

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 6 август 2021



ТЕМА НОМЕРА:

**РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА
В ПОДМОСКОВЬЕ**

ОЛЕГ ГАДЖИЕВ:

**«ТПП СЕРГИЕВО-ПОСАДСКОГО РАЙОНА –
МОЩНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПОМОЩИ БИЗНЕСУ»**



Капитал-ПРОК

В помощь тем, кто кормит людей



25 лет

Являемся официальным поставщиком кормовой продукции для животноводства в страны ЕАЭС и прочие страны ближнего и дальнего зарубежья.

Основные направления:

- 1** Корма и кормовые добавки для с/х животных
- 2** Ветеринария и санитария
- 3** Профессиональная дезинфекция
- 4** Товары для сада и огорода

Более
8 000
наименований
товаров

3 500
довольных
клиентов

125
дилеров



 +7 (499) 322 20 52

 info@prok.ru

 www.prok.ru

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: Елена Александрова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Наталья Фастова

Корреспонденты: Елена Александрова, Сергей Миронов, Дарья Бакарина, Эльвина Аптреева.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Наталья Фастова, Виолетта Скулкина,

Светлана Кравец, Кира Кузмина

Фотографы: Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог 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 05.08.2021 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:	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	
	Разворот (две полосы)	102 500 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 «Благоделье», 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	Из жизни Балашихи: благоустройство, инфраструктура, образование, экология
6	Анатолий Шестаков, Балашихинская ТПП: «Развитие города – важная цель местного бизнеса»
9	Николай Величко, «Акзо Нобель Декор»: «Забота об окружающей среде и экологичность продукции – наша философия»
14	Елена Сорокина, «ВАДИС-центр»: «Девиз нашей компании – «Качество и надёжность»
18	Антон Пашкевич, Алла Хвастунова, ГК «Вертикаль»: «Наши объекты стали визитной карточкой Балашихи!»
22	Константин Ноздрин: «“Ретиноиды”: 30 лет труда и развития на благо российских пациентов»
26	Андрей Пашенко, «Хартия»: «Мы – в числе лидеров отрасли»
30	Геннадий Крук, «Тепловые сети Балашихи»: «Если вы стремитесь улучшить социальное положение людей, надо брать на себя ответственность!»
34	Олег Гаджиев: «ТПП Сергиево-Посадского округа – мощная площадка для помощи бизнесу»
38	Hitachi ABB Power Grids в России: «Мы внедряем передовые стандарты культуры ведения бизнеса!»
40	«Целевое»: для тех, кто любит спорт и ценит высокий сервис
44	Горнолыжный комплекс «Волен»: любой гость доволен!
46	Удивительный Музей дмитровской лягушки: популярное место посещения туристов со всей России
48	«Сорочаны»: неповторимая летняя атмосфера «зимнего» курорта



На обложке: Олег Гаджиев, президент ТПП Сергиево-Посадского района. Фотограф Светлана Володина.

35 ТЫСЯЧ ЖИТЕЛЕЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО БУДУТ ОБЕСПЕЧЕНЫ КАЧЕСТВЕННОЙ ВОДОЙ К ОСЕНИ 2021 ГОДА



более 8 км. Капитальный ремонт планируют закончить до 2022 года. Это позволит свести к минимуму возможное ухудшение качества водоснабжения. Также в этом году решат вопрос с обеспечением чистой водой микрорайона Новский за счёт прокладки водовода до нового ВЗУ.

Осенью 2021 года планируется завершить присоединение всех девяти ВЗУ Железнодорожного к магистральным водоводам. Это позволит объединить объекты водоснабжения и тем самым подать воду из системы Восточного водоснабжения и Московского водоканала в центр Железнодорожного, в котором проживает около 35 тысяч человек.

Реализация программы «Чистая вода» в Подмоскowie продолжается по поручению губернатора. Главная задача – улучшение качества питьевого водоснабжения за счёт строительства и модернизации водозаборных узлов, очистных и насосных станций.

<http://balashiha.ru/article/35-tysyach-zhitelej-zheleznodorozhnogo-budut-obespecheny-kachestvennoj-vodoj-k-oseni-2021-goda-276779>

За последние три года в Балашихе проведена масштабная работа по обеспечению качественной водой жителей микрорайона Железнодорожный. Реконструкция была выполнена на 13 ВЗУ с установкой станций обезжелезивания: в микрорайонах Северный, Северное Кучино, Южное Кучино, Салтыковка, Железнодорожный, Заря, Ольгино, Павлино, Купавна, в сельских поселениях Полтево, Новый Милет.

В 2018 году проведена реконструкция водозаборного узла № 7 в Саввино, ко-

торый обеспечивает водой части микрорайонов Железнодорожный и Саввино, а также новостройки жилищного комплекса «Столичный». Здесь построены два дополнительных резервуара чистой воды по 4 тыс. кубометров каждый. Осуществлено подключение микрорайона Центр-2 к Московскому водоканалу.

В 2020 году, несмотря на пандемию, началась работа по перекладке всех магистральных водоводов микрорайона Железнодорожный общей протяжённостью

УСТАНОВКУ ПЯТИ ГУБЕРНАТОРСКИХ ДЕТСКИХ ПЛОЩАДОК ЗАВЕРШИЛИ ВО ДВОРАХ БАЛАШИХИ

Установку пяти губернаторских детских площадок завершили во дворах Балашихи. Четыре из них появились на бульваре Нестерова, улицах Лесные поляны, Советской, Граничной.

Ещё один игровой городок смонтирован у дома № 8 на улице Майкла Лунна. Председатель Московской областной думы Игорь Брынцалов и глава Балашихи Сергей Юров проверили качество выполненных работ и встретились с местными жителями 20 августа.

«Эту работу мы проводим в рамках губернаторской программы. В этом году в Московской области установили около 270 подобных площадок, также возобновили ремонт придомовых территорий, который мы не могли осуществлять в прошлом году в связи с пандемией. Всего в этом году приведём в порядок 770 площадок по всей Московской области. Мы набираем темп, как договаривались. Каждый год порядка 10% дворовых территорий будем благоустраивать по всем стандартам, которые действуют в регионе. В этой работе мы опираемся на мнение активных граждан», – сказал Игорь Брынцалов.

Двор на Майкла Лунна попал в губернаторскую программу по итогам голосо-

вания на портале «Добродел», которое прошло в феврале 2020 года. В результате здесь смонтировали детскую площадку для детей от 2 до 12 лет, которая включает игровой и гимнастический комплексы, канатный лабиринт, качели и балансиры, качалки на пружинах, карусель и малые архитектурные формы. Все элементы установлены на травмобезопасном резиновом покрытии.



«Благоустройство этой территории мы начали в прошлом году. Тогда мы выполнили здесь работы по установке спортивной площадки, игрового комплекса для детей дошкольного возраста, а сейчас установили большую детскую площадку

площадью порядка 450 квадратных метров по губернаторской программе. Сегодня мы увидели, что площадка очень востребована. Большое количество детей на ней отдыхает», – сказал Сергей Юров.

Прилегающую к детской площадке территорию тоже ждёт благоустройство. Оно включает работы по реновации освещения, озеленению, обустройству подходов к игровому комплексу, установке камер видеонаблюдения. Завершить их планируют ко Дню города, который отметят 18 сентября.

Дворы, в которых установлены губернаторские площадки, вошли в число 15 придомовых территорий, которые в этом году благоустраивают в Балашихе в рамках областной программы «Формирование современной комфортной городской среды». Она реализуется в Подмоскowie в рамках национального проекта «Жильё и городская среда». На этот раз ремонт всех вошедших в программу дворов планируют завершить до конца сентября.

<http://balashiha.ru/article/ustanovku-pyati-gubernatorskih-detskih-ploschadok-zavershili-vo-dvorah-balashihi-283287>

ТРИ НОВЫЕ ШКОЛЫ ОТКРОЮТ К 1 СЕНТЯБРЯ

Три новые школы откроются в Балашихе к 1 сентября, сообщил глава городского округа Сергей Юров во время совещания губернатора Московской области Андрея Воробьёва с членами областного правительства и главами муниципалитетов в режиме ВКС.

В Балашихе 1 сентября для 2600 учеников откроют свои двери три новые современные школы: второй корпус гимназии № 1 в микрорайоне Первомайский на 1100 мест, пристройка к школе № 8 в микрорайоне Кучино на 600 мест, а также школа на 900 мест в микрорайоне Савино.

Новые школы в городском округе построены в рамках губернаторской программы «Строительство новых школ», которая действует внутри программы «Образование Подмосковья». В течение трёх лет в области планируется ввести в эксплуатацию свыше 50 школ, большая часть учреждений будет построена по типовым проектам. Все школы будут оснащены



современным оборудованием, большими спортивными залами, детскими и спортивными площадками, инновационными библиотеками.

<http://balashiha.ru/article/tri-novyh-shkoly-otkroyut-v-balashihe-k-1-sentyabrya>
281785

ИТОГИ РАБОТЫ ПО ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЮ



Депутат Московской областной думы Владимир Шапкин стал участником встречи, посвящённой итогам работы по лесовосстановлению. Она прошла в балашихинском микрорайоне Гагарина совместно со специалистами Ногинского филиала «Мособллес» в конце августа.

Главной темой встречи стали результаты работы в Подмосковье программы по восстановлению лесов, а также экологических акций «Наш лес. Посади своё дерево» и «Лес Победы». К их реализации в регионе приступили после засушливого лета 2010 года и нашествия жуков-короедов.

«После 2010 года встал вопрос: как сохранить наши леса. В 2012-м было принято решение на федеральном уровне о передаче лесов в ведение Московской области. Вторым шагом, который был сделан, стало укрепление лесного хозяйства, в том числе была утверждена программа по восстановлению лесов. В Балашихе была первая площадка, с которой началась работа в рамках этой программы», – сказал Владимир Шапкин.

Он добавил, что на сегодняшний день в Московской области восстановлено уже около 27 тысяч гектаров леса. В том числе на территории Ногинского филиала «Мособллес», к которому относится Балашиха, высажено 700 гектаров леса с помощью акций «Наш лес. Посади своё дерево» и «Лес Победы».

Рост численности жука-короеда был зафиксирован в Московской области в 2012 году. Тогда от насекомого пострадало около 74 гектаров леса. С целью борьбы с вредителем в регионе проводилась санитарная вырубка, которая является единственным способом борьбы с ним. Для привлечения добровольцев к посадке леса в 2014 году в регионе были запущены акции «Наш лес. Посади своё дерево» и «Лес Победы».

<http://balashiha.ru/article/itogi-raboty-po-lesovosstanovleniyu-podveli-v-balashihe>
283895

БЛАГОУСТРОЙСТВО ПЕСТОВСКОГО ПАРКА ЗАВЕРШАТ К 10 СЕНТЯБРЯ



Об этом сообщил глава городского округа Сергей Юров в ходе выездного совещания.

К третьему этапу благоустройства Пестовского парка приступили весной 2021 года. В партерной части парка уже открыли площадки для любителей экстремальных видов спорта: скейт-парк и памп-трек. Параллельно велись работы по благоустройству лесной части: здесь

провели санитарную очистку от сухостоя, а также высадили новые деревья.

«Мы продолжаем контролировать ход благоустройства Пестовского парка, центрального парка Железнодорожного. В этом году было принято решение провести третий этап реконструкции: затронуть лесную часть. Мы постарались по максимуму уйти от вырубки деревьев. Сегодня уже заканчивается монтаж проката

и пешеходной дорожки, которая соединит парк с деревней Пестово и Агрогородком. Все работы в парке будут завершены 10 сентября, в День города планируем здесь провести полномасштабные мероприятия», – сказал Сергей Юров.

<http://balashiha.ru/article/blagoustrojstvo-pestovskogo-parka-v-balashihe-zavershat-k-10-sentyabrya-283836>

ЧЕРЕЗ САЛТЫКОВСКУЮ ЭСТАКАДУ В СУТКИ ПРОЕЗЖАЕТ ДО 30 ТЫСЯЧ АВТОМОБИЛЕЙ



Одна из важных дорожных перемен в жизни Балашихи – открытие Салтыковского путепровода, который связывает две части города: район «старого города» и микрорайон Железнодорожный, присоединённый в результате административной реформы. Долгое время связь между районами города затрудняла железная дорога.

Сегодня через Салтыковскую эстакаду проезжает около 30 тысяч машин в сутки. Она связывает две федеральные трассы: Носовихинское и Горьковское шоссе. Благодаря этим переменам пропускная способность на местных дорогах значительно увеличилась.

Также под эстакадой, со стороны Разинского шоссе, обустроили остановочный комплекс, включающий в себя парковочную зону и боковые проезды для автобусов и маршруток. А со стороны шоссе Ильича предусмотрели развороты для подъезда к поликлинике и административному зданию. Через железную дорогу пешеходы могут проходить с помощью подземного перехода.

Путепровод в Салтыковке начали возводить в 2016 году. Строительство велось в рамках госпрограммы Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса». Открытие эстакады – один из элементов проекта по реконструкции Носовихинского шоссе.

<http://balashiha.ru/article/30-tysyach-avtomobilej-v-sutki-proezzhaet-cherez-saltykovskuyu-estakadu-v-balashihe-282956>

ВОСЬМИМЕТРОВЫЙ ТРИКОЛОР ПРОНЕСЛИ ПО БАЛАШИХЕ В ДЕНЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФЛАГА РОССИИ



Восьмиметровый триколор пронесли по Балашихе в День Государственного флага России. Волонтеры развернули полотно на площади у ледового дворца «Арена «Балашиха» и доставили его на главную площадку проведения праздника – в парк «Пехорка».

С Днём флага жителей города поздравил депутат Московской областной думы Николай Черкасов. Также для гостей об-

щественного пространства выступили творческие коллективы города: оркестр «Звёзды ретро», кавер-хор «Припевочки» и солисты Дворца культуры «Балашиха».

«В парке «Пехорка» мы разместили QR-код, отсканировав который можно было получить информацию об истории Государственного флага России. Такой же QR-код находился у Дома культуры «Северный», – сказала заместитель началь-

ника отдела культуры, художественного образования и туризма управления культуры администрации Балашихи Галина Корягина.

Кроме парка «Пехорка» и Дома культуры «Северный», ещё одной крупной площадкой празднования Дня флага России стал Дворец культуры «Балашиха». На территории перед ДК была организована концертная программа. Всего 22 августа торжественные мероприятия прошли на 30 городских локациях в разном формате. Их участниками стало около тысячи человек.

День Государственного флага Российской Федерации ежегодно отмечается 22 августа. Праздник учреждён в 1994 году. Традиционно к этой дате приурочено множество мероприятий: торжественные шествия, пропагандистские акции, молодёжные флешмобы, автомотопробеги. Их главная цель – рассказать жителям историю праздника, обратить внимание на важность и значение государственных символов России.

<http://balashiha.ru/article/vosmimetrovyj-trikolor-pronesli-po-balashihe-v-den-gosudarstvennogo-flaga-rossii-283504>

РЕКУЛЬТИВАЦИЯ ПОЛИГОНА «КУЧИНО»

Одна из самых важных перемен городского округа Балашиха – рекультивация полигона «Кучино». Полигон твёрдых коммунальных отходов закрыли 23 июня 2017 года после прямой линии с президентом России Владимиром Путиным.

В рамках работ по рекультивации сформировали тело свалки и перекрыли его защитным материалом, не пропускающим влагу и газ, построили системы дегазации по сбору фильтратов. Чтобы полигон не расползался от осадков, его укрепили габионной стеной около трёх километров.

В настоящий момент полигон площадью 42 га накрывает защитный экран, работают 112 скважин системы дегазации. Жители микрорайона Кучино и ближайших населённых пунктов больше не чувствуют неприятных запахов, воздух стал чище в пять раз.

<http://balashiha.ru/article/rekultivatsiya-poligona-kuchino-279396>



БИЗНЕС РАБОТАЕТ НЕ ТОЛЬКО РАДИ СВОЕЙ ПРИБЫЛИ, ОН ЖИВЁТ ЖИЗНЬЮ ГОРОДА, И МОЖНО С УВЕРЕННОСТЬЮ СКАЗАТЬ: РАЗВИТИЕ БАЛАШИХИ – ЭТО ВАЖНАЯ ЕГО ЦЕЛЬ

Союз «Балашихинская торгово-промышленная палата» представляет собой негосударственную независимую некоммерческую организацию, основанную на добровольном членстве и объединяющую организации различных форм собственности и предпринимателей, и имеет особый статус среди всего спектра существующих в городском округе Балашиха объединений, призванных представлять и защищать законные интересы предпринимательского сообщества.

Балашихинская торгово-промышленная палата – крупная общественная структура, которая объединяет почти две сотни успешно функционирующих предприятий и организаций городского округа Балашиха и других территорий. Тем самым палата выражает и защищает интересы всех слоёв бизнеса – малого, среднего, крупного, – охватывает своей деятельностью все сферы предпринимательства: промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, строительство, энергетику, производство сельхозпродукции, транспорт, туризм, финансовую систему, ЖКХ, культуру, спорт, а также оказывает предприятиям различные виды услуг.

О стратегических целях и развитии палаты рассказал президент Балашихинской ТПП Анатолий Владимирович Шестаков.



– Анатолий Владимирович, торгово-промышленная палата Балашихи существует уже более 20 лет. А с чего всё началось?

– Балашихинская торгово-промышленная палата прошла большой путь. Она создана в 1997 году. 90-е годы были непростыми. Толчком для создания палаты было огромное желание предпринимателей создать своё сообщество, способное защищать свой бизнес, общаться с властью, иметь возможность получать необходимые услуги.

Вести в большом городе бизнес в одиночку очень сложно, нужны помощь власти, коммуникация с правоохранительными и контролирующими органами, информационная поддержка. Это под-

толкнуло создать торгово-промышленную палату. Меня поддержали и крупные предприятия, и малый бизнес.

– Как менялась торгово-промышленная палата за эти долгие годы?

– Прежде всего повышались качество и масштабы её работы. Вначале мы мало что знали, поэтому занимались самообразованием. Палата – это сложный организм. Мы входим в систему палат Российской Федерации, работаем по федеральному закону, который определяет деятельность палат.

У нас есть определённые правила, сформулированные руководством ТПП РФ, областной палаты. В общем, мы работаем в разветвлённой системе. Поэтому, чтобы полноценно влиться в неё, потребовались годы. Поначалу надо было осознать свою роль и ответственность, чтобы завоевать авторитет у бизнес-сообщества.

– А вы взаимодействуете с другими палатами?

– Разумеется, мы работаем со всеми палатами, а их 174 единицы. Мы развиваем горизонтальные связи, регулярно обща-





емся, перенимаем чей-то опыт, делимся своим и, главное, постоянно обучаемся.

– Какие мероприятия проводятся в Балашихинской торгово-промышленной палате?

– Мероприятий очень много. Уже третий год мы проводим конкурс «Бизнес-леди» и четвёртый Фестиваль бизнеса. Также регулярно проходят семинары, различные конференции, съезды, рабочие встречи с руководством города и области. Подобных мероприятий много, и они зачастую бывают чуть ли не каждый день. Палата участвует во всех направлениях жизни Балашихи: это экономика и политика, социология и благоустройство. Бизнес внедряется во все сферы деятельности города. Естественно, он работает не только на свою прибыль, но и на город, и это важная его цель.

