЛЯЮЩИХ КОРМА ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ», И 14 МЕСТО СРЕДИ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ АПК ПО РОССИИ В 2019 ГОДУ.

НИКОЛАЙ ПОДЛЕСНОВ:

«Грибоводство – перспективный бизнес, но, как и любой другой, он требует денежных вливаний»

Выращивание грибов на продажу – сегодня перспективный и динамично развивающийся вид бизнеса. Наибольшей популярностью среди грибоводов пользуются вешенки благодаря несложной технологии их выращивания. Сбор урожая каждый день, небольшие капиталовложения и высокий спрос на продукцию – всё это позволяет выйти на достаточно быструю окупаемость. Однако предприниматель может столкнуться и с недостатками, среди которых – небольшой срок хранения и хрупкость продукта, организация транспортировки и т. д. Субстрат для вешенок можно изготовить самим, а можно приобрести уже готовый. О перспективах развития грибоводства мы поговорили с генеральным директором ООО «Мир сладостей» Николаем Подлесновым.

– Николай Меркурьевич, сначала хочется спросить: почему вы называетесь «Мир сладостей» и при этом занимаетесь другими видами бизнеса, основным из которых сегодня является грибоводство?

– Предпринимательской деятельностью я начал заниматься ещё с 1994 года. ООО «Мир сладостей» мы зарегистрировали в 2011 году по инициативе главного бухгалтера Шахнозы Юнусовны Сарваровой, которая и является вдохновителем концепции формирования бизнеса. Компания активно развивалась, и для повышения эффективности технологических решений стало необходимо отдельно выделить деятельность по производству выпечки и кондитерских изделий, от которой по ряду причин скоро пришлось отказаться. При этом название компании мы решили сохранить, потому что рассчитываем в будущем расширить деятельность и вернуться к бизнесу производства хлебобулочных изделий и сладостей.

– Когда и почему вы перешли на грибоводство и каких результатов удалось достичь на сегодняшний день?

– Выращиванием грибов мы начали заниматься плотно в 2019 году. Мысль об этом давно меня посещала: родители

были работниками сельского хозяйства в советское время, и представление об этом виде деятельности я имел. Но непосредственно заняться грибным производством меня вдохновил наш, на тот момент будущий, инженер-технолог Михаил Анзорович Барабадзе, с которым я волей случая познакомился несколько лет назад и который оказался настоящим мастером своего дела. Он смог убедить меня, что производство грибов – простой, доходный и малозатратный бизнес, не требующий особых технологий. Но на деле всё оказалось не так просто: требовалось изучать не столько процесс выращивания грибов, сколько рынок сбыта. Столкнувшись с различными проблемами, мы обратились к руководителю Всероссийского научно-исследовательского института овощеводства – филиала ФГБНУ «Федеральный научный центр овощеводства», доктору экономических наук, академику общероссийской Академии нетрадиционных и редких растений Анатолию Федоровичу Разину. Сотрудничество с институтом обеспечило научную основу для нашего бизнеса и придало уверенности. А благодаря консультационному участию доктора сельскохозяйственных наук, главного специалиста отдела защищённого грунта Натальи Леонидовны Девочкиной, мы в конечном итоге остановились на выращивании вешенок. Штаммы были выбраны самые простые — НК-35 и П-80, они дают хороший урожай, неприхотливы, не требуют больших технических вложений, практичные по сравнению с другими видами (сортами) грибного царства. Помощь и информационная поддержка таких крупных специалистов способствует большей продуктивности нашего бизнеса.

– У каждого грибовода свои условия выращивания грибов. Расскажите, в каких условиях располагаются именно ваши грибницы?

– Помещение у нас большое, 1300 кв. м. Это бывшее советское овощехранилище, полузаглублённое в землю. Помещение, можно сказать, специализированное – это не коровник и не сарай. Оно поделено на камеры, которые оборудованы своим приточно-вытяжным комплексом и системой освещения. По объёму каждая камера планируется согласно производительности вентиляционных установок. Вообще, при выращивании грибов самое важное – это определённая влажность и температура. Для поддержания необходимых параметров в помещении стоят приборы, которые регулируют подачу тёплого и охлаждённого воздуха, а также температуру и освещение. Сбор грибов происходит почти круглосуточно. Готовый субстрат мы закупаем у компа-

нии «Саратовские грибные технологии». В субстрате мицелий уже прорастает, но находится в спящем состоянии. Когда устанавливаются благоприятные условия, грибы начинают расти. С момента, когда мы устанавливаем новый субстрат в камере, до момента сбора первого урожая проходит около недели. При этом с одной партии мы собираем три урожая. Первый — самый богатый, второй — уже меньше, третий — довольно скудный.

– Спрос рождает предложение, а спрос на грибы сегодня довольно высокий. Кто является вашим заказчиком? Сотрудничаете ли вы с розничными сетями и ресторанами?

– Наши основные покупатели — это посредники, которые, в свою очередь, продают наши грибы в рестораны и розничные сети. Работать напрямую с сетями мы пока не можем: для этого нужно наладить доставку, а у нас на данный момент сложности с транспортом. Так как доставка продукции ведёт к её значительному удорожанию, мы перешли на самовывоз. Сейчас с нами работает три фирмы-посредника, и на данный момент мы полностью реализуем свой объём продукции. Надо сказать, что летом спрос на грибы ниже, т. к. рынок ими насыщен. А зимой, напротив, на рынке ощущается нехватка грибов, особенно спрос возрастает во время христианских постов.

– А что было весной прошлого года, в период локдауна? Был спад спроса на грибы?

– Да, в этот период в связи с пандемией товар было очень сложно реализовать. Мы понесли убытки, потому что никто не знал, как долго это продлится, все хотели переждать сложный момент. У нас такой

товар, который ждать не может, ведь для продажи в сети грибы должны чётко соответствовать требованиям ГОСТа: определённый размер, толщина ножки, цвет.

Продажи затормозились, временами случалось, что мы больше продукции выбрасывали, чем продавали. Стараясь как-то выходить из положения, мы отдавали часть грибов на переработку. Вся эта ситуация кого-то ввела в апатию, кого-то привела к банкротству, а нас, например, она заставила больше думать и больше работать. Ещё одним последствием стало то, что люди стали менее расточительны и теперь стараются экономить на всём, в том числе и на продуктах. И наша прибыль в 2020 году, если сравнивать со статистикой 2019 года, сократилась в два раза. Но на данный момент всё пришло в норму: сегодня наша производительность составляет до 700 кг грибов в день, и весь этот объём реализуется. И это не предел: есть технические условия и перспективы для повышения качественного и количественного расширения производства.

– Понимаю, что прошлый год не располагал к строительству долгосрочных планов, но, наверное, вы предполагаете, как дальше будете развивать своё производство?

– Грибоводство – перспективный бизнес, но, как и любой другой, он требует денежных вливаний. Мы планируем перейти на новое оборудование, автоматизировать кондиционирование и вентиляцию. Так мы сможем постепенно выйти на необходимые объёмы и сотрудничать непосредственно с сетями. Сети, прежде чем заключить договор на поставку, приезжают, осматривают, оценивают технические возможности, они должны убедиться, что мы сможем поставлять требуемый объём.

Ещё в наших планах есть расширение ассортимента выращиваемых грибов, возможно, возьмёмся за шампиньоны. Также хотелось бы перейти и к производству продукции из переработанных грибов – тех, которые не проходят по ГОСТу сетей.

Испытываем мы некоторые сложности и с поиском персонала. Мне бы хотелось, чтобы на производстве работали люди, которые имеют опыт в сельском хозяйстве, но таких найти бывает непросто. Специалистов высоко класса компания не может себе позволить из материальных соображений, а заниматься самообразованием хотят не все. Но мы уже привыкли преодолевать трудности и не пасовать перед сложными ситуациями, поэтому я уверен, что все планы нам постепенно удастся реализовать.

ЩЕЛКОВО АГРОХИМ

АО «ЩЁЛКОВО АГРОХИМ» ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПЕСТИЦИДОВ И ВХОДИТ В ТОП-3 НА РЫНКЕ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ В РФ. КОМПАНИЯ ИМЕЕТ КРУПНУЮ НАУЧНУЮ БАЗУ И 78 ПАТЕНТОВ НА СОБСТВЕННЫЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ. В 2021 ГОДУ «ЩЁЛКОВО АГРОХИМ» ИСПОЛНЯЕТСЯ 23 ГОДА.

- КОМПАНИЯ ПРОИЗВОДИТ УНИКАЛЬНЫЕ ХИМИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ.
- ВНЕДРЯЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ ОСНОВНЫХ С.-Х. КУЛЬТУР.
- АКТИВНО РАЗВИВАЕТ ОТЕЧЕСТВЕННУЮ СЕЛЕКЦИЮ И СЕМЕНОВОДСТВО.
- ПРЕДЛАГАЕТ СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ В ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

В портфеле «Щёлково Агрохим» более 150 наименований продукции, обеспечивающей комплексную защиту и питание сельскохозяйственных культур. Это современные высокоэффективные препараты из групп: гербициды, инсектициды, фунгициды, протравители семян, фумиганты, родентициды, десиканты, феромоны, микробиологические препараты, аминокислотные биостимуляторы, микроудобрения для листовых подкормок, регуляторы роста растений и другие.

Качество продукции обеспечивают многоступенчатая система аналитического контроля на всех стадиях производства и международная система менеджмента качества ISO 9001:2015.

В последние годы селекционно-семеноводческая направленность в сфере деятельности АО «Щёлково Агрохим» занимает всё больший сегмент. Основная её миссия – обеспечение отечественного сельхозпроизводства семенами высокого качества.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ БАЗЫ НАХОДЯТСЯ:

- РОССИЯ, Г. ЩЁЛКОВО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ;
- КАЗАХСТАН, Г. СТЕПНОГОРСК;
- УЗБЕКИСТАН, Г. САМАРКАНД (ВЕДЁТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО).

«ПЫШЛИЦКОЕ АГРО»: РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ НА БОЛОТЕ

Средняя урожайность яровых культур в Московской области на финише уборочной составила около 32 ц/га. Но есть в регионе сельхозпредприятие, где яровая пшеница дала почти вдвое больше – 62 ц/га. Знакомьтесь: «Пышлицкое Агро» – об этом хозяйстве в Шатурском районе Московской области сейчас в один голос пишут региональные СМИ, но будьте уверены, о здешних рекордах скоро будет говорить вся страна!

МЕЩЁРСКАЯ СТОРОНА

Шатурский район – это восточная окраина Московской области, самый отдалённый от Москвы регион, граничит с Владимирской и Рязанской областями. Он занимает северо-восточную часть Мещёрской низменности и, как и вся Мещёра, богат лесами, реками, озёрами и болотами. Леса занимают 45% его территории, а болота и озёра – 34%.

– Мы хозяйство молодое, – говорит директор ООО «Пышлицкое Агро» Сергей Игнатьев. – Земли, которые мы сейчас с таким успехом обрабатываем, простаивали 20-25 лет, но 40% – это кусты и мелколесье. Мы находимся на болотах, земли здесь малоплодородные, дерново-подзолистые. Такие почвы не считаются плодородными, так как имеют высокий уровень кислотности, плохую систему аэрации, низкую водопроницаемость, небольшой слой перегноя и недостаток минералов. Но если провести соответствующие агротехнические работы, то такой грунт может стать пригодным для выращивания сельхозкультур.

В 2016 году компания «Щёлково Агрохим» приобрела эти болотистые земли в Подмосковье, чтобы показать аграрному сообществу, как с помощью современных агротехнологий можно добиться успеха и на таких почвах. Была закуплена современная техника, подобрана команда молодых механизаторов. Первый год готовили почву под посевы: выкорчёвывали заросли кустарников, растительность утилизировали мульчером.

