

БИЗНЕС ДИАЛОГ

business dialog media

МЕДИА

№ 5 ИЮНЬ 2022



СТРОИТЕЛЬСТВО
И НЕДВИЖИМОСТЬ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
И ПИЩЕПРОМ

ТЕМА НОМЕРА:

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ
В ПОДМОСКОВЬЕ
И ИХ РЕШЕНИЕ

ДИНА РАМАЗАНОВА:

«ФИЛОСОФИЯ «ШТАЛЬБЕРГ» ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В БЕЗОПАСНОМ
И НАДЁЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЗДАНИЙ»



Платформа для поиска
бизнес-партнеров
в России и Азербайджане

Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



-  Широкий выбор бизнес-партнеров
-  От 0 рублей платежи в Азербайджан*
-  Расчеты в любых валютах, в т.ч. в манатах
-  Выгодные курсы при конверсионных операциях
-  Все виды финансирования
-  Обучение и консультирование

ard.moscow

Проект Банка «МБА-МОСКВА»

Банк «МБА-МОСКВА» ООО.
Генеральная лицензия Банка России №3395. Реклама.

* Перевод денежных средств на счета, открытые в ОАО «Международный Банк Азербайджана», по расчетным документам, поступившим в Банк в азербайджанских манатах.



+7 495 025 25 25

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+**

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Главный редактор: Мария Суворовская

Редактор номера: Елена Александрова

Корреспонденты: Эльвина Аптреева, Виктория Лукьянова, Сергей Миронов, Алексей Сокольский

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова

Фотограф: Роман Новиков

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электровзаводская, 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 10.06.2022 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Стойки в Московской областной думе,

в Торгово-промышленной палате РФ,

в Доме правительства Московской области,

в загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>**Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:**

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

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благодель», 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.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

- 2** **Дина Рамазанова:** «Философия «Штальберг» заключается в безопасном и надёжном строительстве зданий»

- 8** **BENNING, профессионал в производстве приборов:** точные, безопасные и надёжные решения!

ЭКОЛОГИЯ ПОДМОСКОВЬЯ

- 10** Экологические проблемы водной отрасли и их решение

- 12** **Никита Чаплин, НАМО:** «Деятельность Ассоциации и далее будет способствовать снижению административных барьеров между органами власти и участниками рынка»

- 14** **Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры»:** «Цель – гармонизация человека с природой»

- 18** **Фёдор Мезенцев, департамент недвижимости федерального проекта «Цифровые СНТ»:** «Вместе мы сделаем наш мир чище и уютнее!»

- 20** **Мансуровское карьероуправление:** от «большого бетона» до больших осетров!

- 26** «Акватория» чистой воды

ЛИДЕРЫ ПИЩЕПРОМА

- 30** **Дмитрий Востриков, РПС:** «Руспродсоюз делает всё, чтобы производители обеспечили россиян запасами продовольствия»

- 34** Кто сказал, что торт – это ни рыба ни мясо?!

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

- 38** **Ассоциация застройщиков Московской области:** «Мы объединяем ответственных и надёжных девелоперов»

- 40** **Гильдия Риэлторов Московской области:** «Наша цель – развитие цивилизованного рынка недвижимости в России и повышение значимости профессии риэлтора»

- 42** Почему застройщики сотрудничают с заводом «РОТО ФРАНК»?

- 44** **Андрей Ермишин, МЗПМ:** «Столь актуальная сегодня идея импортозамещения с основания была для нас ключевой»

- 48** **Евгений Пчелинцев:** «Оконные системы «Декёнинк» – это репутация, подтверждённая временем, в сочетании с самыми инновационными решениями»

На обложке: Дина Рамазанова, «Штальберг».
Фотограф: Роман Новиков.



Компания «Штальберг» работает в сегменте строительства и реконструкции быстровозводимых зданий из металлоконструкций. За время своего существования она накопила опыт реализации таких проектов, как строительство складских комплексов, магазинов, супермаркетов, офисных помещений. О текущей работе предприятия и перспективах его развития рассказала Дина Рамазанова, генеральный директор «Штальберг».

ДИНА РАМАЗАНОВА: «Философия «Штальберг» заключается в безопасном и надёжном строительстве зданий»

– Дина Салаватовна, ваша компания занимается проектированием и производством быстровозводимых металлических конструкций из ЛСТК и чёрного металла. Несколько слов о том, кто и на какой базе создавал компанию.

– Наша компания была создана в 2017 году. Вначале была сформирована команда из проектировщиков-единомышленников, которая занималась проектированием быстровозводимых зданий из металла. Штат постепенно увеличивался. В ходе развития нашей деятельности были привлечены инвестиции, началось строительство завода.

В 2018 году мы выкупили производственную площадку в промышленном парке Татариново Ступинского района

Московской области. Благодаря инвестициям серьёзных финансовых потоков производство было полностью оснащено современным высокоточным оборудованием. Были закуплены технологические линии от мировых лидеров (Италия, Германия, Россия, США, Китай) для запуска новых линий по производству каркасов из ЛСТК и чёрного металла по немецкой технологии в России. Общая площадь производственных площадей составила почти 3000 м².

Уже в 2019 году было построено три производственных цеха и начато строительство складского комплекса площадью 1500 м². В сентябре 2019 года наша компания пришла к полной независимости и автономности, которая позволяет

сегодня предлагать клиентам Stahlberg полный цикл строительства зданий, от проектирования до монтажа, без привлечения посреднических организаций.