– Как вы помогаете компаниям, вступившим в торгово-промышленную палату? Какие у них привилегии?

– Привилегии – это другое. Это то, что даётся по закону. А мотивация у наших членов ТПП иная: деловое общение, информационная среда, созданная палатой, новые деловые связи и партнёры, реклама товаров и услуг. И конечно, более десятка различных услуг палаты, целый блок форм защиты и поддержки бизнеса, возможность регулярных встреч с руководством города и области.

– А какие проблемы вы решаете? Может быть, есть какой-то пример из жизни?

– Таких примеров можно привести много. Скажу, что только через Общественную приёмную уполномоченного по защите прав предпринимателей, которую я воз-

главляю, в год проходит свыше 60 обращений. Более половины из них удаётся решить положительно, а по остальным мы даём подробные консультации. Больше всего предпринимателей волнуют вопросы налоговой политики, волокита чиновников, тарифная политика и имущественные отношения.

У нас развитая система защиты бизнеса. Я вхожу в Общественный совет при УВД, в рабочую группу при городском прокуроре. Больше 10 лет у нас активно работал третейский суд. Сейчас мы развиваем коммерческий арбитражный суд. Приступила к работе коллегия медиаторов при нашей палате.

Мы гордимся, что у нас есть возможность помогать предпринимателям выводить свою конкурентоспособную продукцию на экспорт, на региональные рынки. Такую работу мы сейчас ведём с фармацевтической компанией «Ретиноиды», фирмой «Малоинвазивные технологии» («МИТ»). Палата активно продвигала инновационные проекты трёх наших крупных предприятий, что позволило им привлечь 1,5 млрд рублей через федеральный Фонд развития промышленности.

– Всех ли желающих вы принимаете в свои ряды?

– В первую очередь мы изучаем историю компании, смотрим, является ли она добросовестным налогоплательщиком, не скрывает ли свои доходы и не была ли за-





кие связи. Начались карантинные, случались всевозможные срывы поставок. Это были проблемы компаний, но они становились и нашими, потому что мы тоже пытались вникать в их дела, помогать. У нас появилось право выдавать сертификаты форс-мажоров. Когда компания действительно по объективным причинам не могла выполнить свои обязательства, наши сертификаты были серьёзной защитой в суде.

Наши контакты, которые мы имеем в других регионах, обязательно используем для поддержки членов ТПП. Мы не стоим в стороне. И даже удалённый формат общения с нашими членами палаты стал привычным для нас. Мы чуть ли не каждый день проводили переговоры такого формата. В удалённом режиме слушали наших членов палаты, общались с ними, давали какие-то советы, комментировали нормативные документы. С первых дней пандемии мы создали информационную ленту, которая содержит целый поток различных нормативных документов с правилами о том, как не нарушать законов и избегать штрафов.

Это новые требования, новые ситуации для компаний. И чтобы люди не попали под закрытие их компаний, под штрафы, нашей задачей было разъяснять им нововведения. Опыт работы в пандемию нам пригодился и сегодня. Ведь проблема никуда не ушла.

– Сколько компаний закрылось за время пандемии?

мечена в каких-то сомнительных схемах. А в целом – бизнес уже выстроился, сомнительных компаний в палате нет.

– Берёте ли компании из других регионов?

– Да. Если у них есть деловой интерес в нашем городе. Компания может находиться и в Москве, и в других городах. В системе

ТПП России почти 180 палат, и компании могут вступать в любую из них, в зависимости от своих задач на территории.

– Если говорить о 2020 годе, времени пандемии и сложностей, каким он был для вашей торгово-промышленной палаты?

– Год был трудным тем, что у компаний разрушились экономические и партнёрс-





– Не один десяток. Особенно не потянул небольшой бизнес. Из-за нехватки денежных ресурсов, кадров. К сожалению, в их числе оказались и члены палаты.

– Есть ли какой-то план, как вернуться к более благополучной ситуации, хотя бы такой, какой она была до пандемии?

– Прежде всего такие планы должны быть у самих предприятий, они должны понимать, как выходить из кризисных ситуаций. Роль палаты – оказывать им помощь возможностями системы палат, и возможности эти, как я говорил выше, достаточно обширные.

– Если говорить о городе, каких предприятий больше всего, в какой области?

– В городе Балашихе всегда были наука и производства, причём это современные производства: промышленные предприятия, научные институты, строительство, ну и, разумеется, торговля.

– Какие имеются комитеты в торгово-промышленной палате?

– Комитетов на самом деле немного. Комитет малого и среднего бизнеса, комитет по промышленной политике, комитет по нормативной базе и финансовой политике, коллегия медиаторов, коллегия адвокатов. А для реализации новых проектов мы формируем рабочие группы.

– Как вы считаете, комитет по семейному бизнесу будет востребован?

– Думаю, да. Это становится новым на-

правлением. Президент Владимир Владимирович Путин поставил чёткую задачу, которая подразумевает развитие семейного бизнеса. Идея нового направления – семейный бизнес – эффективный способ создать благополучную семью, где каждый может реализоваться и обеспечить себя и своих близких. Это создаст дополнительную реальную стабильность в обществе.

– Если говорить о планах на будущее, вы уже сказали, что важно вернуться к истокам – к стабильности, которая была два года назад. Какие задачи, помимо этой, вы ставите перед собой в перспективе?

– Перспектива только одна – восстановить рабочий уровень до кризиса. Развивать новые направления. Вот уже год мы стараемся влиять на подготовку новых рабочих кадров через наши учебные заведения. У нас четыре члена палаты:

два техникума и два колледжа. С ними мы решаем проблему рабочих кадров в нашем городе. Проблема действительно большая. В нашем городе ежедневно около 120 тыс. людей ездит в Москву на работу туда и обратно. У людей полжизни проходит в электричке, автобусе или автомобиле. Это неправильно. Во-первых, затратно для жителей, во-вторых, из города уходят налоги. Поэтому мы хотим влиять на техникумы и колледжи, в первую очередь на их учебные программы. Первые результаты уже видны. Рабочие кадры – это серьёзный вопрос для нашего города.

И наконец, 2022 год для нас юбилейный, Балашихинской ТПП будет 25 лет. Конечно, наша задача – встретить эту почётную дату с новыми результатами, новыми проектами и новыми планами!



НИКОЛАЙ ВЕЛИЧКО:

«Забота об окружающей среде и экологичность продукции – это наша философия, которую мы используем в ежедневной работе»

Строительная отрасль включает в себя не только непосредственную работу по строительству объектов различного назначения, но и успешное функционирование компаний, специализирующихся на производстве расходных и строительных материалов. Сегодня мы общаемся с Николаем Величко, генеральным директором ЗАО «Акзо Нобель Декор», и узнаем, почему продукция компании приобрела такую популярность и в чём заключается её преимущество.

– Николай, бренды красок Dulux, Pinotex, Hammerite, Marshall и Sikkens известны и популярны за рубежом и в России. Когда и как международная компания AkzoNobel пришла на российский рынок?

– AkzoNobel – ведущий международный производитель красок и покрытий со штаб-квартирой в Амстердаме, Нидерланды. История компании ведётся с 1792 года. В России AkzoNobel уже более 30 лет, 19 из которых успешно функционирует наш завод в Подмоскowie. ЗАО «Акзо Нобель Декор» – это одно из российских предприятий компании. Мы специализируемся на производстве и продажах лакокрасочных материалов международных брендов AkzoNobel, таких как Dulux, Pinotex, Marshall, Sikkens, Hammerite.

К примеру, краски Dulux регулярно занимают места в рейтингах лучших торговых марок Великобритании. Часть продукции мы импортируем с европейских заводов, часть производим здесь локально. В активе компании в России есть ещё два завода, специализирующихся на порошковых покрытиях (в Московской области) и на покрытиях для рулонного проката, морских и защитных покрытиях (в Липецке). Благодаря широкой сети

представителей и партнёров от Калининграда до Владивостока у нас есть возможность предлагать клиентам весь спектр нашей продукции по всей стране.

– ЗАО «Акзо Нобель Декор» – часть большого и успешного международного холдинга. Есть ли различия между российскими и европейскими стандартами производства красок?

– Краска AkzoNobel, которую вы купите в России, ничем не будет отличаться от краски, купленной в любой европейской стране. Являясь частью международной компании, ЗАО «Акзо Нобель Декор» руководствуется не только российскими, но и европейскими стандартами качества и безопасности на производстве. Предприятие выпускает декоративные покрытия для внутренних и наружных работ, лаки, шпаклёвки на водной основе. На всех заводах компании в мире применяются единые высокие стандарты, и мы не исключение. Мы регулярно проводим оценку на предприятии с целью последующей модернизации производства и внедрения более эффективных производственных процессов. Благодаря этому сокращается время на производственные операции и происходит снижение потерь сырья и



расходных материалов, мы можем предлагать продукцию высокого качества по доступной цене. А наличие собственной лаборатории и локального производства позволяет нам оперативно реагировать на запросы наших партнёров и покупателей и разрабатывать высококачественную и безопасную продукцию, отвечающую актуальным потребностям рынка.

– Компания просто отвечает трендам сегодняшнего дня или экологичность – это действительно важно для лакокрасочной отрасли?

– Забота об окружающей среде и экологичность продукции – это наша философия, которую мы используем в ежедневной работе. Устойчивое развитие – один из основополагающих принципов AkzoNobel, который находит отражение в продуктах компании, инновационных решениях для клиентов и в том, как мы работаем и какое влияние оказываем на окружающую среду. Среди лакокрасочных компаний AkzoNobel является мировым лидером в сфере устойчивого развития, что подтверждается различными международными рейтингами и сертификатами.

На нашем заводе мы уже давно держим курс на более рациональное использова-

ние ресурсов. Например, за последние пять лет нам уже удалось свести к нулю количество отходов, отправляемых на полигоны, и значительно сократить потребление воды и электроэнергии за счёт ряда экологических инициатив на заводе. В то же время важными элементами являются безопасность и качество производственных процессов, которые подтверждаются постоянно обновляемыми международными стандартами ISO.

Мы тщательно тестируем поступающее на производство сырьё, проводим аудит готовой продукции, сырья и оборудования. Продукция с нашего завода в Подмоскowie поставляется не только на российский рынок, но и в ряд стран СНГ и Европейского союза, где требования по безопасности гораздо выше. Более того, мы пошли дальше и прошли добровольную экологическую сертификацию международного уровня «Листок жизни». Получение такой маркировки гарантирует высокое качество, безопасность и экологичность продукции как для здоровья человека, так и для окружающей среды.

ЗАО «Акзо Нобель Декор» выступает сооснователем Ассоциации качества краски, в которой разработан и утверж-

дён собственный технический стандарт, соответствующий международным стандартам качества и безопасности ЛКМ. В рамках работы ассоциации уделяется большое внимание информированию и обучению населения по вопросам потребления качественной лакокрасочной продукции, чтобы оно имело представление о возможных рисках и делало свой выбор осознанно.

– Какова вовлечённость ЗАО «Акзо Нобель Декор» в социальную сферу?

– Мы являемся одним из крупных налогоплательщиков региона, предоставляя рабочие места почти 200 сотрудникам. Это и офисный, и производственный персонал. Мы гордимся тем, что многие сотрудники работают в компании более 10 лет. ЗАО «Акзо Нобель Декор» также активно участвует в жизни города, тесно сотрудничая с городскими властями и администрацией: наши сотрудники помогают облагораживать территории и сажать деревья, оказывают поддержку больницам и онкоцентрам, приютам для животных. До пандемии мы проводили экскурсии для школьников и студентов на завод, встречались с ветеранами и выезжали вместе с художниками расписывать



помещения в детских реабилитационных центрах, школах-интернатах и медицинских учреждениях.

Мы ставим перед собой задачу сделать мир вокруг нас лучше для жизни. Вместе с тем мы стремимся создать безопасную и комфортную рабочую среду для наших сотрудников. На предприятии уделяется большое внимание вопросам безопасности и охраны труда, регулярно внедряются улучшения на основе обратной связи и предложений от сотрудников, которые я и другие руководители поощряем. На предприятии внедрены специальные программы мотивации и развития, позволяющие раскрыть потенциал работников, которые хотят расти вместе с компанией.

– Декоративные покрытия AkzoNobel использовали для реализации десятка крупнейших проектов Москвы: от павильонов ВДНХ до концертного зала «Зарядье». На рынке лакокрасочных материалов серьёзная конкуренция, при этом крупные подрядчики выбирают вашу продукцию. С чем вы это связываете?

– Прежде всего с высокими стандартами качества нашей продукции и клиенто-

ориентированным сервисом. С AkzoNobel сотрудничают крупные российские и международные компании. Мы тесно взаимодействуем со строительными и подрядными организациями, известными дизайн- и архитектурными бюро, которые доверяют нам и выбирают наши краски для своих проектов. За последние годы реализовано множество проектов с применением декоративных покрытий AkzoNobel, среди них – концертный зал «Зарядье», Дворец художественной гимнастики Ирины Винер-Усмановой, олимпийские объекты в Сочи, аэропорты Шереметьево и Пулково, башни бизнес-центра «Москва-Сити», павильоны ВДНХ, стадионы «Фишт», «Волга» и «ВТБ Арена», офисы крупных компаний, рестораны, торговые центры и магазины, отели, гостиницы, образовательные и медицинские учреждения и жилые комплексы по всей стране. В 2020 году нашими красками Dulux и Marshall было нанесено самое большое граффити в России, приуроченное ко Дню России, на Саяно-Шушенской ГЭС.

ЗАО «Акзо Нобель Декор» сотрудничает с крупными торговыми сетями, такими как Leroy Merlin, OBI, «Петрович» и др. Сейчас

наша лакокрасочная продукция доступна более чем в 5000 магазинах по всей России для профессионалов и потребителей. Помимо этого, мы развиваем сеть мастерских цвета, где представлен широкий ассортимент нашей продукции.

– В последнее время сложно что-то планировать, но всё равно спрошу: есть ли у предприятия амбиции относительно расширения или модернизации производственных процессов?

– Наше предприятие постоянно развивается и ищет пути для улучшения. Это базовый принцип работы AkzoNobel. Мы планируем и дальше расти как компания, инвестировать в развитие и расширение производства, автоматизацию и разработку новых продуктов, чтобы радовать наших клиентов и покупателей качественными красками, предлагать лучшие решения на рынке. Мы продолжим адаптировать свои процессы, чтобы стать ещё более гибкими к изменяющимся условиям на рынке и оперативнее реагировать на запросы наших клиентов, предугадывая их пожелания и предпочтения.





**ЕЛЕНА СОРОКИНА,
«ВАДИС-ЦЕНТР»:**

«Девиз нашей компании: «КАЧЕСТВО И НАДЁЖНОСТЬ»

«ВАДИС-центр» — стабильная компания, завод с высоким научно-техническим и технологическим потенциалом. Он специализируется на производстве теплогидроизолированных труб и фасонных изделий в пенополиуретановой (ППУ) изоляции с защитным покрытием для бесканальной или надземной прокладки теплотрасс и трубопроводов горячего и холодного водоснабжения. Офис и производственные цеха компании расположены в подмосковном городе Железнодорожном Балашихинского района.

Подробнее о деятельности предприятия мы расспросили руководителя отдела продаж «ВАДИС-центра» Елену Сорокину.

— Елена Геннадьевна, расскажите подробнее о предприятии «ВАДИС-центр»: в каком году оно запущено, что представляет собой сегодня и какое оборудование использует?

— Наша компания работает с 1997 года и в настоящий момент является одним из лидеров отрасли в Московской области. «ВАДИС-центр» — с 1999 года член Ассоциации производителей и потребителей трубопроводов с индустриальной полимерной изоляцией (АППТИПИ), а также — Ассоциации «Мособлтеплоэнерго».

Современное отечественное оборудование, прогрессивные технологии и материалы, многолетний опыт работы в сфере тепловой и низкотемпературной изоляции оборудования и трубопроводов позволяют ООО «ВАДИС-центр» производить продукцию, отвечающую самым строгим требованиям по надёжности, долговечности, экологической безопасности. Трубы и фасонные изделия, выпускаемые ООО «ВАДИС-центр», соответствуют требованиям ГОСТ 30732-2020 «Трубы и фасонные изделия стальные с тепловой изоляцией из пенополиуретана в защитной оболочке».

Вся продукция сертифицирована в системе сертификации ГОСТ Р и имеет декларацию о соответствии Таможенного союза требованиям ТР ТС 032/2013 «О безопасности оборудования, работающего под избыточным давлением». Сварочное производство аттестовано НАКС.

На высокотехнологичном экструдере фирмы Cincinnati Extrusion (Австрия) налажен выпуск полиэтиленовых труб-оболочек, применяемых для собственных нужд при производстве труб в ППУ-изоляции. Трубы-оболочки проходят обязательную коронацию внутренней поверхности оболочки, что обеспечивает необходимую адгезию между оболочкой и пеной.

Завод располагается на территории подмосковной Балашихи (мкр. Саввино) и состоит из двух основных цехов:

— цех изоляции трубопроводов, в том числе участок изготовления термоусаживающихся муфт для изоляции стыковых соединений;

— экструзионный цех, оснащённый современным экструзионным оборудованием фирмы Cincinnati Extrusion (Австрия).

Помимо труб в ППУ-изоляции, завод изготавливает полный спектр фасонных





изделий, а именно отводы, неподвижные опоры, переходы, тройники, тройниковые ответвления, концевые элементы, сифонные компенсаторы, шаровые краны в ППУ-изоляции, Z-образные элементы, в том числе нестандартные изделия.

Предприятие располагает складскими мощностями для хранения готовых деталей трубопроводов в ППУ-изоляции, стальных труб, отводов и шаровых кранов, что обеспечивает выполнение заказа любой сложности в кратчайший срок. Складские запасы постоянно пополняются необходимыми при строительстве теплотрассы комплектующими: комплектами для изоляции сварных стыков, скользящими опорами, стартовыми компенсаторами, комплектующими системами ОДК, матами компенсационными и другими изделиями.

– Какое сырьё используете? У каких поставщиков его закупаете?

– Мы работаем только с проверенными поставщиками, крупными и авторитетными компаниями. Поставщиками металлопроката являются ведущие торговые организации Московского региона, с которыми заключены долгосрочные договоры.



Завод никогда не использует лежалые и тем более восстановленные стальные трубы, некачественные ППУ-компоненты и ПЭ-сырьё. У нас существует строгий запрет на работу с такими материалами, ведь свойства используемого сырья напрямую влияют на качество выпускаемой продукции. А мы, как производитель, даём десятилетнюю гарантию на всю выпускаемую нашим заводом продукцию.

– Кто ваши основные партнёры и заказчики?

– Прежде всего – тепловые сети Подмоскovie и центральной части России. К настоящему времени продукция ООО «ВАДИС-центр» нашла применение от юга РФ до Крайнего Севера (п-ов Ямал), от Калининградской области до Восточной Сибири и не имеет рекламаций.