– Наше хозяйство «Пышлицкое Агро» работает, в сущности, только третий сезон, – говорит генеральный директор «Щёлково Агрохим» Салис Каракотов. – До нас здесь росли взрослые ивы. Шатурский район – край болот и торфяников. Мы соорудили дренажную систему для осушения полей, и сейчас здесь нет ни одного заболоченного очага. На эти работы, а также на корчевание деревьев и кустарников компания потратила значительные инвестиционные средства, но мы уверены, что потрачены они не напрасно. Так компания участвует в госпрограмме по вовлечению в оборот сельхозземель. Более того, мы рассчитываем на этих землях получать хорошую прибыль, и рекорд урожайности пшеницы в нынешнем году показал, что это возможно. Наша компания не на самых лучших почвах получила самый лучший урожай в Подмосковье!

– На первом этапе окультуривания земель нам очень помог препарат «Щёлково Агрохим» БИОКОМПОЗИТ-КОРРЕКТ, предназначенный для ускорения разложения растительных остатков в почве, – рассказывает директор предприятия «Пышлицкое Агро» Сергей Игнатьев. – Мульчированную щепу мы обрабатывали карбамидом (10-15 г/га) в смеси с БИОКОМПОЗИТ-КОРРЕКТ (2-3 л/га). Помимо разложения остатков, карбамид – хорошее удобрение для кислых почв. В благоприятных условиях, при достаточном тепле и влажности, уже через двое суток после внесения карбамида азот, содержащийся в нём, переходит в аммонийную форму, а почва подщелачивается.

Генеральный директор «Щёлково Агрохим» Салис Каракотов:

– Цель создания «Пышлицкого Агро» – возобновление сельхоздеятельности в этой части Московской области, где многие годы не велись сельхозработы. Когда мы (по инициативе московского областного правительства) приобрели здесь землю, это были залежи, заросшие мелким лесом. Было решено: недопустимо, чтобы в процветающей Московской области, с её мощным промышленным и научным потенциалом, простаивали земли. Из этих соображений мы приобрели около 2000 гектаров, для того чтобы в не самых лучших условиях показать результат, который

можно сопоставить с результатом южных регионов России по производству сельхозпродукции.

Сегодня мы внедряем здесь передовые современные технологии земледелия, которые справедливо называют фирменными «щёлковскими». Они не имеют географических границ и должны распространяться от юга до севера, с запада на восток. Мы намерены явить пример того, как в самых разных климатических и почвенных условиях, в данном случае в Московской области, можно получать 60-70 центнеров пшеницы на круг.

СТУПЕНИ К РЕКОРДУ

На сегодняшний день компания вложила в становление ООО «Пышлицкое Агро» порядка 350 млн рублей, которые потрачены на подготовку земель – на корчевание и мульчирование мелколесья, на дренаж почвы, а также на строительство и оборудование помещений для приёмки, сушки и складирования зерна. Таким образом, в Подмосковье появилось эффективное сельхозпредприятие, демонстрирующее высочайшие достижения в растениеводстве.

– Здесь всё начиналось с нуля, – говорит Сергей Игнатьев. – Поэтому необходимы были существенные финансовые вливания, инвестиции вкладывались в строительство зернохранилищ, покупку комбайнов, тракторов, автомобилей. На фоне высокой урожайности в хозяйстве возникла необходимость в приобретении высокопроизводительного и надёжного оборудования для подработки зерна. Был возведён зернокомплекс, рассчитанный на подработку 600 тонн зерна в день, с автоматизированной системой управления.

Большое значение в достижении успеха имеет работа по подбору кадров. В этом плане «Щёлково Агрохим» проявляет особую щепетильность: на всех участках производства здесь работают профессионалы высокого класса. Сейчас в хозяйстве трудится 23 человека. Как сказал Сергей Сергеевич: «Живём одной семьёй. Самое главное – друг другу доверяем. Коллектив сложился за четыре года работы проверенный, надёжный».

Ещё одна ступенька, на которую опиралась компания на пути к рекорду, это, конечно, сельхозтехника – современная и, что самое главное, отечественная.

– Я исключительный патриот российской продукции для сельского хозяйства, – признался гендиректор «Щёлково Агрохим». – В частности, средств защиты растений и технологий защиты растений. В нашей стране аграрии пользуются и удобрениями исключительно российского производства. И точно так же, считаю, должны предпочитать и отечественную технику. АО «Щёлково Агрохим» наладило партнёрство с компанией «Ростсельмаш», которая производит лучшее, что можно

было придумать в нашем сельхозмашиностроении за последние 90 лет. Такого партнёрства я хотел бы пожелать всем, кто занимается землёй. Иностранцы гордятся техникой John Deere или CLAAS, а мы должны гордиться техникой Ростсельмаша.

ПШЕНИЦА ДАРЬЯ – ОТ СЛОВА «ДАР»

Разные учёные по-разному оценивают роль сорта в повышении урожайности – от 20 до 56%, но то, что сорт имеет решающее значение, никто не сомневается. Напомним, что рекорд-2020 в «Пышлицком Агро» получен на яровой пшенице сорта Дарья селекции НПЦ НАН Беларуси по земледелию. Семена этого сорта производит и реализует семеноводческое хозяйство ООО «Дубовицкое», а разработал уникальный сорт белорусский селекционер Станислав Гриб, главный научный сотрудник лаборатории тритикале НПЦ, доктор сельскохозяйственных наук.

– Сорт яровой пшеницы Дарья обладает высоким генетическим потенциалом урожайности, – говорит Станислав Гриб. – Этот сорт при соблюдении всех необходимых условий технологии возделывания может обеспечить урожайность до 100 центнеров с гектара. Как известно, сорт Дарья получил распространение не только в Беларуси, но и в Центрально-Черноземной зоне России, Нечерноземье, Поволжье, на Алтае, на Дальнем Востоке, в Казахстане.

– На большой площади мы наблюдаем выравненность пшеницы по генотипу, – Салис Каракотов не скрывает гордости за сорт, «крёстным отцом» которого в России стало именно «Щёлково Агрохим». – Каждый колос – «клон» другого: настолько они одинаковы по размеру. Это выдающееся селекционное достижение! Но чтобы получить высочайшую урожайность от хорошего сорта, нужно тщательно соблюдать технологию в течение всего процесса возделывания – от посевного зёрнышка до урожая.

ФИРМЕННАЯ «ЩЁЛКОВСКАЯ» ТЕХНОЛОГИЯ

«Секретами» разработанной в «Дубовицком» технологии возделывания яровой пшеницы Дарья поделился Сергей Игнатьев.

– Прежде всего позаботимся о протравливании семенного материала, – начинает рассказ о технологии выращивания яровой пшеницы Сергей Игнатьев. – Мы применяли протравители ПОЛАРИС, МЭ и ИМИДОР ПРО, КС плюс ГУМАТ КАЛИЯ СУФЛЁР с добавлением БИОСТИМ СТАРТ. Обработка почвы минимальная, конкретно – дискование. Культурой-предшественником был рапс. Удобрения: диаммофос с осени. Дополнительно подкармливали по листу в течение вегетации: две подкормки аммиачной селитрой.

Кроме того, обязательно проводили подкормки микроудобрениями: в фазы кущения и трубкования обрабатывали по листу УЛЬТРАМАГ КОМБИ ДЛЯ ЗЕРНОВЫХ и БИОСТИМ УНИВЕРСАЛ, третья обработка – БИОСТИМ ЗЕРНОВОЙ. Известно, что яровые зерновые очень чувствительны к засорённости посевов. Гербицидную защиту осуществляли препаратами ГРАНАТ, ВДГ и ПРИМАДОННА, СЭ, одновременно с гербицидной обработкой применяли ГУМАТ КАЛИЯ СУФЛЁР – для снижения стресса.

Сергей Игнатьев обратил внимание на то, что сорт Дарья, имея высокий генетический потенциал, при несоблюдении интенсивной технологии, а именно при ограничении фунгицидной защиты, может страдать от бурой ржавчины. От возбудителей этой болезни в «Пышлицком Агро» организована надёжная профилактическая защита с применением фунгицидов ТИТУЛ ДУО, ККР и ТРИАДА, ККР. В этом регионе могут угрожать пшенице клоп вредная черепашка, внутристебельные мухи, пьявицы, случаются и трипсы. Защитит от вредителей обработка ИМИДОР, ВРК, который применяется со второй фунгицидной обработкой по флаговому листу.

ЗНАЮТ ПАРОЛЬ, ВИДЯТ ОРИЕНТИР

Слово «севооборот» стало своеобразным паролем для сельскохозяйственных подразделений «Щёлково Агрохим» (а на сегодняшний день у компании в обработке находится свыше 100 тыс. га сельхозземель в различных регионах РФ), в том числе и для «Пышлицкого Агро».

– Наша цель в этом подмосковном хозяйстве будет достигнута при становлении там грамотного севооборота, – говорит руководитель компании Салис Каракотов, – а именно при стабильном производстве озимой пшеницы (урожайностью 7 т/га), рапса (3 т/га), сои (2 т/га), гороха (4 т/га). Тут, конечно же, мы ограничены возможностями для севооборота: мы не можем здесь возделывать сахарную свёклу, зерновую кукурузу, но то, что я назвал, действительно важнейшие культуры, на которые должна ориентироваться экономика этого региона.

В «Пышлицком Агро», по словам директора Сергея Игнатьева, в минувшем сезоне сеяли сою, рапс и, помимо яровой, озимую пшеницу. В 2021 году к набору культур добавится также горох – «для севооборота», – добавил слово-пароль наш собеседник.

Сою здесь сеют исключительно семенами, произведёнными в ООО «Дубовицкое». Так, в этом году были поставлены семена сортов Свапа и Осмонь селекции ФНЦ зернобобовых и крупяных культур (г. Орёл).

Посевы рапса занимают здесь 700 га. В прошлом году добились высокой продуктивности – в среднем 35 ц/га, в этом году урожайность скромнее, но достойная – 28 ц/га, и самое главное – высокого качества. Рапс реализуют на переработку в компанию «Содружество» с последующим экспортом масла в Германию. И соответственно, сырьё отвечает самым высоким требованиям.

И ещё один ориентир ставит перед подмосковным хозяйством Салис Каракотов: находясь в одном регионе с Немчиновским институтом (ФГБНУ «Федеральный исследовательский центр «Немчиновка»), селекционеры которого создают лучшие отечественные сорта пшеницы и в сортоиспытаниях имеют урожайность выше 70 ц/га, получать аналогичную ей в «Пышлицком Агро» вполне реально.

– Следовательно, этой цели нам ещё предстоит достигнуть, – подытоживает гендиректор «Щёлково Агрохим». И многозначительно добавляет: – А есть ещё новый сорт, который создал академик Сандухадзе, так он даёт на полях «Немчиновки» около 140 ц/га! И мы этот сорт-чемпион обязательно попробуем вырастить в нашем подмосковном хозяйстве!

ИГОРЬ ИСАЕВ:

«Если бы я так сильно не любил своё дело, то ничего бы не получилось»

«ОСП агро» – один из ведущих агропромышленных холдингов в сфере молочного животноводства Московской области. В его состав входят такие сельхозпроизводители, как АО «Агрофирма Сосновка», АО «Предприятие «Емельяновка» и ООО «ТД «ОСП агро». Агрохолдинг уже не одно десятилетие занимается производством и реализацией молока, племенным животноводством и коневодством, выращиванием картофеля, овощей, зерновых и кормовых культур, а также пчеловодством. О том, как расширялся агрохолдинг, каких достижений он уже достиг и какие задачи ставит себе на будущее, рассказал президент АО «ОСП агро» Игорь Исаев.

– С какими событиями были связаны создание агрохолдинга и его модернизация под современные стандарты? Ведь ваши хозяйства «начали свою жизнь» аж в прошлом веке...