– В чём преимущество таких зданий над традиционными, построенными из кирпича или газоблока?

– В быстроте, конечно же! XXI век характеризуется тем, что бизнес стал очень мобильным. Вызовы у него постоянные, и реагировать на них нужно должным образом – стремительно и оперативно. Вы спросили о преимуществах наших зданий, так вот одно из них – в выигранном времени: если строить здания из пеноблока или кирпича, на это уйдут многие месяцы, если не годы.

Каркасные здания из металлоконструкций возводятся в разы быстрее, что соответствует современным потребностям бизнеса. В целом, производимый нами продукт имеет ряд преимуществ: клиенты экономят на организации строительной площадки за счёт предлагаемых нами облегчённых фундаментов и отсутствия тяжёлой спецтехники, также наши здания обеспечивают быструю окупаемость проектов за счёт быстрого ввода в эксплуатацию.

– В арсенале «Штальберг» множество проектов: от небольших офисов до огромных заводов. Действительно, быстровозводимые здания набирают всё большую популярность. А что ещё вы строите? Над какими проектами работаете сейчас?

– Наша компания находится в сегменте промышленного строительства и предлагает комплексные строительные решения для различных объектов коммерческого назначения. Мы строим всё, начиная от складов и ангаров, заканчивая большими производствами, заводами. На текущий момент в промышленном строительстве мы занимаем серьёзную нишу.

– Расскажите о текущих проектах «Штальберг».

«ШТАЛЬБЕРГ» – КОМПАНИЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ЛУЧШИЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПЕРЕДОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И СИЛЬНЫЙ ШТАТ СПЕЦИАЛИСТОВ.

– В работе у нас очень много крупногабаритных помещений складского и производственного назначения. Сейчас одновременно ведётся работа над несколькими проектами, в их числе: производства, склады, заказ от РЖД.

– Быстровозводимые здания удобны тем, что их можно построить за максимально короткий период. И всё-таки сколько времени в среднем уходит на строительство?

– Действительно, скорость постройки быстровозводимых зданий является главным преимуществом такой технологии. Чтобы разработать качественный проект с учётом всех требований, мы закладываем в среднем от одного до полутора месяцев. В ходе работы производим расчётные нагрузки, создаём 3D-модель здания

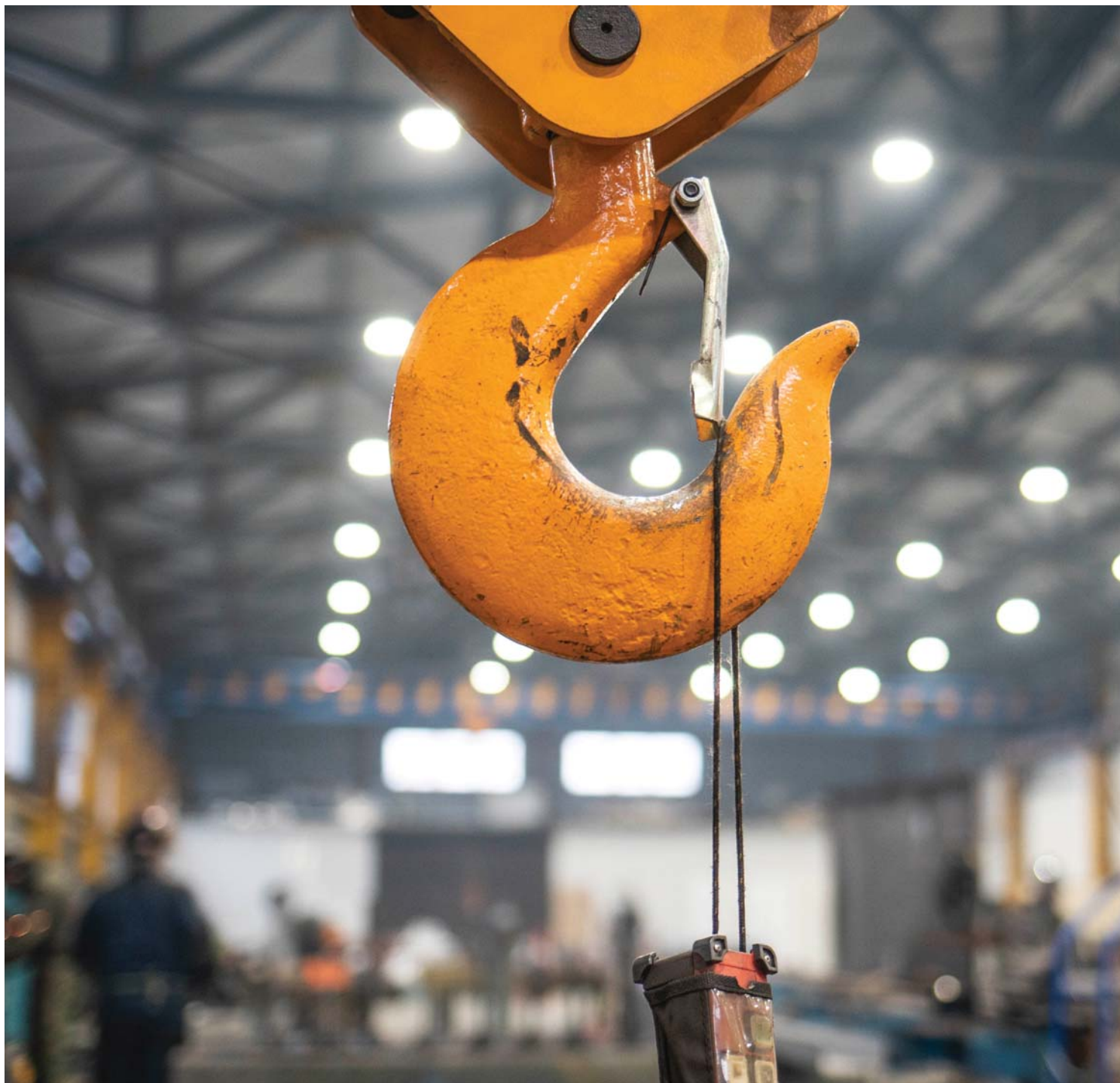
и только после этого выдаём чертежи на производство. В среднем на проектирование уходит полтора месяца, на закладку фундамента – полтора-два месяца, возведение каркаса занимает 2-3 недели, на ограждающую конструкцию с доборными элементами (окнами, воротами) – ещё два месяца. В общем, на строительство большого здания площадью от 1500 кв. м мы закладываем полгода.