Наша компания является постоянным поставщиком продукции для нужд теплосетей городов Балашиха, Люберцы, Красногорск, Егорьевск, Щёлково, Ногинск, Мытищи, Королёв, Красноармейск, Раменское, Фрязино.

Большой сегмент заказчиков представляет новые жилые комплексы, в рамках строительства которых прокладываются тепловые инженерные сети. Мы заключаем контракты с компаниями, ведущими эти работы, не только в Московской области, но и в других регионах, в основном в центральной части России. Хотя среди заказчиков у нас есть компании из Калининградской и Мурманской областей, из Хабаровска.

– Чем «ВАДИС-центр» выгодно отличается от конкурентов?

– Прежде всего мы гордимся стабильным и профессиональным коллективом. Многие специалисты работают в компании больше десяти лет, потому что наш производственный процесс требует большого профессионализма. Есть у нас и молодые сотрудники, но основной костяк предприятия – специалисты со стажем.

Несмотря на все сложности нашего времени и жесточайшую конкуренцию, мы занимаем на рынке Подмоскovie стабильную нишу, достигнув этого за счёт продуманной политики руководства и крепкой материально-технической и производственной базы.

Девиз нашей компании: «Качество и надёжность». Это и помогает нам иметь пул стабильных заказчиков уже много лет.

У ООО «ВАДИС-центр» имеются аттестованные специалисты и необходимое оборудование для проведения дефектоскопии сварных швов (с выездом специалиста непосредственно на объект).

Дополнительно можем оказывать следующие услуги:

– изоляция сварных стыков муфтами на смонтированном строительном объекте;

– наладка системы ОДК с установкой приборов контроля, сдача СОДК заказчику;

– ремонт трубопроводов и фасонных изделий в ППУ-изоляции с выездом на строительный объект.

Принцип нашей работы – чётко, качественно и своевременно обеспечить поставку продукции, отвечающую всем требованиям заказчика и соответствующую ГОСТу.

– Сильно ли пандемия отразилась на вашем бизнесе?

– Прошлый год был тревожным и нестабильным в производственном сегменте. Пандемия затронула бизнес всех направлений, мы тоже не исключение. Несмотря на это, постепенно мы вновь набрали обороты. Однако нестабильность очень сильно ощущается и сейчас.

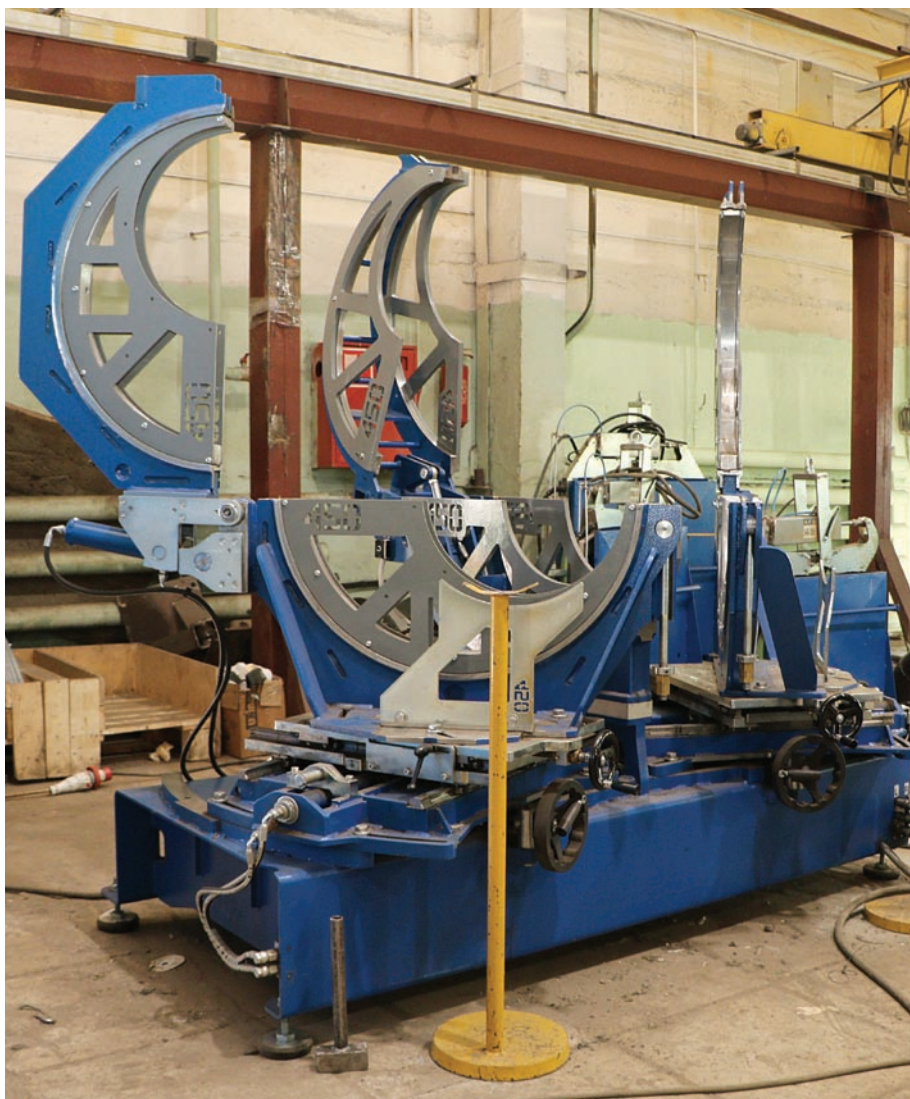
Мы стремимся не сбавлять темпов и продолжать работать, наращивая объём производства. Руководство старается делать всё, чтобы трудиться на нашем предприятии было комфортно, несмотря на непростое время, финансовую нестабильность и продолжающуюся пандемию коронавируса.

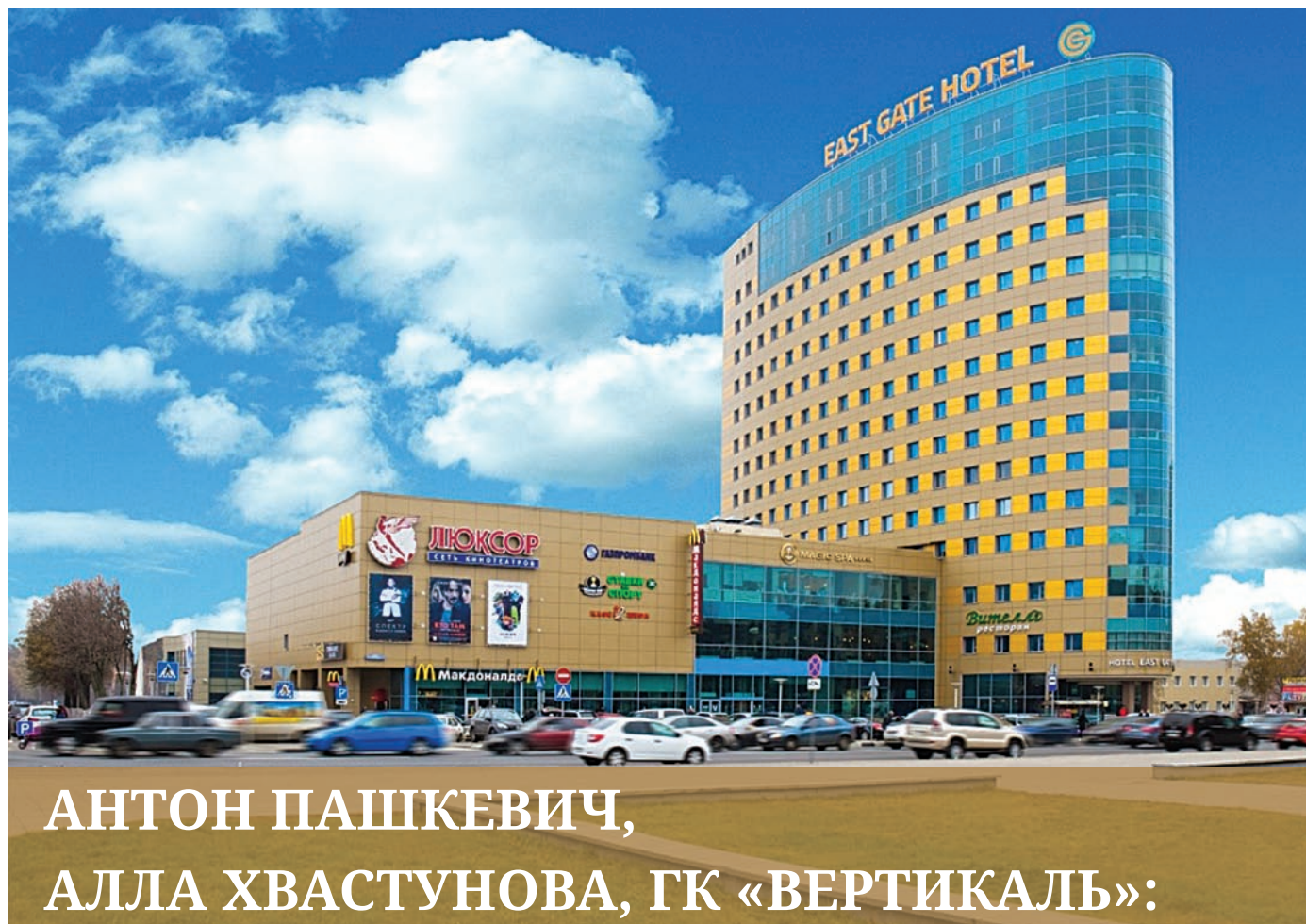
– А что лично для вас значит ваше предприятие?

– Для меня это дело, в которое хочется вкладывать силы и энергию! Проработав здесь более восьми лет, я постоянно наблюдаю позитивное отношение руководства к сотрудникам. На протяжении долгих лет на таком производстве людям приходится учиться, повышать свою квалификацию. И руководство всегда поддерживает их в этом, помогает, направляет. Доброжелательное взаимодействие налажено буквально со всеми работниками. Руководители часто посещают цех и знают по именам практически всех сотрудников. Некоторые наши работники имеют награды Министерства энергетики Московской области и даже Министерства энергетики Российской Федерации. Компания является членом представительной Ассоциации предприятий энергетики Подмоскovie.

Мы уверены в качестве своей продукции, поэтому остаёмся оптимистами и ждём от каждого нового сезона только прироста и движения вверх!

Подготовила Эльвина Антrepева





АНТОН ПАШКЕВИЧ, АЛЛА ХВАСТУНОВА, ГК «ВЕРТИКАЛЬ»: *«Наши объекты стали визитной карточкой Балашихи!»*

Поддержание развитой инфраструктуры крупного города Подмосковья – задача непростая. Современный темп жизни ставит перед человеком массу задач, и для их решения, а также для развития и отдыха ему необходимо multifunctional пространство. Группа компаний «Вертикаль» занимается строительством и эксплуатацией объектов недвижимости в городе Балашихе. Руководство организации реализует свои проекты, исходя из потребностей жителей полумиллионного города.

Благодаря усилиям сильной и слаженной команды группы компаний здесь уже есть современный торгово-развлекательный комплекс «Вертикаль» и multifunctional комплекс East Gate с четырёхзвёздочным отелем, торговым и бизнес-центром, кинотеатром, рестораном авторской кухни и спа-центром. С появлением этих зданий город преобразился, в нём появилось новое место притяжения бизнеса, горожан и гостей Балашихи.

Гостеприимство, профессионализм и поддержание высокого уровня сервиса – три кита, на которых строится социальный бизнес. Только таким образом можно заслужить доверие посетителей, добиться безупречной репутации и приумножить доходы предприятия. Подробнее об объектах, их назначении и услугах, а также о новых планах компании нам рассказали руководитель департамента развития и эксплуатации недвижимости группы компаний «Вертикаль» Антон Пашкевич и управляющий директор отеля East Gate Алла Хвастунова.



– Антон, расскажите, пожалуйста, о группе компаний «Вертикаль». Каково основное направление её деятельности?

Антон:

– Группа компаний «Вертикаль» начала свою деятельность в 2001 году и на сегодняшний день выросла до размеров крупного предприятия. Мы занимаемся строительством и эксплуатацией объектов недвижимости в Балашихе, инвестируем в комфорт жителей города. Изначально было принято решение развиваться именно здесь, ведь у города большой потенциал. И наши объекты стали его визитной карточкой: самый узнаваемый торгово-развлекательный центр «Вертикаль» и комплекс East Gate принадлежат именно нам. Появление «Вертикали» было откликом на потребность жителей большого города в шопинге и отдыхе. На торговых площадях покупателей обслуживает большое количество организаций: от салонов оптики до зоомагазина, от магазинов товаров для детей до службы доставки цветов.

– Расскажите подробнее о торговом центре. Каковы его особенности и преимущества для жителей города?

Антон:

– Удобное расположение комплекса – это одно из наших преимуществ. До торгового центра легко добраться как на автомобиле, так и на общественном транспорте из любой точки города. Мы находимся на шоссе Энтузиастов, практически в центре Балашихи. Для автомобилистов у нас есть большая бесплатная парковка, которая работает до полуночи. Особое внимание мы уделяем тщательному подбору магазинов и точек оказания услуг, так как концепция самой площадки и состав арендаторов – это ключевые факторы успеха любого торгового центра. «Вертикаль» – семейный торговый центр, здесь всегда по-домашнему уютно и ком-

фортно. Он ориентирован на посетителей, которые не любят суету и огромное количество торговых точек. Грамотная планировка магазинов помогает людям быстрее сориентироваться и купить всё необходимое в короткие сроки.

– Какие магазины, услуги, марки и бренды представлены в вашем торговом центре?

Антон:

– В целом инфраструктура ТЦ состоит из следующих направлений: галерея моды и красоты, товары для детей, спортивные товары, всё для дома, продуктовый супермаркет «Перекрысток», товары для животных, зона отдыха и развлечений. Если говорить подробнее, то среди наших арендаторов можно встретить такие известные бренды, как «Л'Этуаль», «Adidas & Reebok дисконт-центр», «М.Видео», «Аскона», Kerama Marazzi, «Бетховен». Есть любимые сетевые магазины «Кораблик», O'STIN, «Каляев» и редкие небольшие бутики с безупречно подобранным ассортиментом товаров. Например, «Польская мода» – элитные

польские марки напрямую от производителя. Далее: мультибрендовый салон «Магия Стиля» представляет вниманию торговые фирмы для самых требовательных покупательниц, магазин люксовой одежды Lux Fur порадует широким ассортиментом эксклюзивных моделей из меха и кожи от ведущих производителей Италии, Германии, Греции и Турции. В число наших партнёров входит сеть универмагов под брендом «Берёзка люкс», которая уже более 40 лет успешно работает на российском рынке. За это время компанией был сформирован безукоризненный марочный портфель, включающий в себя более 15 брендов женской и мужской одежды и аксессуаров из Германии, Австрии и Италии. Для удобства посетителей мы выбрали самые востребованные услуги: пункты выдачи заказов PickPoint и Yandex, отделение «Почты России», цветочный магазин, салон связи «МегаФон» и многие другие.

– А какие зоны отдыха для детей и взрослых есть в «Вертикали»? В чём принципиальное отличие от других торговых центров?

Антон:

– Как я уже говорил, мы особое внимание уделяем комфорту наших посетителей. Вместо шумных фуд-кортов – уютный двухэтажный ресторан итальянской кухни «IL Патио» с комнатой для детей. На верхнем этаже торгового центра находится парк развлечений «ЗАМАНИЯ», где дети и родители могут безопасно оторваться по полной программе, весело провести время или отметить важное событие в кругу семьи и друзей. Список наших арендаторов-партнёров большой, и с каждым мы поддерживаем дружественные взаимоотношения и стараемся совместно решать все возникающие вопросы.

– Антон, как возникла идея построить такой большой многофункциональный центр, как East Gate?



Антон:

– East Gate – уникальный комплекс с высоким сервисом и национальным гостеприимством, который находится в 7 км от Москвы. Единственный крупный отель в городе расположен в самом центре, рядом с площадью Славы и одним из лучших парков Подмосковья – «Пехоркой». Раньше здесь был кинотеатр «Октябрь» – место притяжения балашихинцев. И мы эту концепцию решили не менять, но привнесли в неё и новые идеи. Теперь East Gate – это центр и деловой, и развлекательной жизни Балашихи. Для жителей города здесь есть торговый центр с кинотеатром, ресторанами быстрого питания, спа-комплексом, Центром здоровья доктора Бубновского, свадебным салоном и многое-многое другое. Для бизнеса – отделение Газпромбанка, офисы самого разного формата и направленности, в том числе и помещения со свободной планировкой. Образ же самого отеля стал визуальным представлением города. Если сделать в поисковой строке Google запрос «Балашиха», то на одном из первых изображений будет именно наш отель East Gate.

– Расскажите, как давно работает ваш отель? Почему вы решили открыть его именно в Балашихе?

Алла:

– Первых гостей отель принял в 2011 году. Так что в 2021-м у нас 10-летний юбилей! Открыли отель именно здесь, потому что Балашиха – это самый большой город Подмосковья, он активно растёт и развивается. Здесь открываются новые предприятия, появляются новые направления деятельности, увеличивается жилой фонд. В 2007 году город приобрёл ещё и статус спортивного, так как у нас появился свой Ледовый дворец,

началось активное развитие детского и юношеского спорта. Раньше гостям приходилось селиться в небольших гостиницах и съёмных квартирах, соответственно, мест не хватало. Возникла потребность в надёжном и комфортном пространстве с выгодным расположением и широким спектром оказываемых услуг.

– Какова на сегодняшний день преимущественная целевая аудитория отеля?

Алла:

– Она очень широка! Наши гости – командировочные, спортсмены, военные, туристы и просто жители Балашихи. В деловой поездке у нас удобно остановиться благодаря расположению в центре города, парковке для постояльцев и вкусным завтракам. Также большой популярностью у бизнес-сегмента пользуются конференц-залы: можно снять большой зал, вмещающий до 100 человек, например для презентации или коучинговой сессии. А можно – маленькую

– Балашиха – крупный промышленный центр, здесь располагается много предприятий. Налажено ли у вас сотрудничество с коммерческими компаниями?

Алла:

– Конечно. Практически все предприятия Балашихи – наши партнёры. Для всех гостей, приезжающих в командировку в наш город, отель становится вторым домом. Мы их очень любим и ценим. Для всех постоянных клиентов у нас предусмотрены специальные условия. Кроме того, мы очень гордимся нашей многолетней дружбой с торгово-промышленной палатой. В наших конференц-залах часто проходят самые знаковые мероприятия и собрания, организованные БТПП.

– Какие услуги могут получить гости в вашем отеле?

Алла:

– В отеле East Gate есть несколько локаций и большой выбор номеров, всего 102 номера для проживания. Гости могут



стильную переговорную комнату для деловой встречи, интервью и фотосессии. Кроме того, действуют специальные конференц-пакеты, обширное меню ланчей, ужинов, кофе-брейков и фуршетов. Однако мы позиционируем себя как отель, где есть место не только для работы, но и для отдыха. Гости часто заказывают проведение торжеств, вечеринок и свадеб. Последнее особенно удобно, так как местный ЗАГС находится рядом с отелем, в шаговой доступности. В перечне свадебных услуг комплекса: доставка цветов, украшение номера, праздничная фотосъёмка. У нас можно провести мальчишник и девичник. Также можно подобрать свадебное платье. Часто взрослые дети дарят своим родителям подарочные сертификаты нашего отеля на годовщину свадьбы или другое памятное событие: это отличный способ сменить обстановку и приятно провести время.