– В наши дни очень сложно представить, что, придя в магазин, можно не увидеть ряд продуктов питания, однако в 1998 году, когда был кризис в Российской Федерации, их фактически не хватало. Именно в последние годы XX века Департаментом продовольственных ресурсов г.Москвы начала реализовываться идея развития агрохолдингов на территории Москвы и Московской области. Никто тогда не мог и подумать о том, что через несколько десятилетий у России будет потенциал, не просто способный закрывать спрос на внутреннем рынке, но и открывающий экспортные возможности.

В то время я был руководителем компании «Новые Черёмушки», и у меня появилась идея создать собственный холдинг, а уже к 2001 году мы приобрели и начали восстанавливать совхоз «Сосновский». К концу 2001 году в состав агрохолдинга входили уже два сельскохозяйственных предприятия, и на сегодняшний день обороты нашего производства весьма впечатляют: мы выращиваем от 50 до 60 тысяч тонн овощей в год. Производство же нашего молока в процентном соотношении составляет около 10% всего молока Московской области. Стоит отметить, что это 35 тыс. тонн в год. Еще 15 лет назад мы доили 6-7 тонн молока в сутки, и моей же мечтой было довести этот показатель до 15 тонн. Сегодня мы покорили для себя рубеж: наша производительность составляет 110 тонн в сутки, а в будущем планируем довести этот показатель до отметки в 120 тонн в сутки и 40 тыс. тонн молока в год соответственно. Наше молоко имеет высшее качество и отправляется крупным переработчикам для производства детского питания.

Когда мы приобрели два наших хозяйства, объём производимой сельхозпродукции составлял всего лишь 25 млн. руб. в год., сегодня же объём производимой продукции – 1,7 млрд руб.

– Не было желания всё бросить?

– Конечно, было! Но если бы я так сильно не любил своё дело, то ничего бы не получилось. Со многими сотрудниками я общаюсь лично, чтобы быть в курсе всех процессов и дел.

В 2016 году в нашем агрохолдинге произошло важное событие: мы открыли Торговый дом «ОСП агро». Несмотря на то, что наша продукция и ранее продавалась на 70% фактически напрямую, стоит учесть, что жизнь и её образ меняются. В тренд входят сеть Интернет и социаль-

Торжественное открытие молочно-товарной фермы Сенницы-1 состоялось посредством онлайн-трансляции во время работы VI Международного Агропромышленного Молочного Форума, 26 ноября 2019г. совместно с Министром Сельского хозяйства РФ, Дмитрием Патрушевым, Губернатором МО, Андреем Воробьевым и Министром сельского хозяйства и продовольствия МО, Андреем Разиным.

У нас задействован каждый клочок земли. Если посчитать, сколько мы выращиваем продукции всего на 1 га, думаю, покажем лучшие показатели в России. Так, в этом году мы заготовили 100 тыс. тонн кормов, около 22 тыс. тонн соломы и вырастили 15-20 тыс. тонн элитного зерна для комбикормов. Кстати, раньше мы солому особо не заготавливали, а современные требования говорят нам о том, что она должна быть в рационе животных.

Ещё один важный момент, мы уходим от химических удобрений. На фермах ежегодно мы получаем около 300 тыс. тонн навоза. Такое органическое удобрение лучше, чем химия, которая может вредить здоровью людей. Сейчас мы работаем по новым технологиям. Все наши фермы были оснащены современным оборудованием, потому что навоз нуждается в определённой обработке, что не является столь лёгкой процедурой, как может показаться на первый взгляд. Несмотря на то, что полностью отказаться от химических удобрений у нас не получилось, каждый год процентное соотношение удобрения полей навозом растёт.

ные сети. Поэтому без полноценной торговой компании нам было уже не обойтись. Хотелось бы отметить, что большую роль играет и личность руководителя. Так, благодаря директору нашего торгового дома Наталье Лапшиной и всей ее команде мы не только без проблем продаем полностью весь свой урожай овощей и картофеля, но и реализуем продукцию других сельхозпроизводителей, и наша задача – в течение 10 лет увеличить объемы реализации торгового дома до 100 тыс. тонн. в год.

– Термин «эко» сейчас приобрёл особую популярность. Однако вы объединили для себя такие сферы деятельности, как молочное животноводство, овощеводство, растениеводство, производство зерна и кормовых культур. Как удаётся совмещать все эти направления в рамках одного агрохолдинга и при этом сохранять категорию экопродуктов?

– У нас всего около 13 тыс. га земли, однако в реальности используется 10 тыс. га, остальное пространство занимают объекты инфраструктуры, дороги, неудобья. Однако и на 10 тыс. га мы заготавливаем около 100 тыс. тонн кормов, а поголовье скота приближается к отметке в 11-12 тыс. голов. Всё между собой связано: растениеводство даёт нам возможность заготавливать корма, которыми мы обеспечиваем поголовье. Мы бы хотели увеличить объём выращиваемых нами овощей, но у нас не хватает земли. И всё же я хочу себе доказать, что, даже в этих условиях мы можем сделать больше.

– Период пандемии оставил отпечаток на работе многих предприятий. Как вы пережили столь непростое время?

– Наши сотрудники старше 65 лет были отправлены на самоизоляцию. Остальные не останавливались, работали каждый день. У нас было мало случаев заболевания, иммунитет наших сотрудников оказался высоким. Заболевших на предприятии – около 3%. Я склоняюсь к мнению, что работа на нашем экологичном производстве внесла свою лепту в такие прекрасные показатели.

Введенные ранее западные санкции в этот период пошли лишь в плюс: мы оказались больше подготовлены к подобной ситуации. Ведь мы пережили все кризисы в 1998, 2008, 2014 годах, по-

Кстати, возвращаясь к вопросу о работе сотрудников в нашей компании, хочу отметить, что мы предоставляем жильё. И сейчас планируем строить корпоративные дома для наших специалистов: сначала многоквартирные, а потом и индивидуальные дома. Таким образом, мы привлекаем людей в село, задерживаем их здесь.

– Вы в своих решениях больше руководствуетесь интуицией или разумом?

– Часто это именно интуиция, так скажем, внутренняя уверенность, но любые шаги я стараюсь делать осторожно. В любом случае всегда стараюсь всё анализировать, опираться на математические расчёты, не давить на менеджеров и директоров, чтобы инициатива во многом исходила от них, и ставить перед ними высокие задачи, чтобы они стремились к их выполнению. Я всегда смеюсь, но повторяю, что руководители должны быть как «Илоны Маски».

этому такая экстремальная обстановка нам не казалась страшной. В нынешнем году зарплатный фонд даже вырос. Некая трудность была связана с закрытием границ в период уборки урожая, нам не хватало сотрудников. В сфере сельского хозяйства хочет работать не каждый, это считается немодным. Я думаю, что тенденции изменятся, и люди пойдут работать в эту сферу. Ведь сегодня скотник, тракторист – совсем не те профессии, что были раньше. Каждый из них приезжает на работу на собственном автомобиле и получает отличные условия для работы. Заработные платы постоянно растут, например, молодой врач получает от 60 тыс. руб., а наши механизаторы получают 45-60 тыс. руб.

– Если подвести итоги работы компании на сегодняшний день, то какими достижениями вы можете гордиться больше всего, какие планы строите на будущее?

– Могу сказать, что мы решили задачу, которую ставили перед собой: построить большие современные молочные комплексы, внедрить новые технологии, завести эту сложную систему, чтобы она хорошо и правильно работала. Я этим очень горжусь, а в будущем вижу задачу наладить переработку. Необходимо идти в ногу со временем и оставаться лучшими во всём, что мы и делаем, предлагая лучшее качество на рынке. Пока у нас всё получается!

В наших ближайших планах строительство дополнительного комбикормового завода в связи со значительным увеличением поголовья КРС, строительство оросительной системы на 500 га, продолжать обновление машинно-тракторного парка.

Молочно-товарная ферма агрохолдинга «ОСП агро» в с. Сенницы-1 как амбициозный инвестиционный проект спроектирована, построена и введена в эксплуатацию в 2019 году. Животноводческий комплекс рассчитан на 1199 фуражных коров (2800 ското-мест). Проект реализовали в соответствии с соглашением о сотрудничестве, подписанным между агрохолдингом «ОСП агро» и правительством Московской области в рамках ПМЭФ в 2019 году

НАТАЛЬЯ ЛАПШИНА:

«Наша главная стратегия на сегодня и на будущее – это качественная реализация продукции для обеспечения эффективного хозяйствования»

Агрохолдинг «ОСП агро» уверенно зарекомендовал себя как предприятие, которое производит высококачественную продукцию. Торговый дом «ОСП агро» начал свою работу не так давно, однако стал важной частью всего агрохолдинга, что не вызывает удивления, ведь на него возложены функции по реализации продукции. О том, какие задачи поставлены перед торговым домом, и о том, кто же является покупателем продукции, рассказала руководитель ТД «ОСП агро» Наталья Лапшина.

– Торговый дом «ОСП агро» начал свою деятельность в 2016 году. Скажите, с чем была связана необходимость его открытия?

– В настоящее время агрохолдинг «ОСП агро» включает в себя два крупных сельскохозяйственных предприятия – АО «Агрофирма Сосновка» и АО «Предприятие «Емельяновка». Для реализации продукции в торговые сети был создан торговый дом, именно так были объединены отделы продаж двух предприятий. Это позволило сократить издержки, увеличить эффективность продаж, а также сформировать имидж мощного сельхозпроизводителя.

– Вы выполняете такую функцию, как поставка продовольствия с полей агрохолдинга «ОСП агро» для крупных оптовых компаний и точек сетевой розницы. Скажите, как происходит диалог между вами и заказчиками?

– В каждой торговой сети еженедельно проходят торги, где мы устанавливаем цены на продукцию и её объёмы. По итогам торгов с менеджерами каждой сети согласовываем графики поставок на неделю, где указаны фиксированный объём, цена, дата и время поставки. Далее объёмы распределяем между хозяйствами по утверждённому графику.

– Какую продукцию предлагает торговый дом? По каким принципам формируются условия ценовой политики предприятия?

– Мы предлагаем большой перечень наименований продукции: капуста белокочанная, картофель белых и красных сортов, морковь, свёкла, лук, капуста краснокочанная, пекинская капуста, салат айсберг, редька чёрная, редька зелёная, дайкон, репа, тыква.

Ценообразование на предприятии является важной составляющей хозяйственной деятельности. Для реализации произведённой продукции необходимо приложить усилия, даже если она произведена с учётом потребностей конкретных лиц. Качественно произведённая продукция с учётом требований потребителей должна быть продана по справедливым ценам с точки зрения и потребителя, и производителя. Поэтому для нас ценообразование является способом обеспечения эффективного хозяйствования. Принцип ценовой политики состоит в еженедельном мониторинге рыночных цен, анализе цен других поставщиков, учёте и контроле затрат на всех этапах производства качественной продукции и поставки её в торговые сети и розничные магазины.

– Кто является вашим партнёром? Где может встретить продукцию «ОСП агро» розничный покупатель?

– На сегодняшний день мы работаем со всеми федеральными сетями, наша продукция представлена на полках X5 Retail Group (ТС «Пятёрочка» и «Перекрёсток»), в сетях «АШАН», «Атак», «Лента», «Ярче!», «Фреш Маркет» (ТС «ДА!»), «Верный», «О'кей», «Дикси», «ВкусВилл».

– Какова стратегия развития вашей компании? Какие цели будут достигнуты в ближайшие несколько лет?

– Наша главная стратегия на сегодня и на будущее – это качественная реализация продукции для обеспечения эффективного хозяйствования.

Наша ближайшая цель – увеличить объёмы и ассортимент продукции, расширить рынок продаж за счёт продажи нашей продукции в другие регионы, для этого планируется строительство современного высокотехнологического распределительного центра.