– Ваша компания занимается монтажными работами?

– В 2021 году мы активно занимались развитием своего собственного строительного подразделения. Для нас это оказалось крайне непростой задачей: мы столкнулись с трудностями, связанными с большой нехваткой специалистов, ведь профессиональных строителей в России очень мало.

Компания достаточно быстро обзавелась собственной спецтехникой. Но это лишь малая часть объёмной работы. Самое сложное при формировании строительного подразделения – это люди, их профессионализм. В целом, кадровая проблема для российского бизнеса является одной из главных. Если говорить о моём бизнесе, то в строительной отрасли невозможно найти готового конструктора. Даже имея профильное высшее образование, пришедшие к нам специалисты





обучаются у нас не меньше полугода, прежде чем приступить к работе с проектом. Готовых кадров у нас нет, мы сами их растим. То же касается производственных специальностей: обучение сварщиков несёт за собой потери в виде тонн испорченного металла! А какой труд – сделать из сборщиков зданий грамотных специалистов, умеющих читать чертежи... Поэтому мы обеспечиваем профессиональную трансформацию специалистов. Исчезли ПТУ, а вместе с ними – подготовка по рабочим специальностям. Вопрос дефицита кадров в строительной отрасли остаётся открытым.

– Расскажите подробнее о вашем производстве: каков уровень его технологической оснащённости?

– Наш производственный комплекс оснащён новейшим высокотехнологическим оборудованием ведущих европейских производителей.

Мы укомплектованы более чем на 85%. В этом году стоит задача докупить оборудование. Одна из миссий нашей компании заключается в том, что «Штальберг» строит надёжные здания, потому что в этих зданиях будут работать люди, а значит, мы не экономим ни на проектировании, ни на изготовлении, ни на

сырье. Безопасность – наша философия. «Штальберг» постоянно совершенствует технологии и продукцию, разрабатывая решения, соответствующие потребностям рынка и упрощающие процессы строительства и эксплуатации зданий. Мы создаём новые продукты, новые методы и механизмы крепления, экспериментируем с применением новых материалов, достигая в итоге качественного результата.

– Изготавливаемые вами ЛСТК-профиль и сварные балки востребованы только при строительстве зданий или их исполь-



ЗАВОД «ШТАЛЬБЕРГ» ПРОИЗВОДИТ И ПРОЕКТИРУЕТ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ СТАЛИ ТОЛЬКО САМОГО ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА – НИЗКОЛЕГИРОВАННОГО СОРТА СТ350/ZN275 С ДВУХСТОРОННИМ ЦИНКОВАНИЕМ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ЗДАНИЯМ ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ (СВЕРХРАСЧЁТНЫЙ) 53%-НЫЙ ЗАПАС ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ НАДЁЖНОСТИ.

зуют в других отраслях, например в промышленности?

– Если говорить конкретно о лёгких стальных тонкостенных конструкциях, их активно используют при промышленном строительстве. А так как наша компания ориентирована именно на промышленное строительство, то мы не изготавливаем продукцию, которую можно было бы использовать где-то в быту или же серийных производствах.

– Каким ещё отраслям интересны ваши услуги?

– Всем отраслям без исключения, начиная от сельского хозяйства и заканчивая

промышленностью. Если рассматривать сегментарно – это сельское хозяйство, торговые и производственные компании, которым постоянно требуется дополнительная площадь при расширении возможностей бизнеса, возникает потребность именно в наших быстровозводимых зданиях.

– Российский строительный рынок металлоконструкций показывает существенный рост, несмотря на нестабильную ситуацию в стране. С какими трудностями сталкивается компания в наше непростое время и что помогает ей решать их столь эффективно?

– Повторюсь: кадры. На сегодняшний день это самая большая проблема, с которой приходится сталкиваться. Настоящих управленцев, знающих алгоритмы ведения бизнеса, тоже крайне мало.

– Какое сырьё используется вами при производстве?

– Основным сырьём для производства металлических конструкций служит металл. Казалось бы, для таких целей могло бы подойти и вторсырьё, но мы не используем в своих проектах б/у металл.