выбрать номер под свои потребности, пожелания и бюджет. У нас четыре категории номеров: стандартный Double, Twin с раздельными кроватями, просторная Studio и двухкомнатный семейный Deluxe. Во всех комнатах отличная современная мебель. Кроме того, в каждом номере есть письменный стол, телевизор с плоским экраном, бесплатный Wi-Fi, мини-бар и сейф. Также гости могут заказать посещение спа-комплекса, завтрак в номер, специальное украшение, услуги прачечной или химчистки. К нам можно приехать с домашним питомцем по предварительной договорённости. Сейчас мы активно развиваем направление фотосессий в отеле. И конечно, для деловых нужд просто незаменимы наши конференц-залы, про которые я уже рассказывала.

– Есть какая-то изюминка, которой вы гордитесь?

Алла:

– Наша главная и любимая изюминка – ресторан авторской кухни Vitello: он постоянно совершенствует меню и готов удивлять гостей новыми кулинарными шедеврами. В нашем отеле работает прекрасный шеф-повар, профессионал своего дела Санджар Джамолов – попробовать его блюда съезжаются и местные жители, и гости столицы. Особая гордость нашего меню – блюда на углях. И самые популярные среди них, конечно же, стейки. Все этапы от выбора поставщика до подачи на стол придирчиво контролируются шеф-поваром. Несомненные фавориты наших гостей – это сочный стейк «Рибай» на подушке из запечённого картофельного пюре и ароматный стейк «Ангус» с молодой спаржей гриль. Недавно один из наших гостей побил рекорд по поглощению стейков: за 10 минут съел стейк весом 800 граммов!

– Чем отличается ресторан отеля от обычного ресторана?

Алла:

– У нас всё гораздо сложнее и, конечно, интереснее. Помимо основного меню а-ля карт, меню «рум-сервис», мы накрываем завтраки для проживающих в отеле, готовим разнообразные кофе-брейки, бизнес-ланчи и ужины для компаний, которые проводят у нас свои мероприятия. У нас питаются спортивные группы, в том числе профессиональные спортсмены. Континентальной хоккейной лиги. В обеденное время к нам приходят сотрудники близлежащих компаний. Иногда всё это происходит одновременно. Ну и чтобы совсем не было скучно, мы постоянно обновляем блюда, запускаем сезонные предложения: летнее меню, постное меню от шефа и многие другие!

– Ощущается ли у вас в отеле увеличение потока российских гостей из-за заметного роста внутреннего туризма?

Алла:

– Мы много работали над тем, чтобы развеять репутацию неприступной и элитарной крепости, которой можно было бы посчитать East Gate. Для нас высокий сервис – это прежде всего уважение к клиентам. Мы очень рады, что к нам всё чаще приезжают гости, просто чтобы провести выходные, а семьи с детьми заходят пообедать в ресторан после прогулки в парке. Несмотря на то, что мы не туристический загородный отель и к нам мало кто приезжает провести целый отпуск, из-за пандемии такая тенденция появилась. Люди ищут другие форматы отдыха, их привлекает идея сменить обстановку, а городской отель может предложить, например, отдых выходного дня. В шаговой доступности от отеля – парк «Пехорка», сосновый лес, кинотеатр, спа. Так что мы смело



pretендуем на звание городского курорта! Мы гордимся статусом четырёхзвёздочного отеля и считаем, что он получен вполне заслуженно. А большое количество довольных и счастливых гостей – лучшее тому подтверждение!

– В 2020 году многим отраслям пришлось нелегко. Как ощущали себя отель East Gate и ТЦ «Вертикаль» во время пандемии?

Антон:

– Да, безусловно, пандемия сказалась на нашей работе. Долгое время магазины и торговые точки были закрыты. Мы вели активную работу с арендаторами, договаривались по условиям, чтобы поддержать их и самим остаться на плаву. Естественно, в торговом центре было проведено множество мероприятий по соблюдению всех мер безопасности. Сейчас мы восстанавливаемся после кризиса и очень надеемся, что этот отрицательный опыт останется в прошлом.

Алла:

– И хотя для размещения гостей в отелях не было запрета, в апреле 2020 года мы вынуждены были закрыться, так как постояльцев не было совсем. Но уже в мае работа начала возобновляться, в отель стали селиться первые командировочные гости. Начал «просыпаться» спорт, и мы постепенно вновь заполняли этаж за этажом. Популярностью стал пользоваться формат «удалённого офиса». В трудное время мы стремились сохранить коллектив и обезопасить гостей и сотрудников отеля, соблюдая все требования Роспотребнадзора.

– Какие планы строит ваша группа компаний на ближайшие несколько лет?

Планируете ли строительство новых объектов? Возможно, сеть отелей? Или у вас задача максимально развить именно отель East Gate?

Антон:

– Мы прекрасно осознаём, что надо идти в ногу со временем и современными тенденциями, развивать новые, наиболее востребованные направления бизнеса. Да, в проекте есть несколько новых объектов. Мы и сейчас работаем над их концепцией. Возможно, это будет крупный торговый-развлекательный центр для детей, так как в этом есть потребность. Сейчас жители города чаще уезжают на выходные в столицу, чтобы сделать покупки и отдохнуть, мы же стремимся создать все условия для полноценного отдыха на территории Балашихи и хотим привлечь в эти центры серьёзных федеральных арендаторов.

Алла:

– Что касается отеля, в первую очередь нужно восстановиться после пандемии. Ведь 2020 год существенно изменил бизнес: сократилось количество очных деловых мероприятий, конференций, тренингов, корпоративные клиенты значительно снизили количество командировок, то есть всё максимально ушло в онлайн-формат. В связи с закрытием границ в этом сезоне мы потеряли один из значительных сегментов – туристический.

Поэтому на сегодняшний день в наших планах – выход на новые рынки, например детский внутренний туризм, спортивный туризм, развитие новых услуг и форматов. При наличии спроса возможно и открытие новых отелей.

Мы готовы работать для людей и надеемся, что наш вклад в развитие города не останется незамеченным.

Подготовила Дарья Бакарина

«РЕТИНОИДЫ»:

30 ЛЕТ ТРУДА И РАЗВИТИЯ НА БЛАГО РОССИЙСКИХ ПАЦИЕНТОВ

Кожа – не только самый большой орган человеческого организма, но и невероятно важный, выполняющий массу функций: от защитной и терморегуляторной до эндокринной и иммунной.

Кожа играет в нашей жизни огромную роль, хотя замечаем мы это, как правило, только если с ней возникают какие-то проблемы. От состояния кожи зависит порой так много: от самочувствия до самооценки и успеха в личной жизни... Это подтвердят каждый подросток или женщина бальзаковского возраста, с тревогой вглядывающиеся по утрам в зеркало в ожидании новых проблем...

А предотвратить многие из таких проблем способны ретиноиды – чудесные вещества, производные природного витамина А, а также их синтетические аналоги.

Ретиноиды играют важнейшую роль в процессах эмбриогенеза и репродукции, в зрении, контроле клеточного роста и дифференциации зрелых тканей и применяются в дерматологии при псориазе, расстройствах кератинизации, лечении акне и старении кожи. И конечно, неслучайно такое название получило 30 лет назад фармацевтическое научно-производственное предприятие, разрабатывающее, производящее и реализующее на российском фармацевтическом рынке лекарственные препараты и активные фармацевтические субстанции для лечения заболеваний кожи. Сегодня компания «Ретиноиды» обладает высокотехнологичной производственной инфраструктурой, соответствующей лучшим российским и зарубежным практикам. Об истории, сегодняшнем дне и планах компании мы расспросили её директора Константина Ноздрина.



– Константин, вашей компании в этом году исполнилось 30 лет. Расскажите, как всё начиналось?

– Компания была образована в 1991 году. Её основателем стал мой отец Владимир Иванович Ноздрин. Она родилась, как только в стране стало возможно создавать частные фармацевтические предприятия. Отец собрал группу учёных-единицы, на тот момент наиболее компетентных в области ретиноидов.

Эта группа начала активно развивать тему и создала мощную научную базу, для того чтобы начать клиническое применение полученных соединений в дерматологической практике. Это было благоприятное время для создания стартапов, и 27 марта 1991 года было зарегистрировано малое научно-производственное предприятие «Ретиноиды».

– Чем ознаменованы для компании прошедшие три десятилетия?

– Это 30 лет труда и развития! Сегодня компания уверенно стоит на ногах и занимает устойчивую позицию на фармацевтическом рынке России. Мы нарабатывали номенклатуру, портфель продуктов,



являющийся для нас основным, и постоянно трудимся над созданием новых. Сформировали производственную базу, инфраструктуру, позволяющую выпускать современные, эффективные и безопасные лекарственные препараты.

– В каждом сегменте бизнеса имеются свои сложности. Какие – в вашем?

– Трудно выделить одну какую-то проблему, ведь бизнес сопряжён с постоянным решением самых разных вопросов, иногда локальных, иногда глобальных. Одни из них связаны с внутренними процессами, возникающими в компании, другие продиктованы внешним окружением. Предпринимательство – тернистый путь, всё время требующий решения новых вопросов. Однако именно через преодоление и становишься сильнее.

– Как вы уже упомянули, у вас семейный бизнес. В чём плюсы бизнеса такого типа?

– Полагаю: в доверии! Коммерческие компании часто сталкиваются с кризисом доверия, когда собственники, управляющие, менеджмент имеют противоречия в целях и интересах. А в случае с семейным бизнесом доверие является одной из ключевых сильных сторон.

– Сколько сегодня сотрудников в компании «Ретиноиды»? Сталкиваетесь ли вы с дефицитом свежих кадров? Есть ли у НПП какие-то соглашения с вузами?

– В компании трудится более 170 человек. Комплектация персонала – один из важнейших процессов в бизнесе, и мы очень серьёзно относимся к подбору будущих сотрудников. Они проходят многоэтапные собеседования, очное и заочное анкетирование. В период пандемии мы не останавливали процесс приёма новых кадров и несколько человек пополнили нашу дружную команду.

Что касается вузов, мы взаимодействуем с Первым Московским государственным медицинским университетом им. И. М. Сеченова. Многие сотрудники компании «Ретиноиды», и я в том числе, являются его выпускниками, так что и с этим вузом у нас много точек соприкосновения. Много лет компания плотно взаимодействует с Медицинским институтом Орловского государственного университета, поскольку в Орле находится одно из подразделений нашего предприятия, его научный блок – Центр доклинических исследований. И некоторые выпускники Орловского медицинского института защищали кандидатские диссертации под руководством Владимира Ивановича Ноздрина. Они у нас работали, проводили исследования, положенные затем в основу будущих лекарственных препаратов.



– Разработка ваших новых лекарственных препаратов происходит в вашем Центре доклинических исследований в Орле?

– Часть из них проводится на базе орловского центра компании, часть – в Москве, на нашей площадке. Некоторые процессы отдаём на аутсорсинг. Разработка нового лекарственного препарата – очень длительный и интеллектуально ёмкий процесс, поэтому мы идём оптимальным путём, что-то делая собственными силами, что-то заказывая коллегам.

– Сколько времени занимает разработка нового препарата?

– В зависимости от конкретики это может быть разный срок, но международный опыт говорит о том, что сегодня это в среднем 12-15 лет, хотя ещё 20 и даже 10 лет назад можно было уложиться в более короткие сроки. Я говорю о той номенклатуре, которая используется в нашем ассортименте: препаратах для лечения заболеваний кожи в той сфере, где мы работаем, – это группа «Д» фармацевтического рынка.

– Почему компания отдаёт предпочтение этой сфере?

– Как я уже сказал, первыми веществами, с которыми мы начали работать, были ретиноиды. Ретиноиды – вещества, в числе прочего регулирующие функции кожи. Группа специалистов в области этих соединений работала на базе лаборатории наследственных заболеваний кожи в ЦНИИ дерматовенерологии и косметологии, ныне – Государственном научном центре дерматовенерологии и косметологии Минздрава РФ. Там ретиноиды широко применялись в терапии заболеваний кожи, и многие наши специалисты были выходцами из этого института. Так традиционно и сложилась основная сфера работы нашей компании.



– Ваша компания выполняет различные исследования для сторонних заказчиков. Расскажите об этой работе.

– Мы оказываем услуги в области фармацевтической разработки, в области доклинических исследований, и не только для собственных нужд компании, но и для других компаний-представителей фармацевтической промышленности. Об этом можно подробнее узнать на нашем портале: retinoids.ru. Это услуги для компаний, желающих разработать новые лекарственные препараты. Мы можем изучить свойства как субстанции, так и готовой лекарственной формы. Способны разработать лекарственную форму, изучить её специфическую активность, различные виды токсичности. Специалисты компании «Ретиноиды» обладают подтверждёнными высокими компетенциями в области дерматологии.

– Каким препаратом вы больше всего гордитесь?



– Флагманом ассортиментного портфеля компании является препарат «Радевит Актив» – мазь с витаминами А, D, Е. Препарату в этом году исполнилось 25 лет с момента «рождения», каковым мы считаем его выход на рынок. На протяжении четверти века «Радевит Актив» является одним из основных в нашей линейке. Он популярен среди дерматологов и востребован пациентами.

– Вашу продукцию можно приобрести только в России?

– Пока мы локализованы только на российском рынке, здесь нам ещё есть куда стремиться. Далеко не во всех регионах России присутствует весь ассортимент нашей продукции, поэтому в первую оче-

– С одной стороны, у нас достаточно оригинальный ассортиментный портфель и в рамках нашей группы дерматологии довольно широкое покрытие продуктами. С другой – наши продукты уникальны в своём роде и часто прямых аналогов не имеют. По некоторым продуктам прямых конкурентов по составу у нас просто нет. В этом и заключается преимущество наших препаратов. Кроме того, мы небольшая компания, обладающая высокой гибкостью, и можем быстро перестроиться, адаптироваться в резко меняющихся условиях, а это большое преимущество на рынке.

– Ваша компания занимается благотворительностью. Как вы пришли к этой идее?



редь мы ориентированы на полное покрытие рынка РФ. Возможно, среди целей на следующие 10 лет будет и выход на зарубежные рынки.

– Большая ли конкуренция в вашей области?

– Безусловно, большая. Пожалуй, сейчас вообще не найти сферы, где конкуренции не было бы! У нас есть продукты, имеющие более плотное конкурентное окружение, например средства для лечения акне. Есть продукты с менее плотным, но оно есть всегда. Конкуренция довольно жёсткая, поскольку нам часто приходится работать на одном поле с мультинациональными игроками, крупными фармацевтическими компаниями, не сопоставимыми с нами по возможностям маркетинга и взаимодействию с медицинским сообществом.

– А в чём преимущество вашей компании по сравнению с конкурентами?

– Вести различные благотворительные проекты мы начали довольно давно. Одним из первых было восстановление памяти российского учёного Александра Ивановича Бабухина. Он работал в XIX веке и основал Московскую школу гистологии, науки о тканях и клетках. Владимир Иванович Ноздрин долгое время преподавал этот предмет, сначала в Первом медицинском институте, затем в Орловском университете. Возглавил кафедру, создав её с нуля. Вернуть потомкам имя этого учёного мы считали своим долгом, и это нам удалось. Мы поставили А. И. Бабухину памятник в Орле, привели в порядок его могилу, установили мемориальную доску на школе, расположенной на родине учёного, и теперь эта школа является нашей подшефной. Мы поддерживаем эту небольшую сельскую школу, где учится несколько десятков детей, уже много лет.

Кроме того, мы стараемся проводить различные благотворительные акции в

Балашихе: во время пандемии оказывали поддержку пожилым и ветеранам, нуждавшимся в помощи. Продукция нашего предприятия распространялась по госпиталям, специализирующимся на лечении COVID-19, поскольку дерматология очень близко сопряжена с проблемами, возникающими при коронавирусной инфекции. В частности, у врачей, находящихся в «красных зонах» длительное время в средствах индивидуальной защиты, обостряются многие кожные заболевания. Наши препараты в лечении этих заболеваний очень востребованы.

– **Каковы планы компании на ближайшие два года?**

– Мы завершили строительство нового производственного корпуса, получили лицензию и в настоящее время занимаемся трансфером технологий. Планируем в течение ближайших двух-трёх лет полностью перенести производство на новую производственную площадку, соответствующую лучшим российским и зарубежным стандартам GMP.

Подготовила Эльвина Антреева



СУХОСТЬ КОЖИ

после солнца



мазь с витаминами

Устраняет сухость и шелушение кожи

Увлажняет, смягчает, повышает эластичность кожи

Заживляет мелкие трещинки



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ

WWW.RADEVIT.RU

Регистрационное удостоверение Р N000330/01 РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ

Проблема утилизации отходов в нынешнее время остро ощутима. В России есть целый свод законопроектов, направленных на её решение. В 2019 году стартовала новая реформа обращения с твёрдыми коммунальными отходами в сопровождении нацпроекта «Экология». Основные задачи нововведения – добиться раздельного сбора мусора, организовать его переработку, решить проблему с несанкционированными свалками, значительно сократить объёмы вывозимых на полигоны отходов.

О том, как происходит перестройка существующей схемы утилизации мусора и что изменится для населения, мы поговорим с представителем одного из региональных операторов Андреем Пащенко.

АНДРЕЙ ПАЩЕНКО:

«В части оказания услуги мы стараемся быть в числе лидеров отрасли»

– Вы являетесь региональным оператором по обращению с отходами. Скажите, как менялся ареал присутствия компании на протяжении всего периода её существования?

– Компания «Хартия» является профессиональным оператором по обращению с отходами. Она берёт своё начало в 2013 году. Деятельность компании начиналась с Москвы, обслуживались два округа – Северо-Восточный и Восточный. Далее вверенная территория расширялась. «Хартия» стала региональным оператором города Ярославля и Ярославской области. С 1 января 2019 года мы стали региональным оператором города Тулы, двух районов Тульской области, Киреевского и Щёкинского, а также Ногинского кластера Московской области, с 1 декабря 2019 года – шести районов Владимирской области. На сегодняшний день мы являемся оператором по обращению с твёрдыми коммунальными отходами, предоставля-

ем коммунальную услугу и осуществляем полный комплекс услуг по обращению с отходами: начиная с вывоза ТКО и до последующей передачи на сортировку, переработку, утилизацию и размещение.

– Что было самым сложным за эти восемь лет?

– Компании было сложно входить на территорию, показывать людям, что им предоставляется новая коммунальная услуга – обращение с твёрдыми коммунальными отходами. До 2019 года эта услуга относилась к жилищной, теперь она стала коммунальной. Было тяжело пытаться помогать людям, менять их сознание о том, как правильно обращаться с отходами. 8-10 лет назад для нас было привычным делом видеть один контейнер на площадке. Все люди несли туда отходы, я сам лично, как образователь отходов, тоже никогда не задумывался о том, что будет с ними дальше. Но сейчас, внедряя новую систему раздельного сбора, мы меняем сознание людей, пытаемся им показать и объяснить, что уже нанесён серьёзный экологический вред нашей Московской области.