ВЛАДИСЛАВ КОРОЧКИН:

«Мы собрали все лучшие достижения, «подарив» их садоводам, любителям и профессионалам»

Период распространения новой коронавирусной инфекции можно назвать своеобразным «толчком» российской экономики в сторону увеличения внутреннего производства, а также выполнения программ импортозамещения. Сегодня мы пообщаемся с руководителем организации, которая придерживалась принципов сохранения и увеличения отечественного производства с самого начала своего существования, Владиславом Корочкиным, президентом группы компаний «Русский Огород».

– Группа компаний «Русский Огород» начала деятельность ещё в далёком 1991 году. Скажите, с чего начался её путь? Как модернизировалось ваше предприятие почти за 30 лет?

– История группы компаний «Русский Огород» началась в 1991 году на территории ВВЦ в павильоне «Круговая кинопанорама», где на площади всего 9 квадратных метров, взятых в аренду, была организована продажа луковиц гладиолусов. Это был первый камень, заложенный в основу фундамента строительства компании.

«Русский Огород» – торговая марка нашей группы компаний. Однако, возвращаясь к истокам, хочется сказать, что всё началось ещё с детской мечты, желания сохранить наследие отечественных селекционеров и собрать все лучшие достижения, «подарив» их садоводам, любителям и профессионалам. Началось всё, конечно, с импорта зарубежного посадочного материала, но одновременно с этим проводилась и до сих пор проводится постоянная работа по поиску и отбору сортов именно отечественной (советской и российской) селекции, которыми мы делимся с нашими клиентами. За 30 лет работы существенно возросли и ассортимент, и собственное производство. Нами было открыто два крупных садовых центра, у компании появилось своё Опытно-демонстрационное поле, на котором высаживаются для проверки и отбора все мировые и отечественные новинки и куда ежегодно в августе мы традиционно приглашаем всех желающих посмотреть на последние достижения в области селекции. Так и появилось название организации «Русский Огород».

ГК «РУССКИЙ ОГОРОД» НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ В МИРЕ ПО ОБЪЁМУ ВЫПУСКА СЕМЯН ДЛЯ ЦВЕТОВОДОВ И ОВОЩЕВОДОВ.

Сегодня мы располагаем поистине уникальной для России комплексной научной базой, площадь которой составляет около 6 га. Она включает в себя полный семеноводческий спектр: селекцию сортов и гибридов, производство оригинальных и репродукционных семян, их очистку, сортировку и фасовку. Также работает лаборатория по проверке качества семян, летние и зимние теплицы, профессиональное климатическое хранилище для особо ценных и суперэлитных семян, офисные здания и, самое главное, эксклюзивное Опытно-демонстрационное поле. На территории базы мы проводим большую работу по апробации самых интересных и качественных селекционных новинок. Ежегодно в условиях подмосковного климата проходят испытания более 2500 сортов и гибридов. Именно здесь начинается путь к потребителю или, наоборот, образцы не проходят испытаний, не получив положительную оценку согласно современным требованиям. Результатом исследований становится предложение самых лучших сортов и гибридов нашим клиентам от ведущих специалистов компании.

Наше поле стало практически достопримечательностью Щёлковского района. Посмотреть на необыкновенные растения, выращенные из семян «Русского огорода», интересно не только цветоводам-любителям, для которых ежегодно устраиваются Дни открытых дверей, но и специалистам со всех уголков России. Помимо этого, мы часто принимаем гостей из самых разных стран мира: США, Китая, Германии, Японии, Голландии, Украины, Латвии и многих других.

Качество нашей продукции настолько высокое, что для проведения космических экспериментов на борту орбитальной станции «Мир» были выбраны семена именно «Русского Огорода».

– Первые гибридные семена в России появились ещё в 1970-х годах, что ставит некую «точку отсчёта» в селекционных аспектах нашей страны. Скажите, какие самые сложные селекционные вопросы решает ваша компания? Какую продукцию можно у вас приобрести?

– «Точку отсчёта», наверное, надо ставить в начале 20-х годов, когда была создана Грибовская опытная станция, где были созданы первые советские сорта овощей. Некоторые из них, кстати говоря, всё ещё используются огородниками. Гетерозисные гибриды действительно появились в середине 70-х на кафедре овощеводства Тимирязевской академии. Они создавались коллективом сотрудников под руководством академика Тараканова.

Селекционные испытания – очень сложный и дорогостоящий процесс, глобальная научная работа, требующая огромных финансовых затрат и научных изысканий. Этим всё же занимаются НИИ, но в пределах своих возможностей мы тоже участвуем в процессе. Так, нашими специалистами-агрономами выведен гибрид петунии F1 Мечта НК. Помимо этого, особое внимание уделяется сохранению генофонда многих сортов и гибридов российской селекции, семена которых мы воспроизводим в собственных теплицах.

Результатом нашего поиска стали такие сорта и гибриды, как земляника F1 Московский деликатес, сладкие перцы F1 Красный бык НК и F1 Жёлтый бык НК, томат F1 Король рынка, серия крупных тюльпанов «Российские гиганты», включая сорт к юбилею Москвы Юрий Долгорукий.

– Вашим покупателем является исключительно розничный потребитель?

– Нет. Среди наших клиентов довольно много тех, кто использует семена в профессиональном производстве. Мы реализуем семена, саженцы, рассаду и другие сопутствующие товары через крупно- и мелкооптовые компании, а розничная торговля ведётся через интернет-гипермаркет «Русский Огород» по всей территории Российской Федерации, а также через Систему садовых центров, открытую в городе Щёлково.

– Несмотря на пандемию, сектор АПК показал отличные результаты по сбору урожая. Можно ли утверждать, что российского потенциала достаточно для автономного существования агропромышленного сектора?

– Да, можно. Мы и так существуем почти автономно. Даже в производстве сахарной свёклы, где сегодня хозяйства используют в основном импортные семена, довольно быстро можно перейти на отечественные. Да, урожай будет поменьше, но, учитывая перепроизводство сахара в предыдущие сезоны, никаких серьёзных катаклизмов это не вызовет.

– Многие граждане нашей страны предпочли весной самоизоляцию и уехали в свои загородные дома. В связи с этими событиями произошёл особый пик онлайн-продаж. Скажите, как вы реализовывали свою деятельность онлайн? Какие способы доставки были предложены вашим клиентам?

– В группе компаний «РО» важное место занимает наш интернет-гипермаркет ncsemena.ru, через который принимаются заказы из всех уголков нашей необъятной страны и стран ближнего зарубежья, ведь там можно найти более 20 000 различных товаров для сада и огорода – семян, луковичных, саженцев, черенков, инструментов и удобрений. И всплеск продаж в период пандемии действительно был, многие клиенты оценили все возможности и удобство покупок через мировую сеть и бесконтактную доставку. Настоящий садовод не бросит свой любимый сад и огород на произвол судьбы, а мы не можем подводить наших дорогих садоводов и фермеров. В этот период мы работали, разумеется, с соблюдением всех рекомендованных санитарных норм.

В начале пандемии мы пользовались услугами «Почты России», альтернативных служб доставки, а также доставляли товары с помощью собственного автотранспорта. Сейчас же у нас появился новый вид доставки. Теперь наши клиенты могут получить свой заказ на кассе ближайшего магазина «Пятёрочка».

– Какие планы ваша компания ставит перед собой на ближайшее будущее?

– Как и любая другая компания, мы хотим продолжать развиваться. Из более обозримых целей – планируем увеличить выпуск продукции в 2021 году ещё примерно на 25%.

ВАЛЕНТИНА СИГАЕВА:

«Мы всегда прислушиваемся к мнению покупателей»

В отличие от других отраслей экономики, сектор АПК в России не так сильно подвергся влиянию негативных факторов мировой пандемии. А некоторым предприятиям даже удалось повысить свои показатели. Среди них – Экологическое хозяйство «Спартак», производитель натуральной молочной продукции под брендами «ЭтоЛето» и «Фермерский продукт». Компания в 2020 году смогла не только модернизировать своё производство, но и увеличить продажу переработанной молочной продукции. Об этих и других результатах деятельности хозяйства нам рассказала генеральный директор ООО «Экологическое хозяйство «Спартак» Валентина Афанасьевна Сигаева.

– 2020 год стал непростым для большинства компаний. Вы могли бы назвать его успешным для вашего предприятия?

– Конечно, из-за пандемии год был непростым для всех нас. Но при этом мы не останавливались и продолжали работу. Подводя итог, я могу поблагодарить 2020 год за то, что он был в нашей жизни, потому что, несмотря ни на что, он получился достаточно результативным. Благодаря помощи и заботе нашего главного акционера Николая Александровича Цветкова и его семьи нам удалось серьёзно обновить технику. Мы купили зерноуборочный комбайн, два энергоёмких трактора «Бюлер» и «Кировец», с помощью которых мы сможем освоить около 1000 гектаров новых земель. Все три единицы техники были куплены в лизинг под достаточно комфортные проценты. Это стало возможным ещё и благодаря уникальной и своевременной правительственной программе по поддержке сельского хозяйства через лизинговую компанию, и мы здесь достаточно успешно сработались с АО «Росагролизинг».

Если говорить в целом о хозяйстве, то нам удалось закупить дойное стадо, что позволило нам не снижать надои. По надою молока мы вышли на показатели более 9000 кг на каждую фуражную голову, что дало возможность даже несколько увеличить продажи.

– При современной динамике развития средств производства важно не отстать или даже опередить конкурентов в техническом отношении. Поэтому в 2020 году вы решили модернизировать производство?

– В целом год принёс свои плюсы. Один из главных плюсов состоит в том, что мы продолжили модернизацию нашего завода. Удалось закончить работу по основным системам его жизнеобеспечения: это и водоочистка, и водоподготовка, и вентиляция, и автоматизация многих процессов, и уход от ручных работ. Всё это позволило нам наладить выпуск новых видов продукции, а также ввести новую упаковку: сметану и питьевые йогурты мы теперь разливаем в пластиковые стаканчики. Также в планах дальнейшей модернизации завода – установка автоматической линии по розливу молока и молочных продуктов, таких как кефир, ряженка, питьевой йогурт. Мы планируем запустить эту линию в феврале и весь год работать уже с новыми видами продукции.

Модернизация молочного завода позволила нам значительно увеличить переработку собственного молока. Если в 2019 году на переработку шло 66% всего молока, то начиная с сентября 2020 года эти показатели достигли 99%. Как видите, за счёт модернизации мы на 30% увеличили производство и продажу собственной переработанной продукции.

– Чтобы в полной мере быть уверенными в качестве своей продукции, нужно контролировать производство на каждом этапе. Не все молочные производства могут похвастаться полным циклом работы. Как у вас с этим обстоят дела?

– Наша продукция действительно пользуется спросом, и качество нам удаётся поддерживать на высоком уровне. Для этого специалисты по контролю качества обеспечивают регулярный контроль безопасности производства качественной продукции. У нас был достаточно серьёзный аудит со стороны сети «ВкусВилл», который позволил нам обратить внимание на определённые недостатки, улучшить качество продукции, а также санитарию и ещё ряд моментов на производстве. Запуск новой линии в этом году позволит нам вывести на рынок новые виды продукции.

– Ушедший год показал нам и то, насколько важна социальная ответственность предприятий, в том числе перед сотрудниками. Вас коснулась эта проблема?

– В это непростое время, когда пандемия во всём мире влияет на экономику и на конкретных людей, действительно очень важна социальная ответственность перед коллективом и в целом перед обществом. С учётом того, что у нас пищевое производство, особое значение имеет соблюдение всех санитарных требований. Маски, перчатки – всё и так предусмотрено у нас в технологии производства, мы за этим следим очень строго.

Если говорить о социальной ответственности перед сотрудниками, то, безусловно, в период пандемии мы обращали и обращаем особое внимание на здоровье наших коллег. Чтобы быть уверенными, что никто из сотрудников не заражён COVID-19, мы каждые две недели, а в некоторых случаях и чаще, проводим тестирование на коронавирус. Некоторые коллеги у нас уже по 4-5 раз прошли такое исследование, чтобы исключить заражение на производстве, а также заражение коллектива. Как видите, этот вопрос у нас на достаточно серьёзном контроле.