Когда случилась пандемия, несколько наших клиентов ушли от нас к компаниям, изготавливающим быстровозводимые здания из вторичного сырья. Естественно, это намного дешевле, но и влечёт за собой огромные риски, потому что такое сырьё ненадлежащего качества.

Мне самой не раз поступали предложения о покупке вторсырья, но мы никогда не покупаем вторичный металл, потому что при проектировании зданий расчётные нагрузки закладываются на новый.

– География деятельности вашего предприятия не ограничивается территорией Москвы и области: в вашем багаже также успешно реализованные проекты за рубежом (Германия, Латвия). Что это за проекты? Какие ещё страны вам интересны в плане продвижения вашей продукции?

– Для развития нам интересны все страны! На текущий момент 90% заказов – это Москва и Московская область, потому что с точки зрения экономики это самые динамично развивающиеся регионы. Также поставляем продукцию в Тверскую, Рязанскую области. Часть заказов уходит в Литву, Германию. Но мы нацелены на Москву и область. У нас довольно выгодная логистика по Подмоскovie.

– Участвуете ли вы в спецвыставках и других мероприятиях такого рода?

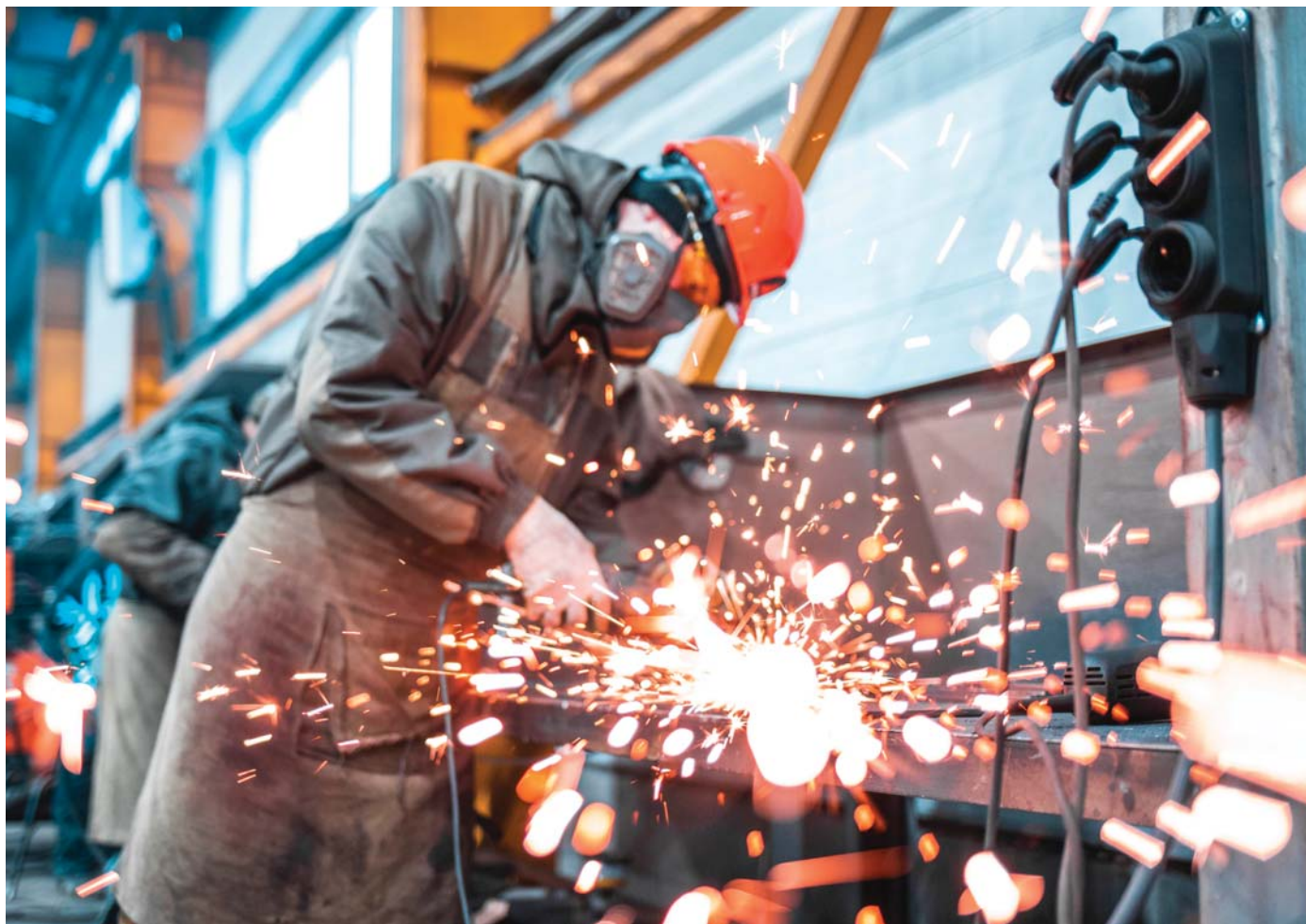
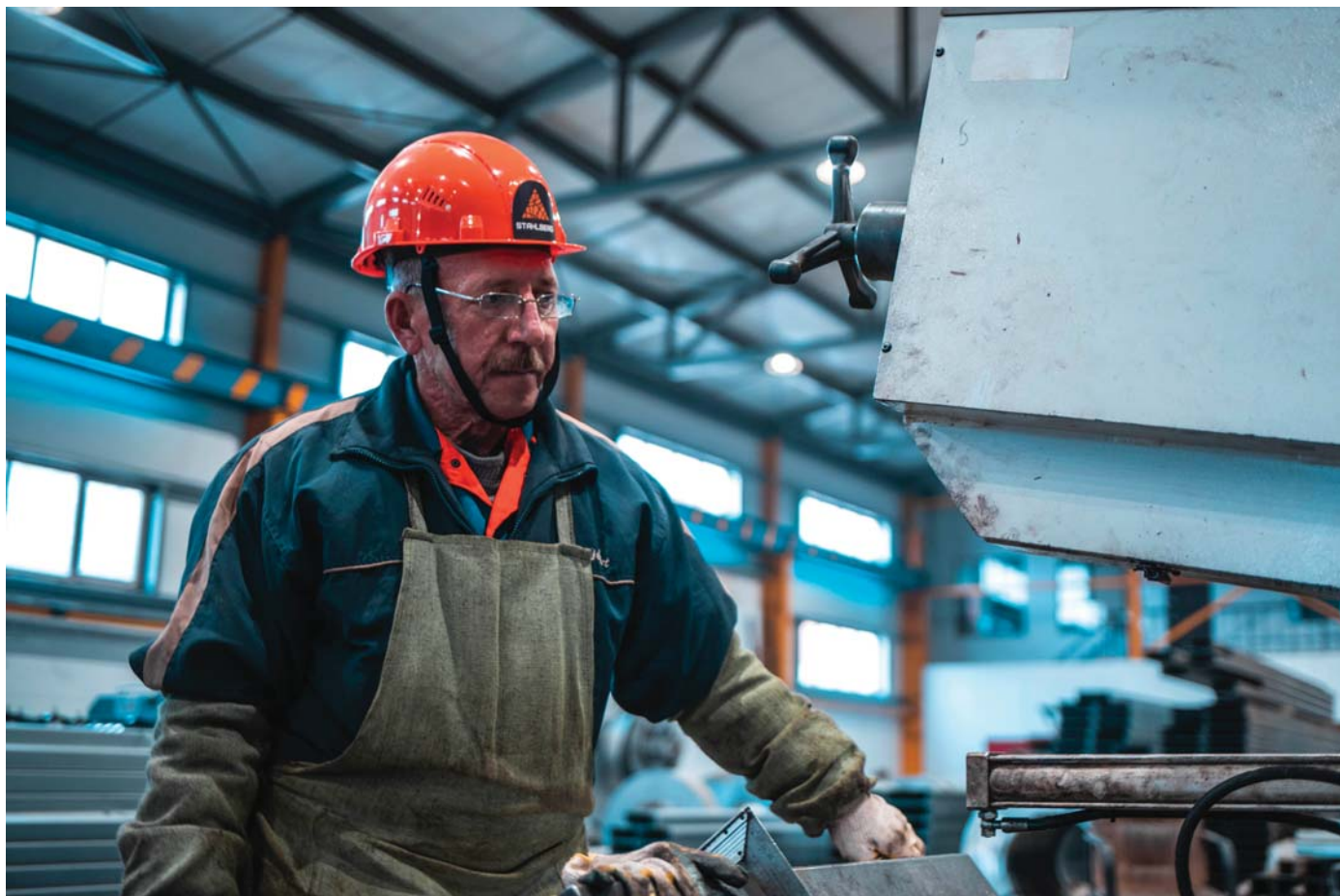
– Прошлый, 2021 год был отмечен большим количеством вебинаров, где мы с коллегами обсуждали перспективу развития ЛСТК-рынка. Периодически мы публикуемся в вашем издании.