В целом сама работа непростая, потому что это специфический сегмент бизнеса. Обращение с отходами – узкая специальность. В связи с расширением деятельности компании встаёт и кадровый вопрос, ведь мы позиционируем себя и стремимся быть лучшими в своём деле, но не всегда успеваем растить кадры. То есть когда набираем людей на работу, то хотим, чтобы у нас работали профессионалы, а на это нужно время. Возникали определённые трудности в том, чтобы вырастить профессионалов.



– Вы сотрудничаете с какими-либо вузами, где предлагаете стажировку для студентов?

– Нет, мы с вузами не сотрудничаем. Но в планах это есть. Наша основная деятельность больше направлена на экологическое воспитание детей. Мы занимаемся проведением экологических уроков в школах.

– Все ваши клиенты достаточно крупные игроки, например «Ашан» и «Магнит». Как вы думаете, почему они обратились именно к вам?

– Федеральный закон № 89 гласит, что каждый образователь твёрдых коммунальных отходов с 1 января 2019 года обязан заключить договор с региональным оператором. Именно в законной плоскости мы являемся единым поставщиком коммунальной услуги на вверенной территории – это Ногинский кластер, в который входят 13 муниципальных образований МО, начиная с городов Реутов, Балашиха, Электросталь, Павловский Посад, Щёлково, Красноармейск, Фрязино, Черноголовка, с Богородского городского округа, Электрогорска, Звёздного городка, Лосино-Петровского и заканчивая Орехово-Зуево. Предприятия, работающие на нашей территории, обязаны в рамках законодательства заключить договор только с нами. Но у нас есть и другая практика, когда юридические лица уstraняются от законной обязанности заключить договор с региональным оператором и пользуются услугами сторонних организаций. Мы стараемся работать в этом направлении,



в том числе информируем о штрафных санкциях для юридических лиц, у которых отсутствует договор на обращение с ТКО именно с региональным оператором. Такие штрафы составляют 50-300 тыс. руб. Поэтому у многих компаний, сталкивающихся с такой проблемой, не остаётся выбора, кроме как обратиться к региональному оператору, чтобы заключить договор. Договорная кампания продолжается – это процесс, который никогда не остановится, потому что юридические лица создаются, ликвидируются, переименовываются, то есть в этой работе процесс идёт постоянно. В части оказания услуги мы стараемся быть в числе лидеров отрасли.

– Скажите, большая ли конкуренция в этой сфере?

– Здесь речь идёт больше не о конкуренции, потому что компания, которая наделяется статусом регионального оператора, отбирается на основании открытого конкурса. В принципе, любое юридическое лицо, имеющее инвестиционный потенциал и отвечающее определённым требованиям в рамках конкурсного отбора, может выступить на этом отборе и заявить о себе. Есть моменты, когда мы конкурируем с нашими партнёрами по

терством экологии и природопользования МО о наделении нас статусом регионального оператора. Соглашение подписано в апреле 2018 года, а с 1 января 2019 года уже стартовала реформа, которая запущена президентом России в рамках проекта «Экология». С момента образования новой реформы мы работаем на территории Ногинского кластера и осуществляем деятельность строго в рамках действующего законодательства.

– А вы можете претендовать на другой кластер?



– На сегодняшний день у нас нет таких планов. Работаем здесь и работы очень много. Нам этой нагрузки достаточно.

– Менять сознание людей – это очень долгий процесс. Как это делать? Какие кампании и работу нужно проводить, какую рекламу делать?

– Здесь, конечно же, лучший инструмент – пиар. Это пропаганда раздельного сбора отходов. На территории МО у нас внедрена единая схема раздельного сбора отходов по системе «Два бака». Это говорит о том, что на каждой контейнерной площадке установлено два контейнера синего и серого цвета. Для сухих отходов предназначен синий контейнер, в



бизнесу, но на территории МО всего семь кластеров и семь региональных операторов. Существует такое понятие, как территориальная схема обращения с отходами. Это один из основных документов в деятельности региональных операторов. В таком документе указываются и отходообразователи, то есть непосредственно как потребители, так и объекты по размещению отходов, в том числе потоки. По территориальной схеме обращения с отходами происходит деление по кластерам: определены объекты, локация, потоки. Здесь присутствуют логистические пути, принимаются решения по распределению участков. На основании открытого конкурсного отбора заключено соглашение между компанией «Хартия» и Минис-



него складировать пластик, стекло, бумагу и металл, для всех остальных смешанных отходов – серый контейнер. Наша задача – приучить жителей правильно пользоваться ими. На сегодняшний день это самая упрощённая система раздельного сбора отходов. Мы, как региональный оператор, берём ответственность по части сортировки на себя.

Компания занимается экологическим просвещением. Нами ведётся очень большая программа обучения. Сейчас в Балашихе мы проводим экологические уроки для детей 5-8 классов.



Мы стараемся участвовать в различных мероприятиях в качестве технического партнёра, устанавливая инфраструктуру для раздельного сбора отходов, а также пропагандируя правильное и осмысленное обращение с ними.

– Как вы считаете, какова ситуация с экологией в Подмоскovie?

– Если мы рассматриваем сегодняшний день, то ситуация стала гораздо лучше, потому что буквально за 3-4 года все незаконные объекты по размещению отходов: свалки, полигоны, которые работали незаконно либо работали без технологического соблюдения условий, – они все уже закрыты. Следующий шаг – это их рекультивация.



На региональном операторе лежит бремя по части уборки территории МО от несанкционированных свалок. Это уборка отходов, которые недобросовестные возчики скидывают в лесах, полях, оврагах. В рамках законодательства действует Постановление Правительства РФ № 1156, где прописана схема взаимодействия с муниципалитетами, в том числе по выявлению такой несанкционированной свалки. Существуют законные сроки: в течение 30 суток мы должны сначала уведомить собственника земельного участка. По закону каждый такой собственник обязан соблюдать чистоту на своём участке, то есть отнюдь не важно, что он является его собственником, он обязан соблюдать чистоту, чтобы не наносить вреда окружающей среде. И уже по истечении 30 суток, если собственник земельного участка не связался

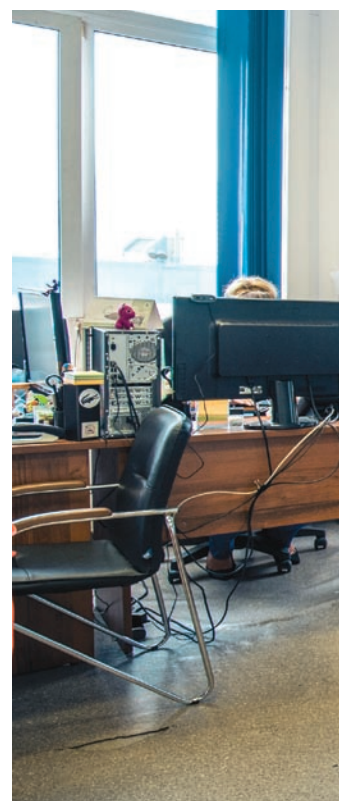
с нами, мы обязаны сами ликвидировать свалку и в судебном порядке взыскивать понесённые нами расходы.

– Что можно сделать из мусора?

– На самом деле это очень обширная тема, потому что переработка отходов наращивает обороты и перенимается много технологических решений из-за рубежа. Но у нас есть множество компаний, которые заинтересованы и занимаются переработкой отходов. В Подмосковье существует компания «Пларус», работающая по технологии bottle-to-bottle. Эта технология позволяет из пластиковой бутылки сделать такую же пластиковую бутылку. Следует подчеркнуть, что «Пларус» – единственный в России производитель пластиковой тары, делающий из той же бутылки такую же новую. Применение пластика очень большое: начиная

от пишущих ручек и заканчивая куртками из флиса. Также стекло применяется при изготовлении уличных светильников, это то стекло, которое раньше было кем-то использовано. Его можно перерабатывать неограниченное число раз, чего нельзя сказать о пластике. У пластика количество циклов переработки ограничено, и с каждым разом товары, перерабатываемые из пластика, такие как канистры, тазы и т. п., теряют свойства.

Например, бумага перерабатывается семь раз. Журналы и газеты – это тоже переработанная бумага. Яичные лотки, гофрокартон и салфетки также сделаны из неё. Кстати, в мире есть движение, отказывающееся от использования туалетной бумаги, которая делается из первичной целлюлозы. Это считается кошунством. Потому что для изготовления бумаги происходит вырубка леса, если человек





использует бумагу из первичной целлюлозы, то в мире такое воспринимается категорично.

Область переработки отходов очень обширная. К примеру, медь, используемая в производстве, была добыта ещё в 80-х гг. прошлого века. Уже много лет происходит постоянная переработка изделий из меди.

Есть такая история, когда один производитель напитков подсчитал, что можно, грубо говоря, купить банку с напитком, выпить содержимое и выбросить её в контейнер, а через неделю купить тот же напиток в переработанной банке. Данная история – подтверждение того, насколько цикл переработки быстрый и замкнутый.

Существует ряд компаний, занимающихся переработкой автомобильных покрышек, одна из них – «Орис Пром».

Мы давно с ними сотрудничаем. У них хорошее отношение к своему делу. Например, на территории МО они бесплатно устанавливают 27-кубовые большие ёмкости, куда любой житель может выбросить ненужные старые покрышки. Компания действительно заинтересована в сборе сырья, ей это необходимо. В нынешнее время есть много организаций, которые готовы заниматься переработкой. Мы, как региональный оператор, с ними сотрудничаем и передаём вторсырьё, отобранное на линиях по сортировке.

– Как вы думаете, технологии смогут развиваться до такой степени, что практически всё можно будет перерабатывать и мусора вообще не будет?

– Как показывает практика, в Японии, допустим, очень хороший пока-

затель в части переработки отходов, но даже у неё после переработки есть остатки. Если говорить о термической переработке отходов, по-простому – о сжигании отходов, то это переработка, которая выдаёт электроэнергию. То есть любой завод, занимающийся термической обработкой отходов, производит электроэнергию. Даже здесь в любом случае остаётся шлак в процессе сгорания. Говорить о стопроцентном исчезновении мусора будет мифически. На сегодняшний день у нас задача – переработать 50% мусора. Это очень серьёзный показатель. Конечно же, мы стремимся минимизировать экологический след нашей жизнедеятельности, потому что со временем растёт количество населения, а с ним растёт объём отходов и вопрос «Что делать с этими отходами?» встаёт всё острее.





ГЕННАДИЙ КРУК, «ТСБ»:

«Если вы стремитесь улучшить социальное положение людей, надо брать на себя ответственность!»

«Тепловые сети Балашихи» («ТСБ») – единая теплоснабжающая организация городского округа Балашиха, которая входит в пятёрку крупнейших теплоснабжающих предприятий Московской области. Компания является правопреемником Балашихинского предприятия объединённых котельных и тепловых сетей, основанного в 1969 году. Предприятие более пятидесяти лет обеспечивает теплом порядка 87% населения Балашихи.

Сейчас основными видами деятельности компании являются производство, передача и распределение тепловой энергии, эксплуатация и ремонт инженерных систем, эксплуатация объектов котлонадзора и газового хозяйства в родном городском округе, а также в нескольких других территориальных единицах Москвы и Подмосковья.

О предстоящих первоочередных планах и долгосрочных перспективах компании рассказал её генеральный директор Геннадий Крук.

– Геннадий Михайлович, какие проблемы необходимо решить в краткосрочной и долгосрочной перспективах, какие вызовы стоят перед «Тепловыми сетями Балашихи»?

– Главной проблемой является прогрессирующий износ производственных фондов в сфере теплоснабжения, нарастание объёма изношенного оборудования. Для решения проблемы должно произойти изменение инвестиционной политики на местном уровне, механизмов реконструкции, а также обновление производственных мощностей.

Точка невозврата ещё не пройдена, но уже виднеется на горизонте. Недофинансирование сетевого комплекса рано или поздно может привести к угрожающему системе уровню аварийности.

В качестве основных проблем я вижу сдерживание со стороны административных органов на местах практики государственно-частного партнёрства, рост затрат на потери теплоэнергии при передаче, а также отсутствие единого тарифа на территории городского округа.

Решение этих важнейших вопросов мне видится в поэтапной реализации государственно-частного партнёрства в сфере ЖКХ.

– Какие глобальные задачи, стоящие перед компанией, надо начинать решать, какие реформы нужно проводить здесь и сейчас?

– Глобальная задача для нас – создание единой ресурсоснабжающей организации на территории городского округа и переход к государственно-частному партнёрству. Наша организация – одна из самых крупных на территории Московской области. Из 580 теплоснабжающих организаций Подмосковья ООО «ТСБ» входит в пятёрку крупнейших.

Тариф у нас социальный, около двух тысяч рублей: мы ставили задачу – не увеличивать тарифы, а оптимизировать затраты. Возможность решить обозначен-

ные проблемы с изношенным сетевым хозяйством дают заключение концессионного соглашения, консолидация объектов генерации, привлечение инвестиций в сферу ЖКХ.

Двигаясь по направлению создания единой теплоснабжающей организации, мы считаем, что такая организация должна быть не муниципальной, а коммерческой структурой, способной решать поставленные задачи без привлечения бюджетных средств, не отбирая таким образом средства у детских садов, школ, больниц.

Кроме того, это позволит решить проблему разных по величине тарифов в теплоснабжении на территории одного городского округа. Сейчас в городе действует порядка 10 тарифов, а при создании единой теплоснабжающей организации, объединяющей объекты генерации, будет действовать единый социально ориентированный тариф, который позволит осуществлять модернизацию системы теплоснабжения не за счёт средств населения, а за счёт привлечения инвестиций.

– Есть ли у вас инвесторы?

– Безусловно, основным нашим инвестиционным партнёром является Сбербанк. На текущий момент наша компания при поддержке Сбербанка готова инвестировать в отрасль 3,8 млрд рублей.

– Какие инвестиционные проекты вы реализуете?

– Мы продолжаем консолидацию объектов генерации. В 2020 году восстановили ветхую котельную: в кратчайшие сроки сделали ремонт, поставили новые котлы, оборудование и запустили этот объект, обеспечив надёжной системой теплоснабжения целый район.

В 2021 году мы приобрели котельную у механического завода, проводим оптимизацию схемы теплоснабжения с её помощью.

Сегодня мы реализуем инвестпроект у 30-го микрорайона Авиаторов г.о. Балашиха. В этом районе возведены новые жилые комплексы, однако котельная введена только на 2/3 от требуемой мощности.





ООО «ТСБ» выступило с инициативой по выкупу объекта у группы компаний «Мортон». Цена контракта высока, однако мы готовы вложить туда ещё значительную сумму, обеспечив резервную мощность для новой застройки жилых районов и социальной инфраструктуры.

Самый крупный инвестпроект, о котором мы говорили вначале, – концессионное соглашение в отношении объектов теплоснабжения Балашихи. Оно позволит привлечь порядка 2,5-3,5 млрд рублей в сферу ЖКХ городского округа. С помощью такого механизма мы сможем провести ремонтные работы на изношенных участках сетевого хозяйства, реконструкцию нескольких котельных, обеспечив резервную мощность для новой застройки. В мероприятиях концессионного соглашения мы также предусматриваем взаимное резервирование и, таким образом, при выводе котельной на ремонтные работы обеспечим жителей горячим водоснабжением круглогодично, без остановки на профилактические работы.

– Через какое время проект окупится?

– Окупится он лет через 15-18. Мы понимаем, что проект социальный, а не коммерческий, и не рассчитываем на быструю окупаемость. Наши задачи – улучшение качества теплоснабжения, обновление теплосетевого хозяйства, уменьшение аварийности. Тут надо принять во внимание, что людям уже сегодня хочется жить в нормальных условиях. И пока компания «Тепловые сети Балашихи» будет возвращать вложенные средства, жители уже бу-

дут жить лучше. Если вы стремитесь улучшить социальное положение людей, надо брать на себя ответственность!

– Как выглядит развитие компании в последние годы в цифрах? Насколько выросли ключевые показатели?

– В последние годы наша компания динамично развивается.

В 2017 году ООО «ТСБ» эксплуатировало 11 котельных общей мощностью 436,5 Гкал/ч, а протяжённость теплосетей была около 120 км. По прошествии пяти лет ключевые показатели в среднем выросли на 10-20%.

Так, в 2019 году было уже 12 котельных, их суммарная тепловая мощность составляла 452,20 Гкал/час при протяжённости сетей 137,955 км.

В прошлом году общая мощность достигла 466,53 Гкал/ч, а протяжённость сетей – 138,446 км.

Сегодня ООО «ТСБ» эксплуатирует 13 котельных общей мощностью 496,5 Гкал/ч, 67 ЦТП (центральных тепловых пунктов), протяжённость тепловых сетей в двухтрубном исчислении составляет около 154 км.

Думаю, эти цифры позволят читателям прочувствовать динамику развития компании.

Стоит отметить, что на сегодняшний день в стадии заключения договора аренды и покупки находятся ещё две котельные общей мощностью 25,5 Гкал/час.

– Есть ли в вашей сфере место для инновационных технологий?

– Разумеется! Мы используем трубы в пенополиуретановой изоляции с системой оперативно-диспетчерского контроля, в том числе гибкие.

А также – переносные тепловизоры, расходомеры, приборы для поиска утечки воды в трубопроводе (течеискатели), что позволяет контролировать ход производственного процесса, состояние оборудования и тепловых сетей, быстро выдавать задания на выполнение ремонтных и эксплуатационных работ.

В компании действует современная круглосуточная диспетчерская служба, в которой на базе модуля «Диспетчер» геоинформационного расчётного комплекса «ТеплоЭксперт» версии 7.0 (разработчик – НПП «Теплотэкс») осуществляются электронное моделирование аварийных ситуаций на сетях теплоснабжения, оценка последствий фактических или моделируемых аварийных ситуаций, ведётся соответствующий журнал. Эти инновации пришлись нам по душе: практично и очень удобно!

– Какие ещё наиболее значимые объекты инвестпрограммы вы могли бы перечислить?

– Наиболее важные вопросы сейчас включены в концессионные предложения, которые организация готовит в порядке частной инициативы для администрации г. о. Балашиха.

А инвестиционная программа будет решать основной вопрос коммунального хозяйства – замену изношенного оборудования и тепловых сетей.

– Расскажите о вашем коллективе: существуют ли кадровые проблемы, есть ли возможность обучать сотрудников без отрыва от производства?

– В нашей компании трудится более 400 человек. Предприятие имеет высококвалифицированные кадры, все руководители, специалисты и персонал, обслуживающий опасные производственные объекты, обучены и аттестованы.

ООО «Тепловые сети Балашихи» проводит постоянную работу по профессиональному росту сотрудников. Для этого формируется план мероприятий по повышению квалификации работников, в соответствии с которым сотрудники организации ежегодно посещают семинары, повышая свой квалификационный уровень.

– Какова стратегия вашего бизнеса?

– Конъюнктура энергетической отрасли постоянно изменяется, на сегодняшний день главными являются технологизация производственного процесса и инвестирование на основе государственно-частного партнёрства.