С учётом того, что мы живём в сельской местности и довольно далеко от МКАД, на первый план для нас выходит проблема подбора ведущих специалистов, таких как зоотехник, ветврач, бригадиры, заведующие фермами, технологи на производстве, лаборанты. Для нас очень важно, чтобы они к нам приезжали и им было комфортно в нашем селе, поэтому все ведущие специалисты у нас, как правило, обеспечены жильём. В последние годы квартиры, которые здесь продаются, наша компания приобретает и предоставляет сотрудникам по договору найма. Кроме того, для проживания работников у нас есть несколько общежитий.

– Молочные продукты ваших брендов «ЭтоЛето» и «Фермерский продукт» уже не один год пользуются неизменной популярностью. Как вам удаётся постоянно привлекать новых потребителей?

– При таком разнообразии молочной продукции на полках производителю бывает сложно завоевать доверие потребителей. Но, выбрав товары наших брендов однажды, покупатель остаётся с нами надолго, ведь качество нашей натуральной продукции говорит само за себя. Уже не один год на различных конкурсах она награждается только золотыми медалями, а в этом году мы получили Гран-при на «ПродЭкспо-2020». Для нас такое общественное признание является не только оценкой нашего труда, но и ещё одной возможностью донести до покупателя информацию о качестве наших продуктов.

Кроме этого, мы участвуем в выставках «Золотая осень», «Молочный форум», «Молочные реки», а также в праздничных мероприятиях, посвящённых Дню семьи, Дню города и т. д. Несмотря на все ограничения, прошлым летом состоялся фестиваль «Сыр. Пир. Мир», где мы принимали участие, проводили дегустацию и получали обратную связь.

К тому же стараемся регулярно обновлять нашу линейку. В 2020 году, например, мы выпустили на рынок новые питьевые йогурты: со вкусом персика и вишни. Также всегда прислушиваемся к мнению покупателей, собираем и обрабатываем отзывы, стараемся учитывать пожелания по улучшению нашей продукции.

Все эти меры помогают нам не только удерживать уже имеющихся покупателей, но и постоянно привлекать новых.

ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ ПРЕДСТАВЛЕНА В СЛЕДУЮЩИХ СЕТЯХ:

ВкусВилл · О'КЕЙ · Азбука вкуса · Ашан · Globus · Утконос

АЛЕКСАНДР ХАПАНЦЕВ:

«Мы устанавливаем роботов, которые оптимизируют технологические этапы промышленного производства»

Тема искусственного интеллекта является не только одной из самых обсуждаемых тем во всём мире, но и реализованным результатом работы производственных компаний. Несмотря на то, что замена ручного труда ещё не столь распространена на территории нашей страны, с каждым годом общество всё плотнее приближается к новой эре, где роботы являются неотъемлемой частью рабочих процессов. Сегодня мы общаемся с Александром Хапанцевым, генеральным директором ООО «Робототехника», и узнаем, какими бывают роботы, какова область их применения и можно ли экономить, совершив такую покупку.

ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ НАГЛЯДНО ПОКАЗАЛА, КАК ПРОИЗВОДСТВА ЗАВИСЯТ ОТ РУЧНОГО ТРУДА И НАСКОЛЬКО НЕПРОСТО ПЕРСОНАЛУ ПОДВЕРГАТЬ СЕБЯ РИСКАМ, СВЯЗАННЫМ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ БОЛЕЗНИ. В ОТЛИЧИЕ ОТ ЛЮДЕЙ, РОБОТЫ НЕ БОЛЕЮТ, ВСЕГДА НАХОДЯТСЯ В РАБОЧЕМ СТРОЮ, А САМОЕ ГЛАВНОЕ – ИХ КОЭФФИЦИЕНТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕ ЗАВИСИТ ОТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ФАКТОРОВ.

– У вашей компании говорящее название, из чего можно сделать вывод, что она связана с созданием автоматизированных систем. Как давно существует «Робототехника»? Какие направления деятельности вы реализовываете?

– Наша компания существует с конца 2019 года. У нас есть основная компания «КСС-технологии». Она занимается поставкой промышленного оборудования для производства. Важным сопутствующим направлением деятельности является «автоматизация и роботизация», в связи с чем было принято решение открыть новую компанию, которая станет курировать эти направления. Отсюда и название – «Робототехника». До этого мы реализовывали ту же самую деятельность, но только под эгидой другой компании. В целом – наш опыт работы в данной сфере перешагнул 10-летний юбилей.

– В прошлом веке разговоры о роботах и автоматических системах можно было назвать «экономической утопией» или далёким будущим. На сегодняшний день – это новая реальность. Что представляет собой автоматизация роботами в России?

– Вообще, это очень перспективное направление, тем более в нашей стране. Дело в том, что современные требования производства различных изделий обуславливают вектор развития за счёт автоматизации. Применение роботов на производстве обеспечивает высокий уровень качества и конкурентоспособности отечественных изделий. В нашей стране новая эпоха ещё не сильно развита, по-

тому что люди не знают, что такое роботизация и автоматизация. Они воспринимают такие понятия на уровне фантастики: думают, что это очень дорого стоит и невозможно сделать. Однако есть крупные предприятия, которые берут опыт с Запада, внедряют в свою работу промышленных роботов и ищут надёжных интеграторов для решения производственных задач по роботизации производственных процессов.

– В каких отраслях промышленности наиболее востребованы роботы? Какие функции они могут выполнять?

– Промышленные роботы могут применяться в любых отраслях производства. Это, например, финишная сборка-сварка изделий, покраска, паллетирование, перенос или складирование деталей, обслуживание других станков роботами (токарные, фрезерные, гибочные станки). Также есть роботы, которые осуществляют сборку изделий. В принципе, роботов можно применять на всех технологических этапах производства, от начального до конечного. Промышленные роботы применяются даже в медицине, в лабораториях, где требуются очень большая точность и ответственность, чтобы исключить человеческий фактор.

– «Роботы» – это растяжимое понятие, и каждый человек представляет их по-своему: начиная от автоматической коробки передач в машине и заканчивая неким подобием человека с высоким уровнем IQ. Каких роботов устанавливаете вы?

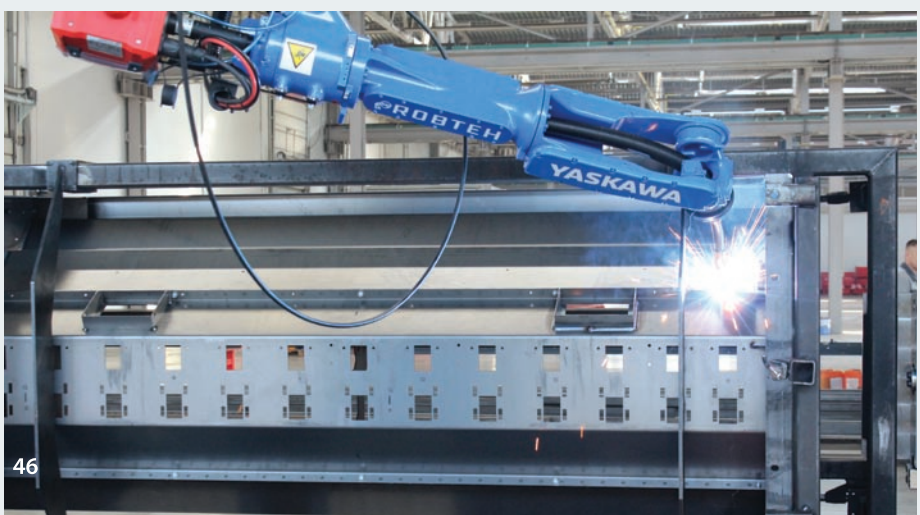
– Мы устанавливаем роботов, которые внедряются в технологические этапы промышленного производства. Наша компания занимается именно интеграцией промышленных систем, роботизированных комплексов на базе японского оборудования Yaskawa Motoman, которое больше 100 лет показывает себя на рынке с положительной стороны. Соответственно, мы являемся их интегратором и партнёром в России. На базе этого оборудования наша компания проектирует и строит свои роботизированные системы, комплексы и внедряет их на производстве у наших клиентов, заказчиков.

– Может ли извлечь из автоматизации экономическую выгоду предприятие, которое заказало у вас такого робота?

– Да, безусловно! В данном случае экономическая выгода предприятия складывается из обеспечения надёжности производства. Если человек может заболеть либо уйти по личным обстоятельствам, то работы всегда находятся на производстве. Это очень надёжная точная техника, которая будет повторять производственный процесс раз за разом с одной и той же точностью, что, в свою очередь, существенно влияет на рентабельность и прибыль предприятия. К этому можно отнести и вопрос заработной платы. Роботу не нужно платить, ему не нужен отдых, больничный или отпуск, ему не нужны спецодежда и расходные материалы для поддержания работы, роботы не жалуются на условия труда, не подвержены риску травмировать себя или пострадать от влияния агрессивной среды, они не жалуются и не бастуют. Из этого складываются рентабельность и привлекательность внедрения роботов на предприятиях.

– Кто является вашим заказчиком? Какие глобальные проекты уже были воплощены в жизнь, а каким только предстоит стать поводом для гордости?

– Наши основные заказчики – это предприятия сельского хозяйства, в том числе заводы по производству комбайнов «Ростсельмаш», «КЛААС» (CLAAS), «Амазон-Евротехника». В 2015 году мы внедрили на Ростсельмаше роботизированный комплекс по сборке-сварке боковин наклонной камеры комбайнов, тем самым повысив и производительность, и качество выпускаемых изделий. На данный момент мы совместно работаем над очень интересным проектом по внедрению двух роботизированных комплексов, которые включают в себя современные системы поиска «машинное зрение» на базе лазера. Это те проекты, которые другие интеграторы в России сейчас не делают, хотя они широко распространены в Европе. Перспективны проекты по лазерной сварке при помощи роботов. Старт проекта планируется в конце октября – начале ноября на площадке



компании, расположенной в Подольске. Мы будем производить настройку и запуск роботизированного комплекса для сварки полотенцесушителей из нержавеющей стали с применением технологий лазерной сварки.

– Каждый проект – это и финансовый вопрос в частности. Скажите, как варьируется цена от минимального и стандартного значения самого проекта?

– Цена зависит от технического задания и потребности клиента. Основная стоимость формируется за счёт состава

оборудования. В состав комплекса могут входить два или три робота, различные системы перемещения, вращатели, сварочные источники, системы захвата или инструмент для покраски. Стоимость наших проектов варьируется от 5 млн рублей и выше. Есть проекты, стоимость которых превышает 100 млн рублей.

– Какого вектора развития будет придерживаться компания в долгосрочной перспективе своей работы?

– Наше стратегическое направление – развитие автоматизации и роботизации в России. Также мы планируем открыть представительства в странах СНГ, масштабировать предприятие, диверсифицировать собственное производство.

– Автоматизация предприятия – важный шаг для заказчика. Есть ли определённые правила внедрения роботов или рекомендации, которых должны придерживаться подобные предприятия?

– Автоматизация является показателем высокого уровня развития предприятия. Тот включает в себя культуру предприятия и наличие современного оборудования. К примеру, в металлообработке, если есть хорошая заготовка, можно автоматизировать производство. Этапы автоматизации опять же начинаются с концепции выпускаемых изделий и завершаются применением технологии изготовления заготовок для сборки, сварки и т. д. Индивидуально

для каждого предприятия мы даём эти рекомендации: помогаем разрабатывать проект от технического задания до ввода в эксплуатацию полностью линии или системы.

– Ваш продукт – результат слаженной работы профессионалов. Сколько человек у вас задействовано в штате и каковы возможности вашего предприятия?