– Каким был для вас ушедший год?

– Очень тяжёлым, но в результате позитивным. Могу сказать, что мы выросшем: знаете, когда дерево обрастает большим количеством годовых колец, оно становится более монолитным, фундаментальным. То же самое и с компанией: каждое «годовое кольцо» делает её крепче.

– Расскажите о планах «Штальберг» на 2022 год.

– Компания должна вырасти, прежде всего, в проектно-конструкторской деятельности. Мы планируем нарастить и



объёмы производства. Сейчас внедряем CRM-систему по проектированию, более детально подходим к постановке задач, увеличиваем кадровый состав конструкторского бюро. Первая моя задача в этом году – увеличение количества выпускаемой проектной документации, вслед за этим увеличим и производственную мощность. В планах – закончить строи-

тельство цеха площадью 1000 кв. м и, соответственно, докупить оборудование в новый цех. Стоит задача продолжить набор «годовых колец», набора опыта, привлечения профессиональных кадров и их непрерывного обучения.

Подготовила Эльвина Антреева

«ШТАЛЬБЕРГ» СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА ПРОЕКТИРОВАНИИ И ПРОИЗВОДСТВЕ КАРКАСНЫХ ЗДАНИЙ ПО ТЕХНОЛОГИИ RAPID («РАПИД»), ТАК НАЗЫВАЕМЫХ БЫСТРОВОЗВОДИМЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ ЛСТК И ЧЁРНОГО МЕТАЛЛА. НАД КАЖДЫМ ПРОЕКТОМ «ШТАЛЬБЕРГ», ОТ НЕБОЛЬШИХ АРХИТЕКТУРНЫХ ДО КРУПНОГАБАРИТНЫХ ФОРМ, РАБОТАЮТ ВЫСОКОКЛАССНЫЕ АРХИТЕКТОРЫ, ИНЖЕНЕРЫ, ПРОЕКТИРОВЩИКИ, СЛЕСАРИ, СВАРЩИКИ, СБОРЩИКИ И МАЛЯРЫ.