Внедряемая нами система высокотехнологичных устройств, позволяющих автоматизировать процесс генерации, транспортировки и учёт распределения и потребления энергоресурса в режиме реального времени, снижает уровень ава-

рийности и повышает эффективность как по времени устранения аварий, так и по минимизации аварийности из-за человеческого фактора.

А что касается меня как руководителя, то для меня приоритетно создание работоспособной и квалифицированной команды. Если руководитель этого добивается, предприятие работает и развивается. Слаженный коллектив, правильно распределённые задачи и цели по каждому направлению – такова наша стратегия в отношении команды.

– Если говорить о планах на нынешний год, нельзя обойти стороной социальные вопросы.

– Успешной показала себя практика перехода на прямые договоры, что позволило исключить из цепочки взаимоотношений между потребителем и РСО недобросовестных посредников. Теперь каждый житель в любой момент может обратиться в наш клиентский офис и решить все свои вопросы. Положительный опыт дала нам практика реструктуризации долгов для жителей, оказавшихся в сложных жизненных ситуациях. Соглашения о рассрочке мы заключаем со всеми обратившимися гражданами, что позволяет осуществлять поддержку населения в сложных условиях преодоления последствий пандемии COVID-19.

– Ваша деятельность неоднократно высоко оценивалась. Какие из этих наград вы считаете наиболее значимыми?

– Мы высоко ценим любое внимание к нашим достижениям. Но среди наград компании, наверное, стоит особо отметить благодарственное письмо Министерства жилищно-коммунального хозяйства Московской области и почётную грамоту Министерства жилищно-коммунального хозяйства Московской области.

– Каким вы представляете себе теплоснабжение Балашихи через 10 лет?

– Здесь нам ни к чему фантазировать: по собственной инициативе ООО «ТСБ» разработало Схему развития теплоснабжения г. о. Балашиха на период с 2021 по 2039 год. В августе администрацией городского округа должны быть проведены публичные слушания по ней. Перспективы теплоснабжения в схеме определены на срок более длительный, чем десятилетие.

Надеюсь, что к тому времени системы коммунального теплоснабжения в Балашихе в полном объёме будут эксплуатироваться с использованием концессионных соглашений.

Подготовила Эльвина Антреева



ОЛЕГ ГАДЖИЕВ:

«ТПП Сергиево-Посадского округа – мощная площадка для помощи бизнесу»



История предпринимательства в Сергиевом Посаде – интереснейший и по-своему уникальный пример, так как формировалась она под влиянием исключительного явления – Сергиево-Посадской лавры, духовного центра России на протяжении более чем 600 лет. С тех пор как в 1340-х гг. в глухом лесу на холме Маковец у слияния речки Кончурь с лесным ручьём братьями Варфоломеем (в монашестве – Сергием) и Стефаном была срублена небольшая церковь в честь Троицы, начала формироваться православная обитель, выросшая с веками в жемчужину лавры. Лавра, осенённая покровительством преподобного Сергия Радонежского, стала центром паломничества для всего православного мира (сейчас это явление называют религиозным туризмом). А где туризм, там и торговля, и производство сувениров (хоть такого слова тогда, конечно, не знали). Паломники со всей России, возвращаясь домой, везли с собой подарки родным: взрослым – иконки, ребятишкам – игрушки, которыми с XVIII века славился Посад. И конечно, процветали общественное питание и гостиничный бизнес.

Сергиев Посад стоял на первом месте в губернии по количеству мелких ремесленных и промышленных заведений. Согласно земской статистике 1879 года, в городе работали 20 игрушечных, сусальная, чеканная и ватная мастерские и 11 блинниц (в других подмосковных городах таких предприятий не было вовсе). В Посаде также насчитывалось 25 булочных и пекарен – больше, чем в каком-либо другом городе губернии. Игрушечников в Посаде в начале 1890-х гг. было зарегистрировано 782 единицы. Если к ним прибавить живописцев, чеканщиков, фольговщиков, сусальщиков и токарей, получится, что в производстве сувенирной продукции было задействовано более половины всех ремесленников города, а вместе с семьями – до половины всего населения Посада. Процветала, разумеется, и торговля: в те же годы в городе насчитывалось до тысячи представителей купеческого сословия. Заняты сергиевпосадские купцы были не только предпринимательством, но и благотворительностью, в том числе щедро жертвовали и на строительство, причём как церковных, так и гражданских зданий, например городской гимназии. В общем, традиции предпринимательства в городе богатейшие. Кстати, до революции функции, схожие с функциями современной ТПП, были возложены на биржевой комитет, основанный в 1839 году. Интересно, что современная Торгово-промышленная палата РФ расположена в здании бывшего Московского биржевого комитета на Ильинке. Наверняка это место было хорошо знакомо дореволюционным сергиевпосадским предпринимателям.

А какую роль в жизни городского предпринимательства играет торгово-промышленная палата сегодня? Об этом мы побеседовали с президентом ТПП Сергиево-Посадского района Олегом Гаджиевым.

– Олег Петрович, когда была создана Торгово-промышленная палата Сергиево-Посадского района? Расскажите, как всё начиналось?

– Создана наша палата была в 1997 году, так что в будущем году она отметит 25-летний юбилей. Но особенно активную работу она начала с апреля 2017 года. Создавалась палата для представления и защиты законных интересов предпринимателей и в целях развития предпринимательства, экономической и внешнеторговой деятельности. На данный момент этим целям деятельность ТПП Сергиево-Посадского района полностью соответствует. За последние годы нам удалось собрать под одной крышей все структуры, необходимые бизнесу. Это Единый центр поддержки предпринимательства, который информирует компании и производства о существующих госпрограммах поддержки и помогает принять в них участие. В прошлом году субсидии из бюджета Московской области получили десять фирм. А общий их размер составил 23,5 млн рублей. На одном этаже находятся многофункциональный центр для юридических лиц, а также услуги юристов и риелторов. Не так давно мы открыли офис «Мой бизнес», которым уже охвачено более полутора тысяч субъектов малого и среднего бизнеса. Здесь же есть комфортный коворкинг с несколькими

переговорными комнатами и конференц-залом. Он пользуется большой популярностью среди небольших компаний, которым не обязательно снимать целый офис, а достаточно нескольких рабочих мест. И, собственно, тут же находится торгово-промышленная палата.

– Сколько членов сегодня насчитывает палата? В каких сферах бизнеса они заняты? Расскажите об участниках палаты.

– На сегодняшний день ТПП Сергиево-Посадского района насчитывает порядка ста предприятий, в основном это представители малого и среднего бизнеса. Наши предприниматели представляют самые различные сферы деятельности: от розничной торговли до производства инновационной продукции. Есть и уникальные производства, аналогов которых нет в других регионах. Например, заводы по производству изоляционных материалов или комплектующих для нефтегазовой отрасли. Сейчас мы активно работаем с администрацией округа по привлечению инвесторов в индустриальный парк «М-8». На данный момент три компании строят производственные цеха в «М-8». Это позволит предоставить порядка тысячи рабочих мест жителям Сергиево-Посадского округа. Именно эту цель мы преследуем, когда создаём комфортные условия для бизнеса. Налоги в казну – это

хорошо, но нам в первую очередь важно, чтобы наши жители могли работать рядом с домом, а не ездить в Москву или другие регионы.

– Как бы вы оценили инвестиционный потенциал округа?

– Сергиево-Посадский городской округ очень привлекателен для реализации инвестиционных проектов: достаточное количество земельных участков, имеющих возможность подключения коммуникаций, поддержка и заинтересованность со стороны местных властей, удобная логистика. Для примера: к нам приезжают развивать сельское хозяйство из других муниципалитетов Подмосковья и даже областей. В прошлом году на реализацию инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе и модернизацию сельского хозяйства было привлечено 586 млн рублей. А с начала текущего года сельскохозяйственными организациями и крестьянскими хозяйствами инвестировано в производство уже более 550 млн рублей.

– Какие вопросы вы помогаете решать предпринимателям? Какие услуги оказывает ваша ТПП и какие из них пользуются наибольшим спросом сегодня?

– Сергиево-Посадская торгово-промышленная палата на данный момент





является мощной площадкой для помощи бизнесу. К исключительным полномочиям ТПП относятся сертификация и экспертиза товаров, предназначенных для внешней торговли, подтверждение их происхождения. Мы предоставляем предпринимателям помощь в бухгалтерском и юридическом сопровождении, риелторские, логистические услуги. На базе Торгово-промышленной палаты Сергиево-Посадского городского округа регулярно проводятся обучающие мероприятия, рабочие встречи в формате B2B, круглые столы и многие другие мероприятия. И конечно, торгово-промышленная пала-

та является эффективным средством коммуникации между бизнесом и властью. Многие вопросы, например касающиеся земельных участков или подключения коммуникаций, удаётся решать в оперативном режиме.

– Коронакризис, наложившийся на мировой экономический кризис, а также на трудности национальной экономики, связанные с санкциями, послужил катализатором проблем, назревающих уже не один год. В результате речь для многих как мелких компаний, так и крупных производственных предприятий идёт скорее

не о развитии, а о выживании. Или, по вашему мнению, нижняя критическая точка уже позади? Какие особенности ситуации наблюдаются именно в вашем уникальном городе?

– Думаю, она уже позади, многие компании начинают выходить из кризиса, найдя в этот сложный период новые пути для своего развития. Пандемия диктовала свои правила, в результате многие компании пересмотрели свою работу, начали активнее внедрять новые технологии, обратили внимание на резервы в развитии, не затронутые до этого, и запустили новые технологические процессы. Я регулярно встречаюсь с предпринимателями из различных сфер. Одни из них в пандемию успешно развили сеть доставки и сейчас зарабатывают на этом больше, чем в привычном «очном» формате работы. Другие перестроили производство пластиковых ёмкостей для медицинских препаратов под изготовление антисептиков и вышли на российский рынок, а теперь поставляют антисептические средства сетевым супермаркетам.

– Какие проекты, проводимые ТПП, вы хотели бы отметить? Ведёте ли образовательные проекты для бизнеса?

– Минимум два раза в неделю мы стараемся проводить обучающие мероприятия для субъектов малого и среднего предпринимательства. Помимо этого, еженедельно производим выезды на их предприятия, чтобы более детально изучить виды их деятельности и предложить



им те меры поддержки, которые сейчас реализуются и им подходят.

– Любая торгово-промышленная палата является частью глобальной системы ТПП и может пользоваться возможностями, предоставляемыми ею, для того чтобы помочь местным компаниям выйти на мировые рынки и полнее использовать внутренние. Как вы пользуетесь этими возможностями и какие конкретные результаты это принесло, скажем, за последний год?

– Торгово-промышленная палата Сергиево-Посадского района активно ведёт работу с Фондом внешнеэкономической деятельности. Мы консультируем организации округа по всем вопросам, связанным с выходом их продукции на мировой рынок, проводим бесплатное обучение их представителей при помощи фонда. Также фонд позволяет компаниям участвовать в крупнейших выставках на территории других государств, компенсируя затраты на эту деятельность.

– Строите ли вы уже планы на год наступающий? Каковы они?

– Безусловно, планы у нас построены не только на наступающий год, но и на гораздо более длительное время. Опять же, совместно с управлением экономики администрации округа мы работаем с предприятиями на предмет участия в национальном проекте «Производительность труда». На данный момент в нац-



проекте участвует Сергиево-Посадский завод строительных материалов и конструкций. Участие позволило предприятию не только уменьшить производственные затраты и повысить объёмы выпускаемой продукции, но и получить субсидии из федерального бюджета. Сейчас ещё две компании готовятся к участию в национальном проекте. Также в планах – дальнейшее развитие парка «М-8» и привлечение производственных компаний. В сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности у нас большие планы. Традиционно наш округ является лидером

по производству сырого молока в Подмосковье. Теперь наша задача – сделать качественную переработку, чтобы всё производимое молоко оставалось у нас и доходило до наших потребителей в виде молочных продуктов. В следующем году на территории округа заработают молочный завод и сыроварня. На днях мы побывали на открытии небольшой фермерской сыроварни на базе козьей фермы. К слову, сергиевопосадские сыры ничуть не уступают французским деликатесам!

Подготовила Елена Александрова



НІТАСНІ АВВ POWER GRIDS В РОССІИ:

«Мы внедряем передовые стандарты культуры ведения бизнеса!»

Электричество окружает современного человека повсюду, и мы чаще всего даже не замечаем его присутствия рядом с собой. А вот отсутствие замечаем мгновенно, и хорошо, когда это становится просто досадной неприятностью! Ведь иногда в современном мире, широко использующем, скажем, сложную медицинскую аппаратуру, простое отсутствие тока в розетке может иметь и трагические последствия... Чтобы избежать перерывов в электроснабжении, необходимо содержать всю инфраструктуру электросетей в идеальном порядке. Важную роль в этой связи выполняют, например, трансформаторы. С тех пор как самый первый из них запатентовал ещё в 1876 году российский инженер Павел Яблочков, данные электромагнитные устройства, конечно, прошли огромный путь технического совершенствования, но по-прежнему остаются одним из ключевых звеньев в цепочке энергоснабжения. Проверенным временем производителем сухих трансформаторов, а также высоковольтных трансформаторных, линейных и выключательных вводов в России является компания Hitachi ABB Power Grids. О том, как живёт сегодня предприятие, базирующееся в г. Хотьково Сергиево-Посадского района, мы и расспросили его руководителей.

О том, какими методами контролируется качество на производстве, нам рассказал Валерий Даниленко, руководитель департамента контроля качества и непрерывных улучшений.

– Валерий, как давно вы работаете руководителем департамента контроля

качества и непрерывных улучшений на фабрике компании Hitachi ABB Power Grids в г. Хотьково? Каковы функции вашего департамента?

– В качестве руководителя этого отдела я работаю в компании три года. В моём подчинении департамент конт-



роля качества, в функции которого среди всего прочего входит входной контроль поступающих к нам комплектующих. Для обеспечения контроля их качества у нас существует обширный перечень мероприятий, частью которого является проведение выездных аудиторских проверок наших поставщиков. Такие проверки осуществляются по предварительно согласованным планам, в которых оговариваются



весь перечень проверяемой документации, а также данные об испытаниях, являющихся обязательными. Большим плюсом и подспорьем для нас является наличие у поставщика сертификации согласно стандартам ISO. Мы вообще предпочитаем иметь дело именно с такими сертифицированными поставщиками. Ведь если сертификация подобного рода производителем пройдена, нам изначально понятны уровень контрагента, его подходы к работе и то, какие требования к нему можно и нужно предъявлять. Среди отобранных таким образом компаний мы и проводим в последующем конкурсы на право поставки продукции в наш адрес.

Что касается нашей фабрики, то собственную продукцию мы проверяем на каждом этапе производства и анализируем получаемые результаты с помощью различных методик, например, таких как 8D, A3 и т. д.

Наш департамент располагает двумя испытательными станциями: на одной испытываются вводы от 35 до 220 кВ, а на другой – трансформаторы классов напряжений 6, 10 и 20 кВ. Там мы и проводим весь спектр предписанных приёмо-сдаточных испытаний.

– Работа по производству и контролю качества такого сложного оборудования, вероятно, требует постоянного повышения квалификации персонала?

– Да, верно, требует. Но в нашей компании персонал проходит обучение пос-

тоянно, причём сразу по нескольким направлениям.

К примеру, у нас есть программа обучения, называемая Lean Six Sigma, которая посвящена организации бережливого производства и различным аспектам, связанным с контролем качества. Все ключевые сотрудники нашего предприятия проходят обучение в рамках этой программы с подтверждением различных уровней её освоения путём сдачи специальных экзаменов: на «белый пояс», «жёлтый пояс» или «зелёный пояс» в зависимости от сложности освоенных тем. А наш лидер по качеству Валентина Мартынова сертифицирована на «чёрный пояс» – высший уровень освоения программы, позволяющий не только курировать обучение других сотрудников в области качества, но и организовывать целые системы управления качеством в рамках отдельных предприятий.

Если говорить в общем об уровне качества производимой у нас продукции, то нам есть чему порадоваться: среди всех фабрик группы компаний Hitachi ABB Power Grids, выпускающих аналогичную продукцию в мире, наше предприятие занимает лидирующую позицию по основным показателям качества.

И достигнут такой результат в первую очередь благодаря уровню квалификации имеющихся у нас специалистов.

– На каком оборудовании работаете, какие технические новинки используете?

– Что касается материальной базы, то она изначально была у нас весьма неплохой. Однако в последние годы мы стремимся активно её нарастить, стараясь приобрести всё более узкопрофильное и ещё более точное оборудование, например для проверки состава сплавов, измерения чистоты поверхности и т. д. Мы всё более активно общаемся с нашими коллегами на других производственных площадках, производящих аналогичные продукты по всему миру, перенимаем у

них опыт, делимся собственными наработками, обмениваемся лучшими практиками, которые в той или иной степени внедряются на всех производствах группы компаний Hitachi ABB Power Grids.

Мыслями о том, как клиентоориентированная политика и забота о собственных сотрудниках могут принести дополнительные дивиденды компании, с нами поделился руководитель департамента маркетинга и продаж фабрики Hitachi ABB Power Grids Алексей Гаврилов.



– Алексей, кто ваши клиенты, заказчики?

– Заказчиками наших высоковольтных вводов являются трансформаторные заводы в России и странах СНГ, а также энергосистемы и промышленные предприятия. Основными конечными заказчиками и эксплуатантами этого вида нашего оборудования являются такие крупные компании, как ПАО «Россети» и ПАО «РусГидро», которые получают наши высоковольтные вводы как в виде отдельной продукции, так и в составе трансформаторного и реакторного оборудования.



Также на нашем заводе ведётся производство сухих трансформаторов типа RESIBLOC® по уникальной технологии, которое мы открыли в конце 2018 года. Мы активно развиваем это производство, так как мировой рынок уже полностью убедился в высоком качестве этого продукта. Мы видим высокий потенциал применения данного локального продукта для российского рынка. Потребителями этого вида продукции являются заказчики, ценящие в первую очередь качество и надёжность. В основном это промышленные предприятия, где трансформаторы должны выдерживать очень высокие нагрузки, работая порой в весьма суровых условиях, в том числе при уличной установке с температурой окружающей среды до -60°C . И тут наша продукция выигрышно отличается от большинства аналогов изначально заложенными в конструкции, более высокими, по сравнению с аналогами, параметрами, а также уникальной технологией изготовления обмоток, в изоляции которых содержится до 80% стекловолокна, что придаёт ей прочность, сравнимую с прочностью стали. Также необходимо отметить, что трансформаторы RESIBLOC® полностью соответствуют всем основным стандартам, принятым в России и мире, и имеют все необходимые лицензии и сертификаты.

– Как ваше предприятие переживает простой период пандемии?