– На данный момент у нас около 10 человек в штате. Основной состав – это инженеры-электротехники, схемотехники, конструкторы, сервисные инженеры. Они выполняют именно отработку технологии, проектирования и сборки систем. Также у нас есть токари и слесари. На будущее хотелось бы всё-таки расширить штат сотрудников, чтобы решать более сложные задачи в короткие сроки.

Заказчикам хотелось бы пожелать, чтобы они всё-таки больше приобретали роботов, обращали на это внимание, чаще обращались к нам за консультациями и советами, и в целом развития. Я за то, чтобы наша страна развивалась. В России за три года, с 2016 по 2019 год, установлено всего 700 единиц робототехники, на порядок меньше чем в странах Европы. Уровень автоматизации в нашей стране ещё на старте. Надеемся, что наши современные развивающиеся предприятия обратят внимание на это направление и автоматизируют своё производство.

«CSBALL – КОГДА ИГРА СТАНОВИТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ»

Последнее десятилетие XX века характеризуется не только значимыми глобальными политическими и экономическими событиями в России, но и популяризацией компьютерных игр. Стоит отметить, что именно этот период принято считать «точкой отсчёта» в игровой индустрии, которая успешно развивается во всём мире и в настоящее время.

Несмотря на существующее многообразие игр, одной из самых популярных была и остаётся на сегодняшний день Counter-Strike, в которую играет уже не одно поколение. Эта многопользовательская тактическая игра в жанре шутера стремительно обрела своих поклонников и со временем была портирована на разные платформы, в том числе macOS, Linux и Xbox. За годы существования игры армия фанатов только увеличивается в количестве.

Долгое время увлечение компьютерными играми относилось к понятию «эскапизм», что подразумевало под собой уход от реальности в виртуальное пространство. Героем же нашего журнала стал абсолютно не виртуальный персонаж, а человек, который воплотил компьютерную игру в жизнь, таким образом противопоставив на чаше весов нечто новое понятию виртуальной реальности. Как создать пространство по мотивам легендарной компьютерной игры, объединив людей в реальности, нам рассказал генеральный директор компании «КС Групп Центр» Иван Лобачев.

– Воплотить игру в реальность – крайне нестандартный и интересный стартап! Скажите, как вам это удалось?

– Как и другие поклонники игры, я просто её люблю, что и стало мотивацией для создания бизнес-идеи. Наш игровой центр строился полностью собственными силами. Вообще, ранее я специализировался в области строительства, а именно – каркасных домов, что внесло свою лепту в возможности самостоятельной реализации. Карта Mansion, выбранная нами, является одной из самых старых, однако одной из самых стратегически лёгких в исполнении. Опробовав идею на более простом варианте, мы планируем дальше масштабировать проект. Вопрос выбора помещения мы решали в самую последнюю очередь. Рассматривали очень большое количество объектов в Москве и разных городах Подмосковья, но ни один из них не привлёк нашего внимания. Дальше история развивалась немного эпично: мы вспомнили, что в нашем родном городе Чехове, возможно, есть подходящее складское помещение, куда мы и отправились. Осмотрев помещение, мы поняли: это то, что нам действительно нужно! Так мы и начали реализацию дела всей своей жизни.

– Что сейчас представляет собой игровой Центр? Какие услуги он предоставляет своим посетителям? Есть ли компании, которые могли бы составить вам конкуренцию?

– Хотелось бы начать с того, что в России у нас нет конкурентов. Есть единственная компания, которая также воплотила игру в реальность, но на территории Казахстана. Однако её направлением является пейнтбол, который, в свою очередь, оставляет множество маслянистых следов. Именно по этой причине основной игрой нашего Центра является страйкбол, так как он наиболее приближен к компьютерной игре и позволяет сделать площадку очень антуражной. Помимо страйкбола, у нас доступны и другие активные развлечения: лазертаг, гидробол, верёвочный парк, скалодром, тир, лазерный тоннель. Также мы вышли к Администрации города Чехова с инициативой проводить у нас обучение для юнармейцев. Позже проект стал заниматься проведением занятий для школьников по начальной военной подготовке. В течение трёх часов вместе с детьми занимались инструкторы на разных образовательных точках: РХБЗ, огневая подготовка, медицина катастроф, ориентирование на местности. У нас прошли подготовку ученики из всех чеховских школ, а их 25! Первые такие занятия проводились бесплатно, позже была назначена минимальная стоимость. Администрация города поддержала нас в этом вопросе, за что мы очень благодарны.

– Скажите, сколько человек в день вас посещает? И есть ли у вас постоянные клиенты?

– В среднем посещаемость около 20 человек в день. Опять же, стоит учитывать тот факт, что выходные дни более насыщены, нежели будни. Помимо этого, все мероприятия на нашей территории «приватные», мы не объединяем большие группы людей. В первую очередь это связано с тем, что в страйкбол чаще играют люди, знакомые между собой.

У нас зачастую отмечают особые события и праздники, что также является причиной для работы исключительно на одну группу. Это в своём роде можно назвать уникальной историей. Ведь далеко не все игровые комплексы могут работать лишь на одну группу людей.

К нам часто возвращаются снова. Бывало так, что люди приходили к нам и только начинали окунаться в неповторимую тактическую историю, а позже – участвовали во всевозможных открытых играх, но при этом не переставали к нам возвращаться. К нам приезжают люди не только из других городов, но и из других регионов нашей страны. Однажды нам довелось провести турнир среди восьми команд, где четыре были из Москвы, а четыре – из Северной столицы, города Санкт-Петербурга. В наш Центр приезжали и из других стран: Китая, Италии, Испании, стран Прибалтики. В большинстве своём это туристы, но и те собираются в группы, чтобы приехать к нам и получить огромное удовольствие от игры.

– Однако создания карты на местности недостаточно. Скажите, как воплощается игра в реальность?

– В действительности все процессы нами автоматизируются. Хотелось бы рассказать небольшую предысторию. Далеко не все люди понимают, что такое страйкбол, его нельзя назвать самой популярной игрой нашего времени. Более популярными можно назвать пейнтбол и лазертаг. Реализация страйкбола сложна с позиции объективности самой игры. Например, в пейнтболе есть краска, которой стреляет маркер: когда шарик с краской лопается, она оставляет след. Таким образом, поражение видно объективно. Страйкбол – это игра на честность, игра друзей. Кстати, этот фактор также является причиной для разделения групп и отказа от их совмещения. Тяжело играть по-честному с незнакомым тебе человеком. Всё это стало идеей для создания своей фиксации попаданий. По желанию наши игроки могут получить бронежилет и каску, которые фиксируют попадания. Так игрок сам может понять, что в него попали, это же видит и инструктор, который следит за ходом игры. Сейчас мы дорабатываем эту систему: когда игрок будет «убит», его автомат отключится.

– Такая система является авторской разработкой?

– О проблеме честности в страйкболе я знал и сам, как его непосредственный игрок. Оставался лишь вопрос технического исполнения, который благополучно решился, когда я встретил своего бизнес-партнёра. Именно им была разработана и протестирована на нашей площадке система фиксации. Все работы проходили в свободное время, и изначально продукт предназначался для нужд Центра. Однако уже через определённое время система была высоко оценена, и сейчас мы планируем продавать нашу систему на большом рынке.

– Какое оружие вы предлагаете своим гостям? Оно также является аналогом того, что в игре?

– Да, так и есть. Я считаю, что это наше конкурентное преимущество. Куда приятнее «погружаться» в игру, а не бегать по площадке с так называемым бластером. Хотя это тоже имеет место быть. Изначально мы использовали модели из компьютерной игры, предлагали широкий спектр вооружения, а также иные девайсы: наушники, подавляющие громкие шумы и усиливающие тихие; радиостанции; пластиковые ножи; пистолеты в кобуре. Мы одевали наших гостей соответствующим образом как в игре Counter-Strike. Чуть позже нам пришлось отказаться от этих принципов. Если в игре не ощущаешь тяжесть оружия и другого сопутствующего арсенала, то в жизни всё это доставляет определённые неудобства. Зато самым надёжным оружием оказались автомат Калашникова и M4A1.

– Скажите, а у вас не возникало идеи расширить свой бизнес? Или создать абсолютно новый игровой Центр по мотивам другой игры, в другом городе?

– Какой бизнесмен не мечтает развивать и масштабировать свой бизнес?! Безусловно, у меня есть идеи по созданию целой сети игровых комплексов, даже есть определённые наработки в этом направлении. Самое главное – это концепция «Компьютерная игра в реальности». Не стоит забывать о том, что в компьютерные игры играют люди разных возрастов, с различным складом ума, разных профессий. Все они являются нашими потенциальными клиентами.

Компьютерные игры в современном мире играют большую роль в жизни многих людей. Мы надеемся, что наш Центр помогает гостям развиваться всесторонне как в виртуальных играх, так и в реальных. Только у нас можно окунуться в компьютерную игру в реальности, попробовать себя в роли бойца специального подразделения, прокачать свои тактические и стрелковые навыки и, конечно, получить море позитивного адреналина в комфортной атмосфере Центра.

«ПЛАНЕТА СВЯЗИ» – НОВЫЕ ГРАНИЦЫ ОБЩЕНИЯ

Мобильная связь и мобильный интернет – это то, без чего нельзя представить современную жизнь. Даже в самом отдалённом уголке страны люди сегодня хотят иметь возможность звонить и пользоваться Всемирной сетью. Что делать, чтобы оптимизировать свои расходы на мобильную связь? Как за умеренную плату подключить мобильный и домашний безлимитный интернет практически в любой точке страны? На эти и другие вопросы отвечает генеральный директор компании «Планета связи» Павел Шустров.

– Ваша компания оказывает корпоративные услуги связи и является провайдером таких ведущих операторов, как «Билайн», МТС, «МегаФон», Tele2, Yota и Ростелеком. Почему корпоративным пользователям выгоднее обратиться к вам, чем напрямую к оператору?

– Я бы начал с того, что многие вообще не знают о существовании корпоративных тарифов. Во многих компаниях руководители и рядовые сотрудники разговаривают по мобильным телефонам большей частью по рабочим вопросам. При этом они используют обычные тарифы, к которым подключались в розничных салонах связи и которые намного дороже корпоративных. Услуги связи они оплачивают из средств, полученных ими в виде заработной платы. В совокупном размере налоги составляют 43% от заработной платы. И получается, что, заплатив за услуги связи, например, 1200 рублей, организация на самом деле теряет 1716 рублей. Когда компания заключает с нами корпоративный договор, никаких дополнительных расходов и налогов при оплате услуг сотовой связи нет, эти затраты идут в накладные расходы. Таким образом, мы совершенно легально оптимизируем расходы, уменьшая налогооблагаемую базу. Подобный корпоративный тариф у нас будет стоить не выше 1000 рублей. При этом оплатить можно с расчётного счёта организации по безналичному расчёту, что опять же более выгодно по затратам. Экономия – 716 рублей каждый месяц, и это только с одного номера. Есть организации, использующие более 50 и даже 100 корпоративных номеров. Можно представить выгоду и экономию по сравнению с использованием обычных тарифов. Возможность с нашей помощью оптимизировать затраты на связь уже оценили многие, среди наших клиентов – ряд крупных компаний: ООО «Винком», ПДК «Южный», «ПодольскАвтоТранс», областное МЧС в Серпухове, ряд государственных колледжей и училищ, а также многие другие.

– Конечно, корпоративные тарифы более выгодны, но операторы не могут подключать к ним физические лица. А у вас такая возможность есть?

– Да, в отличие от самих операторов, мы можем подключать к корпоративным тарифам и группы физических лиц, обычных пользователей сотовой связи, которые не имеют никакого юрлица. Также можем предоставить тарифы стоимостью до 30% ниже тех корпоративных тарифов, которые предлагают сами операторы. Подключение к таким тарифным планам вам не предложат ни в одном розничном салоне связи.