ЗДАНИЯ «ШТАЛЬБЕРГ» – ЭТО ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ КОМПЬЮТЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ И СТО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РУК, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ ПОМЕЩЕНИЯ ПО ДЕТАЛЯМ ОТ РИСУНКА НА БУМАГЕ ДО ЕГО ВОЗВЕДЕНИЯ НА ОБЪЕКТЕ, ЧТОБЫ СЛУЖИТЬ СВОИМ ЗАКАЗЧИКАМ И ИХ БИЗНЕСУ ДОЛГИЕ ГОДЫ.





Фирма BENNING была основана в 1938 году как мастерская по ремонту электрооборудования и электродвигателей. В 1948 году компания начала разрабатывать и производить известные и поныне испытательные устройства – индикаторы напряжения DUSPOL®, а также DUTEST®. Со временем был разработан полный спектр испытательных и измерительных приборов, которые за высочайшее качество признаны экспертами со всего мира.

BENNING, ПРОФЕССИОНАЛ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРИБОРОВ: ТОЧНЫЕ, БЕЗОПАСНЫЕ И НАДЁЖНЫЕ РЕШЕНИЯ!

Конструкция каждого из наших устройств постоянно, на протяжении вот уже более 70 лет, совершенствуется, с тем чтобы максимально соответствовать уже-стечаемым требованиям профессиональных нормативов и стандартов!

Производимая линейка приборов представлена разнообразными индикаторами напряжения, мультиметрами, токоизмерительными клещами, приборами для проверки электробезопасности.

Мультиметры, токоизмерительные клещи и приборы для проверки безопасности внесены в Государственный реестр средств измерений Российской Федерации.

Большинство приборов в первую очередь предназначены для использования специалистами, но и в быту они могут оказать неоценимую помощь для выявления неисправностей электрической сети и различных электроприборов.

Тестер розеток – быстрое и простое определение наличия неисправностей в розетках с заземляющим контактом

Тестер розеток BENNING SDT 1 должен быть в каждом доме! С его помощью можно легко и быстро определить наличие



или отсутствие неисправностей в электрической сети. Простота использования, понятная и информативная светодиодная диагностическая таблица позволяют оперативно идентифицировать неисправность. Далее её должен будет устранить профессиональный электрик, но вы, по крайней мере, будете представлять, какую именно неисправность необходимо устранить, и таким образом защитите себя от возможного обмана. Помните, что провод электрического кабеля, оторвавшийся от контактов во время вставки в гнездо вилки электроприбора, может привести к поражению электрическим током, а неправильно установленная электрическая

розетка – к возникновению короткого замыкания и пожару.

Профессиональный подход является главным приоритетом разработчиков наших приборов. Небрежность при проведении электромонтажных работ в помещениях в повседневной жизни может стать причиной серьёзных аварий и пожаров! Вот почему при завершении таких работ необходимо убедиться в высоком качестве их исполнения и отсутствии неисправностей. С помощью нашего тестера даже обычный человек сможет очень быстро убедиться в качестве выполненных работ или указать на обнаруженные неисправности, которые, скорее всего, смогли бы проявиться только при дальнейшей эксплуатации.

Тестер розеток BENNING SDT 1 в полной мере отвечает этим требованиям благодаря простоте и безопасности использования, наглядности дисплея, обеспечивающего понятную индикацию состояния оборудования. Он обнаруживает ошибки в проводке: отсутствие защитного заземления (PE), нейтрали (N) и фазного проводника (L) или опасное пересечение фазы и проводника защитного заземления. Тестер показывает пользователю ва-



рианты неисправностей с помощью соответствующей комбинации свечения трёх светодиодов и ЖК-дисплея.

Подробная таблица состояния на передней панели содержит информацию о правильном подключении или типе ошибки, присутствующей в электрической розетке.

Индикатор напряжения PROFIPOL®+: удобный дизайн и дополнительные функции

Индикатор напряжения PROFIPOL®+ является высококачественным прибором BENNING, необходимым для повседневного использования опытными электриками и техническими специалистами по обслуживанию электрических сетей и электрооборудования. Оснащённый дополнительными функциями PROFIPOL®+ представляет собой идеальное устройство для профессионалов, ежедневно занимающихся установкой или обслуживанием электрооборудования.

С PROFIPOL®+ компания BENNING ещё раз подчёркивает свою компетентность в области технологий тестирования, измерений и безопасности. Разработанный как модель базового уровня индикатор напряжения гарантирует надёжную проверку, он очень удобен и прост в использовании. Благодаря постоянному совершенствованию он приобрёл не только современный, более эргономичный дизайн, но и дополнительные функции.

Компактный и тонкий дизайн ручек – 21 см в длину и общей шириной всего 5 см – делает индикатор очень удобным в применении.

В дополнение к расширению диапазона тестируемого напряжения до 690 В среди функций PROFIPOL®+ есть прозвонка электроцепи, проверка фазного

проводника и бесконтактный детектор обрыва провода. Прозвонка электроцепи сопровождается чётким, слышимым звуковым сигналом, и в то же время ярко загорается жёлтый светодиод с символом Ω .