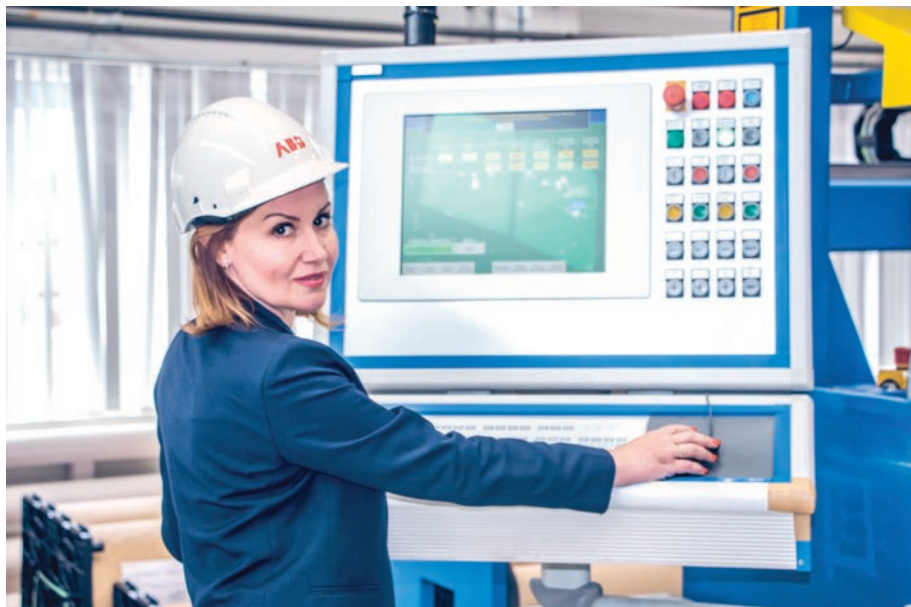
– Предыдущий 2020 год стал для нас очень знакомым. Несмотря на существенное снижение экономической активности во многих областях, наши основные пока-

затели, в том числе объёмы продаж, продемонстрировали рост. Мы довольно быстро адаптировались к новым реалиям. Да, некоторые процессы перестроить было непросто, так как до пандемии немалую часть нашей работы занимали очные встречи с заказчиками. Однако, несмотря на неожиданно возникшие ограничения,

виртуальный аудит. Можно сказать, что теперь мероприятия такого рода являются для нас почти что стандартными.

Разговор о прошлом, настоящем и будущем компании мы продолжили с руководителем производства Марией Пастор.

– Мария, расскажите историю ста-



нам удалось не только удержать хороший контакт со всеми нашими основными клиентами, но даже нарастить их число за счёт подключения онлайн-ресурсов. Мы освоили новые для себя практики: к примеру, откликнулись на просьбы некоторых партнёров провести виртуальное посещение нашей фабрики и даже осуществить

новления фабрики компании Hitachi ABB Power Grids в г. Хотьково.

– Как производство высоковольтных вводов мы функционируем с 1995 года, когда было образовано юридическое лицо ЗАО «АББ Электроизолинт Бушинг». В то время завод выпускал вводы на 110 кВ с бумажно-масляной изоляцией. В 2012 году



на заводе была организована сборка вводов с RIP-изоляция на 35, 110 и 220 кВ. В 2013-м после реконструкции был запущен полный технологический цикл производства вводов по этой технологии. А с 2018 года завод также начал производить сухие трансформаторы типа RESIBLOC® с номинальным напряжением 6, 10, 20 кВ и мощностью от 250 до 4000 кВА.

– Опытные производственники понимают ценность профессионалов и постоянно заботятся о своём коллективе. Думаю, это и про ваше предприятие тоже?

– Да, люди – главная ценность нашей компании, именно они запускают и поддерживают в рабочем состоянии все те процессы, из которых и состоит деятельность нашей компании. Компания же, в свою очередь, идёт навстречу ожиданиям сотрудников по многим вопросам. К примеру, наша социальная политика предусматривает нечасто встречающиеся в других компаниях льготы и поощрения: мы, в частности, компенсируем сотрудникам часть расходов, связанных с занятием спортом. И это, кстати, важный момент: коллектив у нас небольшой (на постоянной основе на фабрике трудится около 50 человек), но очень опытный (многие работают на нашем производстве по 15-20 лет), и мы заинтересованы в том, чтобы сотрудники ещё долго оставались в хорошей форме, ведь они устоявшиеся носители культуры нашей компании, её подходов к работе, технологии, если хотите. Мы рады тому, что на фабрике весьма низкая текучесть кадров, и тому, что у нас много специалистов, готовых выступить наставниками для молодых специалистов в тех случаях, когда в этом появляется потребность.

– Особая забота потребовалась коллективу в период пандемии?

– Прошлый год выдался весьма необычным, предприятию пришлось приспосабливаться к совершенно новым условиям внешней среды, к массе постоянно сменяющих друг друга ограничений. Во многих вопросах мы старались действовать на опережение: создали запасы средств индивидуальной защиты людей, а также комплекующих на складе. Но от всего не застрахуешься и было немало моментов, когда приходилось действовать по ситуации, что называется «с колёс». Можно сказать, что команда сработала хорошо и благодаря этому мы смогли относительно безболезненно пережить этот непростой период. Сработали, кстати, настолько хорошо, что не сорвали заказчикам ни одной поставки.

Мы вообще за этим очень следим и много работаем над тем, чтобы с точки зрения выполнения обязательств перед



заказчиками у нас был полный порядок, как, впрочем, и в целом на всём нашем производстве.

– С производственным оборудованием у вас тоже проблем нет, нет сбоев, простоев и т. п.?

– Мы используем очень современное оборудование, в основном производства Швейцарии, Швеции и Германии. Оно разработано специально под выпуск нашей продукции, и за его состоянием мы пристально следим. Непредвиденные ситуации, конечно, случаются, но мы активно развиваем стратегию превентивных действий, когда ремонты и закупки запасных частей делаются заранее, до того как система или узел выйдет из строя. Работа в таком ключе однозначно приносит свои положительные результаты, и мы думаем о расширении этой практики, переноса её не только на критически важное оборудование, но и на всё остальное.



– Такое оборудование, должно быть, приятно продемонстрировать заказчикам на экскурсиях, которые для них устраиваются уже много лет?

– Мы всегда готовы принять заказчиков на нашем производстве. Наблюдая весь производственный процесс, они убеждаются в качестве нашей продукции. Мы гостеприимны: приглашаем к себе поставщиков, заказчиков и других партнёров, с которыми взаимодействуем. Кроме этого, посещаем партнёров сами. Это важно для понимания возможных перспектив развития сотрудничества.

– Какова география ваших поставок? Работаете ли с зарубежными заказчиками?

– Мы готовы поставить продукцию в любую точку нашей страны, она успешно используется во многих наших регионах. И при этом плотно сотрудничаем на протяжении более 15 лет с такими странами, как Казахстан, Узбекистан, Таджикистан – там хорошо известно наше качество. Также поставляем продукцию на Украину – это тоже важное для нас направление. К примеру, такая компания, как ЧАО «Запорожтрансформатор», – наш давний и серьёзный партнёр.

– Каковы ваши ближайшие планы?

– Мы постоянно инвестируем средства в развитие производства, что связано с требованиями рынка и заказчиков, постоянно дающих почву для развития. У нас обширный список модификаций, а также новых изделий, производство которых хотим освоить. Мы видим немало перспектив для развития нашего производства, и это подпитывает энтузиазм нашей команды. Можно сказать, что фабрика активно развивается, развиваются её процессы и продуктовая линейка, и это очень хорошо: ради этого развития мы, собственно, и работаем. И российский заказчик, как мне кажется, это действительно ценит.

Подготовила Елена Александрова

«ЦЕЛЕЕВО»: ДЛЯ ТЕХ, КТО ЛЮБИТ СПОРТ И ЦЕНИТ ВЫСОКИЙ СЕРВИС

Гольф- и поло-клуб «Целеево» является местом притяжения выдающихся спортсменов и чемпионов.

Именно здесь находятся единственный в стране конный поло-клуб и самое сложное гольф-поле в Европе. Для проектирования 18-луночного чемпионского поля был приглашён непревзойдённый мастер и выдающийся архитектор гольф-полей Джек Никлаус. О его лучшем архитектурном творении, реализованном на территории клуба «Целеево», а также о доступности элитарных видов спорта для широких масс и инфраструктуре всесезонного курорта в Подмоскovie рассказала ведущий маркетолог клуба «Целеево» Ирина Громик.

– Ирина, как давно существует гольф-клуб «Целеево»? Почему в качестве гольф-площадки был выбран именно Дмитровский городской округ?

– Летом 2008 года в Дмитровском районе, в 42 км от Москвы, открылось третье в стране по счёту 18-луночное поле для гольфа. Долгое время клуб был закрыт для широкого посещения, а слава о полях удивительной красоты лишь подогревала к нему интерес. Северный район Подмоскovie был выбран неслучайно: природа этого экологически чистого места щедро одарила нас интересным ландшафтом. Это послужило поводом для создания здесь клуба для профессионалов и любителей этого поистине королевского вида спорта.

– Какие спортивные и развлекательные услуги предлагает клуб?

– Загородный клуб «Целеево» ориентирован на все виды отдыха: от проведения спортивных тренировок до организации торжеств. У нас есть возможность тренироваться самостоятельно, в группе или индивидуально с инструктором. Выбрать поле для гольфа можно в зависимости от уровня игры: для новичков есть 3-луночное академическое поле, а для профессионалов – главное чемпионское 18-луночное поле. Для гостей с детьми здесь организован дневной лагерь Kinder Golf. Специально для маленьких спортсменов мы подготовили увлекательную программу «Путешествие в мир гольфа», которая состоит из нескольких этапов: это теоретический курс, фитнес-тренировка, обучение элементам игры и выход на настоящее академическое поле. Наш клуб часто выбирают для проведения свадебных церемоний и других торжественных мероприятий и корпоративов. Для комфортного отдыха и проживания гостей на территории клуба есть гостевой дом с различной категорией номеров и отдельно стоящие шале. Расслабиться и отдохнуть после продолжительной игры можно в сауне, массажном кабинете нашего комплекса или в закрытом круглогодичном бассейне. Питание гостей организовано в здании академии клуба, здесь расположен уютный ресторан с высокой кухней, который вмещает 40-50 человек. Также есть отдельный банкетный зал на 150 человек – веранда Rose Green.

– Насколько гольф популярен? Кто ваша целевая аудитория?

– На данный момент гольф в России не так популярен, как в зарубежных странах, хотя положительная динамика всё-таки наблюдается. Долгое время гольф действительно считался очень дорогим видом спорта, но сейчас это вполне доступное хобби для представителей среднего класса. К примеру, пробный урок в гольф академии «Целеево» стоит всего 3000 руб-



лей, а день пребывания ребёнка в лагере Kinder Golf – 2500 рублей. Приемлемый уровень цен позволяет расширить аудиторию, сделав гольф ещё доступнее и привлекательнее для разных категорий населения.

– Расскажите про систему абонементов клуба.

– В клубе «Целеево» существуют различные виды годовых абонементов: индивидуальный, семейный, академический, будничного или выходного дня, а также групповой-корпоративный абонемент. Дополнительный пакет привилегий предусмотрен для обладателей Life Members Card.

– Ирина, расскажите про статусность ваших полей и их особенность.

– Изначально руководство клуба поставило перед собой задачу создать гольф-поле, отличное от всех остальных. Для его проектирования был приглашён непревзойдённый мастер Джек Никлаус – самый знаменитый и самый титулованный гольфист современности. Закончив спортивную карьеру, он стал одним из ведущих гольф-архитекторов в мире. Спортсмен присвоил нашему полю особый статус Jack Nicklaus Signature Golf Course и назвал его одним из лучших своих творений. За прошедшие годы клуб «Целеево» четыре раза побеждал в международной премии World Golf Awards в номинации «Лучшее гольф-поле России». В подтверждение вышесказанного могу добавить, что наше

поле высоко оценивают не только в России, но и за рубежом. Линдси Рейнольдс, спортсмен международного класса, участник многочисленных турниров, таких как Canadian Tour, Asian Tour, European Tour и Challenge Tour, для подготовки к сезону 2021 года выбрал именно нас. В «Целеево» он совершенствует свои навыки в игре и работает гольф-профессионалом PGA, а также проводит тренировки для гостей клуба «Целеево».

– Какие значимые спортивные мероприятия проходят на вашей территории и кто из знаменитых гостей принимал участие в соревнованиях?

– В течение сезона в «Целеево» регулярно проводятся любительские матчевые встречи и межклубные турниры, общероссийский чемпионат-турнир среди гольф-клубов страны и, конечно, крупные международные соревнования. Одновременно в турнире может участвовать до 100 человек. За всю историю существования клуба нас посетило немало известных людей. В числе постоянных участников соревнований присутствует олимпийская чемпионка по конькобежному спорту, депутат Государственной думы, посол гольф- и поло-клуба «Целеево» Светлана Журова.

– В числе ваших достопримечательностей есть необычный объект. Что такое Clock Tower?



– Clock Tower – это выдающийся элемент архитектурного облика нашего клуба – башня с часами. Этот объект является талисманом нашего гольф-клуба, и ему посвящён регулярный турнир Clock Tower Cup. Соревнование проводится для популяризации гольфа и предоставления возможности членам и гостям клуба в удобное для себя время сыграть квалификационные раунды и тем самым повисеть своё мастерство.

– Расскажите про зимние виды спорта. Чем можно заняться у вас в несезон? И что такое зимний гольф?

– Надо отметить, что наш клуб носит всесезонный характер. При подмосковном климате время игры в гольф очень непродолжительное – всего пять месяцев в году.

Но нас это не останавливает, поэтому в клубе «Целеево» организован зимний гольф. Главное требование – наличие большой шапки снега. Как это выглядит: на снегу высверливаются лунки увеличенного размера, в которые спортсмены закатывают мячи яркого цвета – их прекрасно видно на снегу. Для любителей других видов спорта в зимнее время действует горнолыжный клуб с четырьмя склонами, работают открытый каток и пункт проката инвентаря, в котором можно арендовать снегоход или взять всю необходимую экипировку для катания на лыжах и сноуборде.

– Ирина, расскажите подробнее об отеле и его услугах.



– Расстояние от клуба до международного аэропорта Шереметьево составляет 31 км, что очень удобно для тех, кто прибыл к нам издалека. По предварительному бронированию для организованных групп доступен трансфер, он с комфортом довезёт гостей до клуба. У нас богатая инфраструктура, которая включает в себя благоустроенную территорию в живописном окружении гольф-полей, гостевой дом для проживания и шале, построенные в альпийском стиле, оздоровительный спа-комплекс с бассейном и саунами, тренировочное поле, теннисный корт и футбольное поле для игр. В ресторане академии, с веранды которой открывается потрясающий вид на гольф-поля, гостям предлагают изысканные блюда русской и европейской кухни. Ресторан работает с 9:00 до 23:00. Здесь созданы все условия для проведения безупречных частных корпоративных мероприятий на самый взыскательный вкус. Служба кейтеринга позволяет организовать выездной фуршет прямо на гольф-поле, а персональный менеджер составляет меню, учитывая пожелания клиентов, и контролирует исполнение заказа на всех этапах.

– Возрос ли интерес к клубу в период кризиса 2020-2021 годов? Какие требования вы предъявляете к гостям клуба?

– В связи с закрытием границ поток гостей сместился в сторону местного туризма, что, конечно, положительно отразилось на нашей компании. Мы делаем особый акцент на комфорте и безопасности наших гостей. Для игры в гольф достаточно заранее записаться на тренировку или забронировать ти-тайм. Занятия проходят на свежем воздухе, что способствует выработке в организме витамина D и укреплению иммунитета. Ходьба по пересечённой местности позволяет поддерживать в тонусе опорно-двигательный аппарат. Гостям, планирующим прожить в клубе более трёх суток, необходимо иметь отрицательный результат лаборатор-

ного обследования на коронавирусную инфекцию, сделанный не позднее чем за три дня до приезда в клуб, сертификат о вакцинации или справку о ранее перенесённой болезни.

– Какие планы и мероприятия для гостей запланированы на ближайшее будущее и какие пути развития вы видите для клуба?

– Наша основная задача – поддержание высокого уровня сервиса и постоянное повышение качества услуг. В планах клуба – крупное мероприятие: 18 сентября в «Целеево» пройдёт официальное закрытие летнего сезона игр. В этом году праздник проходит под знаком высокой моды, навеянной эстетикой гольфа. На закрытом вечере в стенах заведения соберётся элита российского любительского гольфа. В рамках торжества будет презентована брендовая модная одежда в спортивном и уличном стиле, а также состоятся мастер-классы от бьюти-экспертов люксовой косметики. Вечером организаторы праздника подготовят для гостей дегустацию алкогольных коктейлей и лазерное шоу, которое будет сопровождаться зажигательным выступлением диджея.

Подготовила Дарья Бакарина



Снежная пушка похожа на реактивную турбину самолёта, только гудит не так страшно. В небо она распыляет миллиард ледяных кристаллов, которые, на первый взгляд, неотличимы от обычного снега. На самом деле они более колючие, пока ковш ратрака (транспортное средство на гусеничном ходу, используемое для подготовки горнолыжных склонов и лыжных трасс) не утрамбует их на склоне.

«ВОЛЕН»: ЛЮБОЙ ГОСТЬ ДОВОЛЕН!

ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ «ВОЛЕН» В ПОДМОСКОВЬЕ ОТКРЫЛ СЕЗОН-2021

Горнолыжный комплекс «Волен – Степаново», расположенный в 46 км от Москвы по Дмитровскому шоссе, в городе Яхроме, – один из немногих подмосковных горнолыжных курортов, отвечающий стандартам мирового туризма. Существует парк около 20 лет и за это время уже снискал себе славу уютного местечка, куда можно приехать на отдых с друзьями. В начале своего существования «Волен» был местом отдыха сотрудников одноимённой фирмы, но затем стал спортивным городком с развитой инфраструктурой.

Комплекс состоит из двух спортивных парков.

Спортивный парк «Волен» с рестораном, баром, общим лаунджем и прямым доступом к 15 освещённым горнолыжным трассам, имеющим различную сложность. Каток под открытым небом, тюбинговый парк, гостиничный комплекс, шесть ресторанов, пункт проката. К услугам гостей этого трёхзвёздочного отеля: бесплатный Wi-Fi, круглосуточная стойка регистрации и доставка еды и напитков в номер. Гости могут воспользоваться бесплатной парковкой и взять напрокат лыжное снаряжение, чтобы осмотреть окрестности.

Ежедневно в отеле сервируются континентальный завтрак и завтрак по типу шведского стола.

На территории отеля Sport Park Volen обустроена детская игровая площадка. Можно поиграть в теннис. В окрестностях популярны лыжный спорт и велосипедные прогулки.

Отель Sport Park Volen находится в 36 км от Зеленограда и в 48 км от Пушки-

но. Расстояние до международного аэропорта Шереметьево – 35 км.

Особенно нравится бывать здесь парам разного возраста: они оценили всю прелесть поездки сюда вдвоём.

Спортивный парк «Степаново» – это восемь освещённых горнолыжных трасс, протяжённость основного склона – 1100 м, возможность устроить фрирайд по лесным трассам, комфортные кресельные подъёмники, игровая комната, три ресторана из различных ценовых категорий, пункт проката.

В обоих парках есть специальные трассы для детей: небольшие по протяжённости и с самым минимальным перепадом, так что ребята будут уверенно чувствовать себя на склонах. Трассы оборудованы канатными подъёмниками, на детскую трассу поднимает беби-лифт.