– Получается, у вас можно подключить к корпоративному тарифу буквально любую группу?

– Любую: это семья, коллеги, друзья, одноклассники, кто угодно. Скажу вам больше, речь идёт необязательно о группе, мы можем подключить к корпоративному тарифу даже один номер. Кстати, ещё одним нашим преимуществом является то, что мы можем подключать абонентов дистанционно.

– А что насчёт интернета? Ведь часто в области, например на даче, бывает невозможно подключить проводной интернет, а мобильный интернет стоит дорого и не позволяет пользоваться роутером. С вашей помощью можно решить эту проблему?

– Только корпоративные сим-карты, которые мы подключаем, позволяют полноценно раздавать интернет через роутер на любое устройство, будь то компьютер, ноутбук, телевизор и т. д. Обычные сим-карты, даже с безлимитным интернетом и раздачей, не дают такой возможности. За безлимитный интернет в офисах платят по несколько тысяч в месяц. У нас это обойдётся в среднем в 800 рублей. Мы поможем вам подключить безлимитный интернет, скажем, на даче в любой точке Московской области и не только, где нет возможности провести оптоволокно. Это обойдётся в 10 тысяч рублей, включая стоимость антенны, кабеля, роутера, монтажа оборудования. Также мы продаём и устанавливаем оборудование для усиления сигнала в офисах, домах, на предприятиях – там, где это необходимо.

– Клиентоориентированность на сегодняшний день – необходимый элемент успеха любого бизнеса. Какой комплекс дополнительных услуг вы готовы предоставить вашим клиентам?

– Наши сотрудники ведут всех наших клиентов. При любом запросе они оказывают все необходимые консультационные услуги, подключают различные оптимизирующие дополнительные услуги. При поездках за рубеж они предлагают наиболее выгодные на данный момент предложения оператора, снижающие стоимость звонков в роуминге. Также задача наших работников – постоянно следить и анализировать выставляемые счета и тарифы, используемые организациями. К примеру, может появиться более выгодный тариф. Или может получиться так, что абоненту не подходит выбранный тариф, он не использует количество минут или гигабайтов, заложенных в тарифе, и переплачивает за ненужный ему объём. Наши сотрудники обязательно информируют об этом абонента, предлагая ему более подходящий и выгодный для него тарифный план. Этого не будет делать ни один оператор.

– У вас очень много запросов на подключение. Как вы справляетесь с таким объёмом?

– Мы осуществляем подключение не только своими силами, но и при помощи партнёров по всей России. Но вы правы, при наших объёмах подключений мы хотели бы привлечь намного больше партнёров к сотрудничеству. Речь идёт обо всех регионах страны, в том числе и о Московской области: работы хватит всем. Мы приглашаем к сотрудничеству партнёров, которые устанавливают оборудование и подключают интернет.

Также мы ищем партнёров, которые смогут подключать, продавать голосовые тарифы для общения и интернет-тарифы как для юридических, так и для физических лиц. Мы готовы выплачивать комиссионное вознаграждение с трафика всех подключённых ими абонентов.

Мы открыты для сотрудничества с партнёрами, которые смогут продвигать наши услуги в социальных сетях, чтобы как можно больше потенциальных клиентов открыло для себя новые возможности. Ведь многие просто не знают, какие выгоды они могут получить с нашей помощью. Это необязательно должны быть какие-то юридические лица, мы готовы работать и с самозанятыми.

ОЛЬГА ВИЛКОВА:

«Мы научим вас быть успешными!»

«Всё лучшее – детям!» и это не просто красивый слоган. Сегодня родители хотят дать своим детям всё, что в их силах, а современные площадки для развития младшего поколения, безусловно, в этом помогают.

«Вилена клуб» в городе Чехове – та самая площадка, где сходятся желания родителей и создателя клуба. Сегодня мы общаемся с его генеральным директором Ольгой Вилковой и расскажем о том, как мечта воплотилась в реальность и какие современные программы используются для развития детей.

«Я люблю дарить подарки гораздо больше, чем их получать, но ещё больше я люблю видеть детей счастливыми и дарить им радость. Хотелось бы заметить, что их учат и воспитывают не столько занятия и учебники, сколько атмосфера, личность преподавателя, гармония и комфорт в окружающей обстановке».

– Как появился «Вилена клуб»? С чем связано именно такое неординарное название?

– Долгое время моей мечтой было создание такого уголка счастья, каким клуб и получился! Для каждой семьи самое главное – ребёнок, а «Вилена» – это сохранение в названии бренда самого дорогого, что у меня есть!

Вилкова Лена – моя дочь, моё продолжение, опора и поддержка во всех начинаниях, а клуб – место встречи друзей. Эти слова и привели к рождению собственного бренда. Нами был разработан фирменный стиль и запатентован товарный знак.

Так в Чехове появился «Вилена клуб» – не совсем обычный магазин детской одежды, а также творческая мастерская, где ребят учили красиво одеваться, уверенно чувствовать себя перед камерой, устраивали бесплатные фотосессии, мастер-классы, квесты и многие другие мероприятия.

– Расскажите немного о себе. Ведь открыть детский клуб – это весьма глобальная цель, для выполнения которой необходимо решение многих задач...

– У меня высшее педагогическое образование, и более 15 лет я посвятила свою трудовую деятельность школе, затем работала в комитете соцзащиты г. Серпухова, потом был опыт работы в рекламном бизнесе. Однако мысль о создании детского центра в моей голове присутствовала всегда! Первое помещение «Вилена клуба», где мы расположились, было совсем небольшим и никак не могло соответствовать требованиям, предъявляемым к детским центрам. Поэтому в 2018 году было подобрано помещение, соответствующее всем требованиям СанПиН. Приходя в наш клуб, каждая мама может быть уверена в безопасности своего ребёнка. Мы не только установили камеры видеонаблюдения во всех классах, но и использовали экологически чистые материалы для ремонта помещений. Такие меры являются для меня принципиальными, равно как и гарантированное получение качественных услуг в стенах нашего центра.

– Какие приоритетные направления вашей работы можно выделить?

– Из приоритетных направлений можно выделить подготовку к школе. Мы работаем с уверенностью в том, что научить ребёнка читать, писать и считать недостаточно. Основная идея клуба заключается в том, что социализация, развитие уверенности в себе, подготовка к жизни в обществе и есть те важные аспекты подготовки, которым мы можем научить!

Ребёнок может быть успешен, только если будет развиваться в гармонии. Именно поэтому, кроме занятий по чтению, письму и счёту, мы организовываем музыкальный фитнес, творческие мастерские, которые включают не только занятия рисованием, но и валяние шерсти, куклотерапию, искусство создания батика и много других эксклюзивных при-

кладных курсов. Нашим клиентам полюбились такие занятия, как «Разноцветный мир», «Инженеринг», «До-ми-солька», «Корзинка сказок». Особое внимание в нашем центре уделено психолого-педагогическому развитию. «Вилена клуб» в своей работе использует передовой и инновационный опыт, который пришёлся по душе как детям, так и их родителям, а именно курсы «Успешный ребёнок», «Уроки общения», «Уроки доброты» и также курс «Гармония». Наши подопечные ведут в социальных сетях новости «Вилена клуба», участвуют в фестивалях и конкурсах, а сейчас мы планируем выпускать свою газету. В нынешнем году детский центр с успехом зарегистрировался на сайте «Госуслуги». Это ещё одна из ступеней нашего развития. В 2020 году «Вилена клуб» вошёл в Реестр социальных предприятий МО, а также в ТПП МО. Нашим клиентом может стать каждый ребёнок в возрасте от 3 до 12 лет. Даже у самого маленького клиента есть возможность в игровой форме обучаться английскому языку, развивать музыкальные способности, знакомиться с буквами и цифрами.

Мы провели и продолжаем проводить благотворительные мероприятия с партнёрами: занятия в семейном клубе «Цветик-семицветик»; акции «Твори добро»; видеопоздравления наших выпускников к 75-летию Победы; встречи с интересными людьми, такими как подводный фотограф и путешественник Михаил Коростылёв; шахматный турнир совместно с «Клубом знаний»; праздники для детей; бесплатные фотосессии с любимыми героями сказок. Все эти мероприятия учат детей и взрослых общаться и понимать друг друга, относиться друг к другу с уважением, дарить окружающим добро и частичку своей души. «Вилена клуб» всегда отличала творческая атмосфера.

«ВИЛЕНА КЛУБ» – ЭТО НЕ ПРОСТО ЛИЦЕНЗИРОВАННЫЙ ЦЕНТР, А УГОЛОК ДЕТСКОГО СЧАСТЬЯ, ГДЕ ЕСТЬ ВСЁ, НАЧИНАЯ ОТ ПОСОБИЙ И ЗАКАНЧИВАЯ ОФОРМЛЕНИЕМ ПОМЕЩЕНИЙ, С ЛЮБОВЬЮ РАЗРАБОТАННЫМ ШТАТНЫМИ ДИЗАЙНЕРАМИ.

– Хороший результат – это достижение команды, и каждый грамотный руководитель знает об этом. Расскажите о своих сотрудниках.

– В нашей команде люди, для которых центр – не просто красивые стены, люди, которые хотят сделать мир лучше и добрее и знают, как это сделать. Хочу отметить Ирину Самойлову, разработавшую визуальную концепцию «Вилена клуба», оформление помещений, и продолжающую работать уже в качестве одного из руководителей развития бренда и торговой марки. За время пандемии нами разработаны уникальные развивающие игры и пособия для занятий, которые были представлены на торговом онлайн-форуме «Мир детства – 2020».

Уникальность нашей команды заключается в подборе профессионалов своего дела. Все сотрудники «Вилена клуба» имеют высшее образование, проходят курсы повышения квалификации, у многих есть авторские разработки, и они готовы делиться знаниями и опытом. Конечно, всё это является предметом нашей гордости, но мы не хотим останавливаться на достигнутом. В прошлом году поступило предложение поделиться своими наработками, знаниями и опытом через создание и продвижение собственной франшизы. И если прошлый год мы провели в обычном режиме, то почти шесть месяцев нынешнего года прошло в режиме онлайн, что позволило компании получить неоценимый опыт проведения занятий и даже праздников в онлайн-формате, создания уникальных пособий для дистанционного обучения и развития наших клиентов. Если говорить о конкурентных преимуществах клуба, то хотелось бы ещё отметить, что наша деятельность полностью лицензирована. Это даёт клиентам нашего центра возможность использовать для оплаты материнский капитал и возвращать налоговый вычет.

ЕВГЕНИЙ РОМАНОВ: *«Мы продолжим распространять принципы осознанного потребления»*

Компания Danone – мировой лидер в сфере производства молочной продукции. В России работает один из крупнейших заводов этого мирового бренда, что говорит о важности российского рынка для иностранных инвесторов. За 20 лет работы в России Danone сумел реализовать все принципы своей деятельности, среди которых можно выделить бережное отношение к потребителю, производство экологически чистых продуктов и здоровье людей. О том, как эти принципы реализовываются сегодня и какой будет деятельность компании в ближайшем будущем, мы поговорили с директором завода Danone в городском округе Чехов Евгением Романовым.

– Компания Danone успешно реализует свою деятельность на протяжении 101 года, а её производственные мощности составляют конкуренцию не только на российском рынке, но и на территории всей Европы. Скажите, какую площадь занимает производство в городском округе Чехов? Какой цикл проходит продукция?

– Наш завод находится близ села Любучаны и занимает площадь в 52 гектара. Это место было выбрано компанией неслучайно: отличная экология, все необходимые коммуникации, хорошая транспортная доступность и поддержка правительства Московской области, что также немаловажно. 20 лет назад на этом месте вырос самый большой завод нашей компании в России, он входит и в пятёрку самых крупных заводов Danone в мире. Его мощность – 1000 тонн готовой продукции в сутки.