Преимущество PROFIPOL®+ заключается также в том, что проверка напряжения возможна всегда, даже при разряженных или извлечённых батарейках, и отображается до напряжения в 690 В. Батарейки же необходимы при использовании других функций прибора.

Модернизированный индикатор напряжения PROFIPOL®+ занимает достойное место в линейке приборов BENNING.



**ЭЛЕКТРИК – ТОЛЬКО
С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ
ПРИБОРАМИ!
ПРИБОРАМИ ФИРМЫ BENNING!**

BENNING – ПРОФЕССИОНАЛ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРИБОРОВ!



ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВОДНОЙ ОТРАСЛИ И ИХ РЕШЕНИЕ

**Доступность и качество питьевой воды
определяют здоровье и качество жизни нации.**

Стратегией государственной экологической политики в нашей стране является решение социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики при условии сохранения окружающей среды, в том числе водных ресурсов.

Ускоренные темпы развития больших городов требуют особого пристального внимания к вопросам природопользования. Чрезмерная концентрация промышленных мощностей на территории, например, Московской области, формирующих порядка 50 узлов устойчивого загрязнения, является основной экологической проблемой, которую Национальная ассоциация водоснабжения и водоотведения

(НАВВ) и её участники пытаются решить. В состав ассоциации входят не только ресурсоснабжающие организации, но и научно-производственные предприятия из разных регионов России.

Помимо сотрудничества с органами государственной власти, НАВВ ведёт активную работу с ведущими инженерными вузами страны по формированию кадрового потенциала отрасли водоснабжения и водоотведения с учётом современных требований к устойчивому развитию как отдельных профильных предприятий, так и экономики в целом.

Основными направлениями работы ассоциации являются:

- координация деятельности, обеспе-

чение эффективного функционирования и научно-практического совершенствования взаимодействия участников НАВВ для эффективного развития отрасли водоснабжения и водоотведения;

- законодательные природоохранные инициативы;
- содействие развитию отечественных производителей оборудования для водохозяйственного комплекса страны;
- непосредственное участие в реализации национального проекта «Экология» и государственных программ «Чистая вода», «Оздоровление Волги», «Сохранение озера Байкал», «Комфортное жильё и городская среда», «Цифровизация экономики»;

- организация и проведение семинаров, форумов и конференций по экологической тематике;

- сотрудничество с профильными ассоциациями и общественными организациями в части повышения экологической и социальной ответственности бизнеса.

Отдельным направлением работы ассоциации явилось проведение в апреле этого года в Алуште первого делового форума «Экология туризма», в работе которого приняли участие представители власти, депутаты, предприниматели, журналисты, врачи, экономисты, отельеры, экологи, преподаватели ведущих вузов страны, руководители авторитетных общественных организаций и, главное, активные и неравнодушные граждане. География самая обширная: кроме городов Крымского полуострова, на форуме были представлены эксперты из Санкт-Петербурга, Москвы, Екатеринбурга, Самары, Краснодар, Ростова-на-Дону, Сочи, Воронежа и Липецка. Участники форума уверены, что общими консолидированными усилиями будут достигнуты следующие цели:

- обеспечение граждан развитой современной туристической инфраструктурой;

- развитие комфортной и безопасной туристической среды;

- использование текущей ситуации как возможности для ускоренного развития внутреннего туризма, обеспечение баланса между экономикой и сохранением природного наследия.

Ещё одним важным направлением работы НАВВ является содействие цифровому развитию отрасли жилищно-коммунального хозяйства. Для этого совместно с НИУ МГСУ, Минстроем РФ, Минцифры РФ, Минэнерго МО запланирован целый комплекс мероприятий по популяризации и внедрению на предприятиях ВКХ современных IT-технологий, программ энергоэффективности и автоматизации управления водопроводно-канализационными системами, что позволяет значительно снизить не только эксплуатационные затраты предприятий, но и антропогенную нагрузку на окружающую среду.

Ассоциация открыта для сотрудничества с новыми участниками. Мы приглашаем организации водопроводно-канализационного хозяйства, а также отраслевых производителей оборудования и услуг принять участие в совместной работе по развитию отрасли водоснабжения и водоотведения.

Преимущества членства в ассоциации:

- защита прав членов ассоциации и представление их интересов в государственных и иных органах, международных организациях;

- представление интересов членов ассоциации в законодательной деятельности (в экспертных советах при Совете



Федерации, Государственной Думе, федеральных и региональных министерствах);

- участие в предварительных обсуждениях отраслевых законопроектов, лоббирование интересов членов ассоциации, налаживание контактов в рамках отрасли;

- участие в мероприятиях ассоциации (советы, форумы, семинары и т.д.);

- участие в проектах ассоциации, способствующих формированию позитивного имиджа компаний;

- размещение информации и новостей компании на сайте и в соцсетях ассоциации;

- регулярное получение информации о наиболее значимых мероприятиях отрасли, получение помощи ассоциации в организации участия в них;

- участие в ежегодном общем собра-

нии, важной частью которого является не только решение вопросов текущей деятельности ассоциации, но и неформальное общение между всеми организациями-участниками ассоциации;

- содействие в борьбе с недобросовестными конкурентами (контрафакт, фальсификат и т.п.);

- участие в профильных дискуссиях по актуальным проблемам и перспективам развития отрасли;

- приоритет при включении продукции в Каталог ЕНН;

- приоритет в организации программ целевого обучения и повышения квалификации сотрудников в ведущих инженерных вузах страны.