Можно кататься самостоятельно, а те, кто неуверенно чувствует себя на лыжных трассах, могут воспользоваться услугами инструктора на разовых занятиях либо приобрести абонемент.

В ГК «Волен – Степаново» комфортно отдыхать как зимой, так и в пору летних отпусков.

К услугам посетителей:

- бассейн под открытым небом;
- пенные вечеринки;
- прокат велосипедов, роликов и другого спортивного инвентаря;
- оборудованные теннисные корты;
- площадки для игры в волейбол и баскетбол;
- стрельба из луков и арбалетов;
- поле для мини-гольфа;
- воркаут-площадка;
- прокат на мотоциклах, квадроциклах, эндуро, питбайках;

– вертолётные прогулки с инструктором.

В ГК «Волен – Степаново» функционирует пункт проката, где отдыхающие могут взять оборудование и снаряжение напрокат.

Для отдыхающих с детьми здесь есть:

- детская комната с воспитателем;
- развлекательная анимация с активными конкурсами и мастер-классами;
- детский горнолыжный клуб «Бобо» для детей от 3 до 10 лет.

Самым маленьким горнолыжникам здесь рады предложить в игровой форме, легко и непринуждённо познакомиться с лыжами, а в перерыве послушать самую настоящую горнолыжную сказку.

Более опытных катальщиков также в игровой форме ждут другие упражнения, развивающие ловкость и опыт правильного спуска с горы.

Уверенных райдеров под руководством опытных инструкторов ждут покорения вершин основных горок парка.

Ну и самое главное, хорошее настроение и желание возвращаться вновь обещает символ клуба – пингвин Бобо!

Ребёнку обеспечены приятные впечатления, свежий воздух и масса положительных эмоций!

ЖИЛЬЁ И ПРОЖИВАНИЕ

К услугам гостей спортивно-развлекательного парка – комфортабельные номера гостиницы и русские домики. Гостиница представляет собой современное двухэтажное здание. В парке «Волен» бронирование номеров доступно как очно, так и онлайн.

Номерной фонд состоит из:

- номеров стандарт (двух- и трёхместных);

- номеров студия (двухместных, однокомнатных);
- номеров сьют (двухместных, однокомнатных). Они располагаются в отдельном крыле, есть балконы;
- номеров полулюкс (двухместных, двухкомнатных);
- номеров люкс (двухместных, трёхкомнатных);
- русских домиков (деревянных, двухместных, однокомнатных);
- русских домиков с сауной на 2-3 человека (двухместных, однокомнатных).

КУХНЯ НА ЛЮБОЙ ВКУС

В стоимость приобретаемой путёвки входят завтраки по типу шведского стола. Обед и ужин – в сети ресторанов горнолыжного комплекса. На территории парка располагается шесть ресторанов, которые предлагают своим посетителям блюда европейской кухни. Питание учитывает и детское меню для приезжающих на отдых с детьми.

Для постояльцев гостиницы постоянно работают рестораны «Волен». Остальные рестораны обслуживают корпоративных клиентов. Банкетные залы различной вместимости позволят провести как мини-вечеринку, так и крупную корпоративную встречу.

Новогодний корпоратив – это маленький кусочек праздника, которого все мы ждём с нетерпением и надеждой.

Окунуться в счастливую атмосферу детства, забыть о проблемах и почувствовать что-то новое и необъяснимо волнующее – вот на что надеется каждый из нас в канун Нового года.

Горнолыжный комплекс «Волен – Степаново» приглашает всех на празднование новогодних корпоративов.

Хоть Новый год и считается семейным праздником, сотрудники предприятий стараются отметить его и в кругу коллектива. А зачем, собственно, проводится новогодний корпоратив? Рационально мыслящие руководители прекрасно понимают, что если люди будут постоянно работать, то их энтузиазм постепенно сойдёт на нет, а энергия и креативность исчезнут. Нужно уметь время от времени расслабляться, развлекаться весело и нестандартно.

Организация совместного мероприятия преследует ещё несколько целей, это:

- формирование межличностных отношений;
- осознание корпоративных ценностей;
- ротация кадров;
- оздоровление атмосферы в коллективе.

Вам предстоит выбрать место для проведения очередного новогоднего корпоратива. Что же придумать? В офисе было, в ресторане было... А так хочется чего-то нетривиального!

Горнолыжный комплекс «Волен – Степаново» – идеальное место для проведения корпоративных, развлекательных и деловых мероприятий, дней рождений компании, тимбилдингов, конференций, семинаров и тренингов.

Здесь принимают заказы на новогодние корпоративы, предлагая скидки при раннем бронировании.

Специалисты разработают и предложат вам эксклюзивный сценарий с учётом ценностей вашей компании!

Кулинарная команда приготовит для вас великолепный тематический ужин, предложит огромный выбор закусок, горячих блюд и десертов. К вашим услугам – оригинальные номера, приятные сюрпризы, волшебные поздравления, памятные подарки, новогодний фейерверк, детская анимационная программа с Дедом Морозом и Снегурочкой, фотозона с фотографом.

Цена билета на это новогоднее чудо – от 4 тыс. рублей.

Приехать на корпоратив можно и с детьми, для них приготовят яркую анимационную программу с Дедом Морозом и Снегурочкой, новогодними подарками и праздничным фуршетом.

Цена билета – от 2,5 тыс. рублей.

А ещё можно провести сборные новогодние корпоративы в ресторанах ГК «Волен – Степаново».

Сборный корпоратив – это возможность провести новогоднее торжество ещё веселее и интереснее. Выбрав такой формат мероприятия, вы сможете отметить этот

праздник со своими коллегами и завести новые знакомства.

Новогодние декорации, шикарная ёлка для ярких праздничных фото, живая музыка, конкурсная программа, новые знакомства и зажигательные танцы обеспечены!

Такой формат корпоратива подойдёт и маленьким коллективам, и большим.

Цена билета – от 3,5 тыс. рублей.

К яркому застолью добавятся развлечения на улице:

- 23 склона разной категории сложности (территория парка поражает своим размахом и количеством трасс);
- тюбинговый парк;
- каток под открытым небом;
- мотопрокат с обучением от +7;
- мини-гольф и спортивные площадки;
- оборудованное поле для игры в лазертаг и многое другое.

Инфраструктура парка включает:

- гостиницу с разными категориями номеров, комфортабельные коттеджи (при размещении в гостинице игровая комната с аниматором бесплатно);
- бизнес-центр;
- рестораны и бары на любой вкус;
- банный комплекс;
- панорамные виды и свежий воздух.

Что необходимо сделать, чтобы провести столь незабываемый праздник?

1. Определиться с форматом.
2. Рассчитать бюджет.
3. Позвонить по телефону:

+7 (495) 161-61-30.

Подготовил Сергей Миронов



Адрес курорта «Волен»:

Московская обл., Дмитровский городской округ, г. Яхромы, ул. Троицкая, 1

Сайт: www.volen.ru

УДИВИТЕЛЬНЫЙ МУЗЕЙ В ДМИТРОВЕ СТАНОВИТСЯ ПОПУЛЯРНЫМ МЕСТОМ ПОСЕЩЕНИЯ ТУРИСТОВ СО ВСЕЙ РОССИИ

Дмитров является одним из старейших исторических мест Подмосковья, интересным в числе прочего своей легендой о лягушках, оберегавших город.

Из поколения в поколение здесь передают легенду о том, что, когда враги решали внезапно атаковать спящий город под покровом ночи, едва они приближались к крепости, лягушки с окрестных болот поднимали такой шум, что жители выступали на защиту поселения и неприятель, испугавшись боя, отступал. Легенду эту, навеянную, скорее всего, реальными событиями глубокой старины, знают, любят и уважают многие дмитровчане.

Почти у каждого жителя города сегодня дома есть своя лягушка, напоминающая о древней легенде.

Музей дмитровской лягушки расположен на пешеходной улице Кропоткинской, в старинном, богатом историей Дмитрове. История города берёт начало в 1154 году, и его по праву считают одним из интереснейших мест Московского региона.

Посещение этого уникального города, в том числе незабываемого Музея дмитровской лягушки, останется в памяти и сердце путешественника любого возраста.

Каждый экспонат в этом музее – отдельный мир, в котором можно отдохнуть от серых будней. Здесь находятся больше тысячи лягушек, выполненных из разных материалов, а также антикварные предметы быта прошлых веков. Коллекция музея постоянно пополняется, и, посетив его в следующий раз, вы всегда найдёте что-то новенькое.

Тут царит сказочная, необычайная атмосфера, дмитровские квакушки с нетерпением ждут вас в гости!



Музей ставит перед собой задачу не только сохранять, изучать и пополнять коллекцию, но и вести просветительскую и образовательную деятельность.

В зале ремесленников представлены работы более пятисот мастеров Дмитровского городского округа, любую из которых гости могут приобрести. Здесь собраны самые различные по технике и материалу изделия. В числе уникальных экземпляров – лягушки, выполненные в различных прикладных техниках: например, связанные крючком и спицами, шитые из лоскутков или вырезанные из дерева.

Главными гостями музея, конечно же, являются дети, и для них предложено множество развлечений. На базе музея регулярно проводятся мастер-классы, на которых можно самостоятельно сделать подарок ручной работы любой техники на память о городе Дмитрове и самом музее.

В музее регулярно проходят занятия по масляной живописи, пэчворку, изготовлению тряпичной куклы, валянию шерсти и многим другим видам декоративных техник.

К сожалению, современные дети мало что знают о народных промыслах. Одна



Вице-губернатора Московской области
Наталья Виртуозову на выставке «Путешествуй»
(ВДНХ) очаровали Дмитровские лягушки





из задач музея – приобщить к ним юную смену, участвуя тем самым в сохранении промыслов России.

Приобщение детей к народным традициям происходит в музее в самых разных формах. Чувствуя пальцами шерсть, глину или лозу, ребёнок живо и непосредственно соприкасается с прошлым, ведёт диалог с далёкими предками.

Многие ученики художественной студии «Мечта» стали участниками конкурсов разных уровней. Участие в таких творческих конкурсах пробуждает в детях интерес к национальной культуре, а занятия традиционными ремёслами дают особую радость творчества и единения, особенно на семейных мастер-классах. Сегодняшние дети должны, как и их предки, расти на добрых традициях творчества!

Музей дмитровской лягушки – то место, куда можно привести друзей и с пользой провести время. Тут часто проходят анимационные программы, дни рождения, фестивали, ярмарки.

Культурно-туристическая галерея «Мечта туриста» и Музей дмитровской лягушки не стоят на месте и постоянно разрабатывают новые проекты. Один из стартовавших в этом году называется «Открой Россию с лягушкой-путешественницей», в его рамках можно пройти своеобразный туристический квест под интригующим названием «Найди лягушку».

В этом проекте участвуют частные музеи разных регионов нашей страны, от Кам-

чатки до Волги, объединённые под эгидой Ассоциации частных музеев России. Также в этом проекте принимают участие компании, работающие в туристической отрасли, будь то гостиницы, спортивные объекты, рестораны, кафе и т. д., предлагающие комфортное времяпрепровождение туриста в регионе.

В рамках этого проекта туристы в разных городах открывают для себя новые интересные места для посещения, рекомендованные нами. Суть квеста заключается в том, чтобы найти спрятанную в одном из частных музеев города лягушку. Турист должен её сфотографировать, прислать фотоотчёт в музей и получить подарок. Согласитесь, с подобными приключениями путешествие становится куда увлекательнее!

В конце августа этого года впервые в России на улице Кропоткинской состоялась онлайн-ярмарка, которую музей провёл совместно с платформой «Профиль 24» и предпринимателями Дмитровского городского округа. Мероприятия такого формата ещё никем не проводились. Сотрудники Музея дмитровской лягушки и платформы «Профиль 24» совместно учили людей устанавливать приложения на свои телефоны и заходить по QR-кодам в онлайн-магазины бизнесменов – участников праздника. Обширная программа мероприятия включала в себя беспроигрышную лотерею, викторины, музыкальную часть, где выступали юные таланты.



Непрерывное развитие является основой успеха и популярности этого необычного музея.

Подготовила Эльвина Антреева



«СОРОЧАНЫ»: НЕПОВТОРИМАЯ ЛЕТНЯЯ АТМОСФЕРА ЗИМНЕГО КУРОРТА

База отдыха «Сорочаны», располагающаяся в 49 км от МКАД, в экологически чистой зоне Клинско-Дмитровской гряды Дмитровского района, работает уже более 20 лет. Спортивный курорт «Сорочаны» известен любителям активного зимнего отдыха, но и в летнюю пору здесь можно отлично провести время и насладиться общением с природой. О летней жизни курорта рассказал генеральный директор СК «Сорочаны» Максим Отчерцов.



– Максим Валерьевич, подмосковный спортивный курорт «Сорочаны» известен горнолыжным комплексом в зимнее время. Но и летом здесь можно найти развлечения по душе: покататься на лодках и катамаранах, искупаться в подогреваемом бассейне, погреться на солнышке на благоустроенных пляжах, расположенных вдоль берега живописной реки. Расскажите подробнее про летний отдых в «Сорочанах». Какие услуги предоставляет курорт в летний сезон?

– В летний сезон к услугам отдыхающих большая пляжная зона с лежаками и тентовыми сооружениями, бассейном. На территории в шаговой доступности имеются краны с чистой питьевой водой. Есть

песчаные площадки для волейбола, футбола. Для любителей водного отдыха – прокат катамаранов, лодок, сапсёрфов, вейкбордов. В реке за периметром базы отдыха можно наловить рыбы на уху.

В предыдущие годы мы проводили несколько этапов Гонки героев, форум «Я гражданин Подмосковья». В комплексе имеются площадки, подходящие для больших корпоративных мероприятий, кафе для проведения торжеств. У нас созданы комфортные условия для отдыха детей и взрослых в любое время года, поэтому гости с удовольствием едут к нам и летом, когда на нашей прекрасной базе отдыха гостей по утрам будит пение птиц, а не гудение машин под окном.

– В какую сумму в среднем обойдётся гостю один день на вашем курорте летом? Клиентам каких категорий будет интересен летний отдых в «Сорочанах»?

– Минимальная цена за вход для взрослого составляет 300 рублей, а далее гость сам выбирает, чем хочет заниматься и как отдыхать. Всё зависит от тарифов на прокат оборудования. Человек, желающий отдохнуть активно и «перепробовать всё», естественно, потратит больше.

В «Сорочаны» приезжают и взрослые разных возрастов, и дети. Для детей по субботам и воскресеньям у нас проводится пенная вечеринка.

– Курорт «Сорочаны» предоставляет клиентам комфортное проживание в



гостиничном комплексе «ИРИЙ». Сколько домиков (и какие) для отдыхающих расположено на территории? На какое количество гостей они рассчитаны? «ИРИЙ» работает не первый год: у вас уже есть постоянные посетители, предпочитающие «Сорочаны» в летний сезон?

– Гостиничный комплекс «ИРИЙ» предлагает комфортабельные условия для размещения отдыхающих. Комплекс включает в себя 16 домиков, в числе которых – три бани. В общей сложности в гостинице имеется 40 койко-мест. Каждый домик рассчитан на компанию от двух до пяти человек.

В нашем гостиничном комплексе царит атмосфера гостеприимства: отзывчивый персонал готов помочь гостю решить любой вопрос. Мы поддерживаем высокий уровень сервиса и лучшее качество обслуживания.

Что касается посетителей, те, кто появляется у нас однажды, часто превращают поездки в «Сорочаны» в традицию.

ром. Начать учиться кататься можно практически в любом возрасте и независимо от физической подготовки. В течение 10-15 минут можно научиться уверенно стоять на водной доске и скользить по воде. Под каждого гостя инструктор индивидуально подбирает скорость, основываясь на его навыках катания.

Вейкборд даёт хорошую физическую нагрузку, благодаря занятиям этим видом спорта развиваются практически все группы мышц.

– Какие ещё виды спорта актуальны в летний сезон на территории курорта? А тем, кто предпочитает спокойное времяпрепровождение, вам есть что предложить?

– Комфортные условия в «Сорочанах» созданы и для тех, кто хочет тишины и уединения. Отдыхающие могут посетить баню, чтобы снять накопившийся стресс. Многие отправляются на прогулку пешком или на велосипеде. В тёплую и солнечную



– Гости приезжают из регионов или в основном из Подмосковья?

– Увеличение числа постоянных клиентов и положительные отзывы людей, приезжающих к нам отдохнуть не только из Подмосковья, но и из Тверской, Владимирской и других областей, – одно из главных достижений курорта за более чем 20 лет работы.

– В летнее время гости курорта могут покататься на вейкборде. Что это за вид спорта? Как быстро новичок его осваивает? Предоставляется ли начинающим тренер для обучения?

– Инструктор, разумеется, к услугам наших гостей! Вейкборд представляет собой доску специальной формы, напоминающую борд для занятий сноубордингом. При занятии спортсмен держится за верёвку, благодаря чему и происходит передвижение по водной глади за кате-

погодой можно посидеть с книжкой или ноутбуком на свежем воздухе.

– Также на территории «Сорочан» планируется открыть круглогодичную тюбинговую трассу. Когда она примет первых ваших гостей? Какова протяжённость трассы? На посетителей какого возраста она рассчитана?

– Нашим посетителям не нужно будет ждать зимы, мы предоставим возможность кататься на ватрушках круглый год. Новая тюбинговая трасса будет покрыта специальным материалом, по которому прекрасно скользят ватрушки с пластиковым дном. Длина трассы составит 250 метров. Ограничений по возрасту нет: это развлечение и для взрослых, и для детей. Если всё будет складываться удачно, то трассу планируем открыть в августе. Параллельно с тюбинговой трассой планируем открыть детский игровой комплекс, площадку. Будем обу-



траивать мини-зоопарк, сейчас выбираем место для площадки, где поселим зверей.

– Представим себе, что мы перенеслись в лето 2025 года. Какими предстанут перед нами «Сорочаны»?

– Я думаю, территория порадует ещё более пышной зеленью и станет ещё красивее. Появятся дополнительные места для проживания, новые различные аттракционы и много других развлечений. Какие конкретно, трудно спрогнозировать. Но мы уверены, что наш курорт будет процветать!

– Как вы думаете, за что ваши посетители любят «Сорочаны»?

– В первую очередь за качество подготовки территории. У нас везде чистота, порядок и, главное, безопасность. Для гостей составлено хорошее меню: горячие и холодные напитки и вкусные закуски – что ещё нужно во время полноценного отдыха? Предусмотрены детские тарифы, а дети до пяти лет отдыхают у нас абсолютно бесплатно.

– А как менялся ваш курорт за 20 лет?

– Каждый год мы совершенствовали его и внедряли что-то новое. Вводили новации, причём некоторые из них были даже не очень заметны поверхностным взглядом, но влияли на создание атмосферы уюта и комфорта. Первое время мы пытались «поймать горы»: когда шли дожди, их сильно размывало. Проводились земляные работы по созданию поверхностного слоя плодородного грунта. Со временем создали озеро. Площадь нашей территории составляет около 200 га, и вся она до последнего метра заботливо ухожена. А будет всё ещё лучше, ведь нам только 20 лет: всё впереди!

Подготовила Эльвина Антреева



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

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

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