На этой обширной территории расположены не только здания всего производственного цикла, но и отдельный опытный завод, где мы проводим испытания наших новинок, а также завод по производству упаковки. Таким образом, нам удалось консолидировать всё необходимое для производства современных молочных продуктов, отвечающих самым строгим требованиям качества и пищевой безопасности.

Здесь мы производим молочные продукты под марками «Активиа», «Актимель», «Растишка», «Даниссимо» и, собственно, Danone. Каждый год – запуски новинок, инновационных продуктов, которые ориентированы на тех потребителей, для кого здоровое питание стало частью жизни.

С нынешнего года мы начали производить молоко под маркой «Простоквашино» в большой семейной упаковке объёмом 1,5 литра. Новые условия жизни этого года показали, что люди стали больше готовить дома, поэтому запрос на большую упаковку и сформировал наше предложение.

На нашем заводе осуществляется весь процесс производства молочных продуктов: от закупки молока-сырья, что поступает с ферм Московской и близлежащих областей, до отправки готового продукта на склады и в магазины.

– Все покупатели привыкли видеть конечный результат работы компаний – их продукт. В вашем случае – это производство здорового питания. Скажите, какие факторы влияют на то, чтобы ваша продукция была не только вкусной, но и полезной?

– Много лет назад компания Danone на глобальном уровне приняла решение о том, что её продукция должна не только утолять голод и доставлять удовольствие, но и сохранять здоровье. Эта идея заложена и в миссии компании: «Нести здоровье через продукты питания как можно большему количеству людей». Мы старательно следуем данной идее и в России. Прежде всего – мы пересмотрели формулу ряда

наших продуктов и снизили сахар там, где было можно. Суммарно нам удалось снизить количество сахара в нашем портфеле продуктов почти на 2000 тонн. Мы создали новинки, не содержащие сахар, но добавили пробиотики и антиоксиданты. В этом году запустили линейку продуктов вообще без добавленного сахара у брендов «Активиа» и «Актимель». Сладость в них «приходит» только из натуральных соков и фруктовых пюре, а белого сахара в составе нет совсем. Мы предложили нашему потребителю безлактозное молоко и продукты со сниженным жировым показателем. Главное – не исключать из рациона молочные продукты. Кальций и белок необходимы для нашего организма, и альтернативы, пожалуй, больше нет.

– Какой штат сотрудников задействован на вашем производстве? Существует ли проблема с подбором кадров? Ведь производство расположено довольно удалённо от мегаполиса...

– На заводе работает около 1000 человек, из которых одна половина – это подрядчики, а другая – сотрудники компании. Проблема кадров действительно существует, но связана она не с удалённостью предприятия, а с тем, что не все выпускники профильных учебных заведений идут работать на производство. А зря. Производить молочные продукты, особенно в такой крупной компании, очень интересно и, я бы даже сказал, почётно. Именно здесь рождаются новые идеи и инновации, которые потом тиражируются на рынке. Быть в авангарде событий, создавать тренды – особенно такие важные, как здоровое питание и забота о планете, – интересно, ответственно и почётно.

А наших сотрудников ничуть не пугает удалённость от города. Мы организовали всё так, чтобы добираться из ближайших городов они могли быстро и комфортно.

– Бытует мнение, что профессионала нужно «взрастить», ведь далеко не всегда работодатель получает высококвалифицированный кадр при приёме сотрудника на работу. Скажите, каким требованиям должен соответствовать ваш соискатель? Предлагает ли компания сотрудникам обучение и программы мотивации?

– Наши сотрудники постоянно чему-то учатся, развивая свои компетенции. А иначе невозможно: мир постоянно меняется, предъявляя нам новые вызовы. В компании существует разветвлённая система внутреннего обучения с большим количеством возможностей и направлений, направленных не только на профессиональный, но и личностный рост. Любой сотрудник имеет свой индивидуальный план развития, который он разрабатывает вместе со своим руководителем, и следует ему.

Что касается мотивации в традиционном её понимании, то нашим сотрудникам мы предлагаем страховки ДМС для себя и членов семьи, льготное питание, бесплатный проезд до места работы, бесплатные наборы нашей продукции, а также отличные условия труда и отдыха. Кстати сказать, возможность учиться и развиваться – одна из самых мощных мотиваций!

– Скажите, каким вы видите будущее компании в ближайшее десятилетие?

– У нас грандиозные планы. Мы также планируем создавать инновации, которые

будут помогать положительно влиять на здоровье и больших, и маленьких потребителей. Наша компания ещё больше утвердится в статусе производителя, который способствует не только укреплению здоровья своих потребителей, но и сохранению ресурсов нашей планеты. В ближайшем будущем мы планируем получить сертификат B Corp, и это будет признанным фактом для всех в мире, что компания Danone производит продукцию с соблюдением самых строгих международных стандартов в области экологии. Мы продолжим распространять принципы осознанного потребления и призывать наших потребителей быть более внимательными при выборе продуктов. Ведь от нашего выбора зависит будущее нашей планеты и каждого из нас.

НАТАЛЬЯ ГЛИНСКАЯ:

«Наша задача – приблизить человека к природе»

Изделия из дерева не просто красивы, они экологичны и безопасны. Арт-мастерская «Лесная фантазия» в Чехове использует массив дерева для изготовления как интерьерных, так и уличных объектов: от кухонной атрибутики, кроватей, лестниц и т. п. до садово-парковой мебели. О том, как создаются уникальные арт-объекты, а также об участии мастерской в социальных проектах рассказывает Наталья Глинская.

–Расскажите немного об истории вашей мастерской. Как давно она существует?

– Изначально мастерская моего папы была по нашему прежнему месту жительства в г. Ростове-на-Дону. Папа, член Союза художников России и архитектор, всю жизнь занимается этой деятельностью. Сначала это было его хобби, затем он стал работать в данной сфере профессионально.

Мы с мужем-военнослужащим и ребёнком переехали в Чехов 19 лет назад. Последние годы папа приезжал к нам, находил периодические заказы в Московской области. Мы приобрели в д. Чепелёво участок и организовали переезд его ростовской мастерской со всем оборудованием сюда. В 2018 году я открыла ИП, мы запустили деятельность нашей семейной архитектурно-художественной мастерской «Лесная фантазия».

– Почему вы решили открыть именно такой бизнес? Какие факторы стали основополагающими?

– Ещё во время обучения в вузе я мечтала открыть и развить собственное дело, начав с направления папы, который создаёт декоративные формы из природного материала. Ему самому тяжело продвинуть своё направление, он больше творец, чем предприниматель.

К тому же за 20 лет работы по найму в экономической сфере накопилось чувство нереализованности себя как личности. Уволившись с последнего места работы, я наблюдала за открывающимися возможностями деятельности своего папы в Московской области. И наконец, решилась открыть собственное дело и полностью погрузиться в творчество.

– На ваших страницах в соцсетях огромное количество постов, где представлена разнообразная продукция. Скажите, сколько наименований товаров есть в вашей мастерской?

– Разнообразие в нашем случае зависит от материала и того, что мы в нём увидим. То есть материал сам диктует форму и то, что получится в результате. Например, из одного пня может сложиться либо цветочница, либо столик, либо кухонное блюдо для сервировки, либо ваза, либо светильник, либо новая тема для мастер-класса и так далее, фантазия здесь не имеет границ. Получается это благодаря художественному воображению и тяге к творчеству. Мы с папой порой спорим, в случае если каждый из нас видит разные «сюжеты» из одного и того же материала. Как говорится: «Я художник, я так вижу». Таким образом, наименований наших работ много, они постоянно увеличиваются и их трудно сосчитать. Я стараюсь их группировать в портфолио по разделам.

– Вы также организуете благотворительные мастер-классы. Насколько важны социально направленные мероприятия, на ваш взгляд?

– Меня постоянно интуитивно тянет к социальной инициативе, к желанию помочь и быть полезной тем, кто в этом нуждается. Также мне хочется больше находить, объединять в людях духовную, культурную составляющую и искать вместе новые возможности для творчества. Чёткого ответа на вопрос «Почему?» я пока для себя не нашла. Может быть, всё дело в том, что я чувствую большой прилив сил, энтузиазма и энергии от осознания того, что делаю что-то важное и нужное.

– Каждый бизнес ставит перед собой определённые цели, направленные не только на получение прибыли, но также на то,чтобы дарить людям радость.Скажите, какие эмоции испытывают люди, приобретая вашу продукцию?

– В основном это эмоции в виде благодарности, воодушевления, умиротворения, желания самостоятельно придумывать и творить. Очень часто люди ощущают в работе душу мастера. Вы знаете, порой именно такие живые эмоции, искренний благодарный отзыв ценнее каких-то материальных составляющих. Наша задача – приблизить человека к природе, показать теплоту дерева и пробудить в людях фантазию.

– Какие планы и задачи вы ставите перед собой на будущее?

– Мы планируем дальнейшее продвижение нашего экостиля, в том числе на международном уровне. Хотим делать акцент на ручной работе, декоративной и творческой составляющей. Также в планах – поиск и объединение с единомышленниками. Хотелось бы развивать мастерскую и нашу деятельность в целом до достижения не только финансовой устойчивости и стабильности, но и ощущения общественной пользы и признательности за наш труд.

РЕКЛАМА ОГРН 1035010202677

Since 1991
Русский Огород®
Лучшее из возможного!

ЗАКАЖИТЕ любые товары, используя кодовое слово RBG21 с 15.02 по 31.03.2021 г. и получите СКИДКУ 10% + 10% бонусов от суммы заказа по кодовому слову*

ОТПРАВЛЯЕМ ОПЕРАТИВНО, БЕРЕЖНО И ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЙ МАТЕРИАЛ

НОВИНКА 2021

Свыше 1000 новинок в нашем интернет-гипермаркете
www.ncsemena.ru

«МОЕ ПОДМОСКОВЬЕ»
Коллекция пионов, поражающих воображение!
Арт. 9770 7 шт. 2 999 руб.

АСТРА
КОРАЛЛОВЫЙ ЕЖИК
Плотные шары уникального оттенка соцветий-хамелеонов!
Арт. 701924 50 шт. 39 руб.

ТОМАТ
ШОКОЛАДНЫЙ ПОЛОСАТЫЙ
Большой, сладкий!
Арт. 300030 0,1 г 35 руб.

ЛИЛИЯ
ДИАНТА
20 см красоты в каждом цветке!
Арт. 11634 1 шт. 89 руб.

НОВОГОДНЯЯ СУПЕРКОЛЛЕКЦИЯ www.ncsemena.ru

ТОЛЬКО САМОЕ НОВОЕ И ЛУЧШЕЕ В НОВОМ 2021 ГОДУ!

СВЫШЕ 20 ТЫСЯЧ НАИМЕНОВАНИЙ СЕМЯН, ЛУКОВИЧНЫХ, МНОГОЛЕТНИКОВ, САЖЕНЦЕВ ПЛОДОВО-ЯГОДНЫХ И ДЕКОРАТИВНЫХ КУЛЬТУР

УЖЕ ЖДУТ ВАС В НАШЕМ ИНТЕРНЕТ-ГИПЕРМАРКЕТЕ!

* Описание Бонусной программы на сайте www.ncsemena.ru в разделе «Условия работы». Данная акция не суммируется с другими акциями и специальными предложениями компании.

ООО Сельскохозяйственная Производственная Компания «Агропромышленый дом»
141108, Россия, Московская область, г. Щёлково, ул. Заводская, д. 15, офис 4-21
Тел.: (495) 789-46-43
E-mail: rus.ogorod@ncsemena.ru

ФЕРМЫ ЯСНОГОРЬЯ

интеллектуальные фермы

СОЗДАВАЙ ФЕРМУ БУДУЩЕГО ЛЕГКО

Контакты:
Московская область, г. Подольск,
Советская площадь, д. 3, оф. 25,
Тел.: +7 (495) 221-75-91
www.yasnogorfarms.ru

реклама