НИКИТА ЧАПЛИН, НАМО:

«Деятельность Ассоциации и далее будет способствовать снижению административных барьеров между органами власти и участниками рынка»

Ассоциация участников рынка нерудных материалов Московской области была зарегистрирована в качестве некоммерческой организации в феврале 2015 года. Она объединяет виднейших представителей сегмента сферы недропользования и рынка нерудных материалов: производителей, транспортировщиков и переработчиков нерудных строительных материалов и их крупных потребителей. На сегодняшний день в составе Ассоциации – 25 организаций. В их числе – ЗАО «Мансуровское карьероуправление», ООО «Орешкинский комбинат нерудных строительных материалов», ООО «Веста», ООО «ИФСК «АРКС» и другие.

Основные цели и задачи Ассоциации: формирование эффективного, динамичного, высокотехнологичного и прозрачного рынка нерудных материалов и содействие органам власти в выработке и совершенствовании правовой, экономической и социальной политики, механизмов и институтов регулирования сферы недропользования.

В совет Ассоциации входят представители федеральных, региональных и муниципальных органов власти, возглавляет его депутат Государственной Думы Никита Чаплин. С Никитой Юрьевичем мы побеседовали о сегодняшнем дне организации и её перспективных планах.



– Никита Юрьевич, мы с вами беседовали около года назад. Что нового в НАМО на сегодняшний день?

– Несмотря на действовавшие в прошлом году ограничения, связанные с пандемией коронавируса, и проведение части мероприятий в формате видеоконференций, члены Ассоциации получали всю необходимую информационную и консультационную поддержку, в полном объеме осуществлялись представление и защита общих интересов НАМО.

В рамках рабочей группы «Решение проблемных вопросов в сфере недропользования на территории Рузского городского округа Московской области», в состав которой входят представители органов исполнительной власти Подмоскovie, муниципального образования, аппарата Ассоциации и эоактивисты, проведено несколько выездных мероприятий.

Взаимодействие с жителями, налаживание конструктивного диалога для решения возникающих острых вопросов при разработке карьеров является одним из основных направлений деятельности НАМО на сегодняшний день, ему уделяется особое внимание.

В 2021 году нами заключено соглашение о взаимодействии и сотрудничестве с Ассоциацией «Национальное объединение производителей строительных материалов, изделий и конструкций». В сотрудничестве с новым

партнёром проводится работа по формированию позиции отрасли недропользования в части импортозамещения в промышленности строительных материалов, планируются разработка совместных предложений по совершенствованию регулирования отрасли, повышению качества производимой продукции, внедрение в сферу производства нерудных строительных материалов современной техники, технологий и инноваций, распространение лучшей практики и передового опыта.

В мае текущего года НАМО принимала участие в деловой программе крупнейшей в России выставки СТТ EXPO 2022. На объявленном Дне горнодобывающей отрасли в рамках международной конференции «Future of Mining – будущее горной промышленности» с докладом выступил эксперт Ассоциации, к. т. н. А. И. Тушов.

По инициативе руководителей крупных горнодобывающих предприятий поднят вопрос уточнения термина «полезное ископаемое» с позиции налогового законодательства. Для его решения Ассоциацией были привлечены экспертный совет, представители Горного института НИТУ «МИСиС» и Института проблем комплексного освоения недр РАН.

В настоящее время НИТУ «МИСиС» совместно с ФГБУ «Российский институт стандартизации» разработан и готовится к утверждению проект необходимого для отрасли ГОСТа.

– Какие вопросы в отрасли наиболее актуальны и стоят особо остро?

– Московская область является одним из лидеров России по темпам и объёмам строительства, развитию транспортной инфраструктуры. Повышенный спрос в сырьё обеспечивается интенсивным автодорожным и жилищным строительством в Москве и Подмоскowie, поступательным социально-экономическим развитием области и сопряжён со значительными транспортными издержками на доставку крупнотоннажных полезных ископаемых (песка, гравия и щебня) из других регионов России, что приводит к удорожанию объектов строительства.

По различным экспертным оценкам, потребности стройиндустрии Москвы и области за счёт местного сырья обеспечиваются лишь на 60-70%, а недостающая часть поступает из других субъектов России.

Специфика Московской области, как крупного урбанистического региона, обязывает уделять пристальное внимание вопросам экологии, охраны природы, повышения комфортности и качества жизни людей. Выбор участков для геологического изучения и последующего вовлечения месторождений в промышленное освоение необходимо проводить с учётом социально-экономических условий и экологической нагрузки на территорию.

В то же время основные крупные месторождения высококачественных песков и песчано-гравийных пород в Московской области, дефицит которых наблюдается в регионе, находятся на землях лесного фонда. При этом Лесным кодексом предусмотрен запрет на разработку месторождений полезных ископаемых в лесопарковых и зелёных зонах. Распоряжением Правительства РФ № 999-р от 23.04.2022 г. не предусмотрено размещение карьеров в защитных лесах, относящихся к 1 и 2 поясам зон санитарной охраны источников водоснабжения. В результате на 95% от общей площади земель лесного фонда в Московской области в настоящее время разработка месторождений полезных ископаемых не разрешена.

Ещё одной проблематикой являются сложность и длительность, а иногда и невозможность перевода земель сельскохозяйственного назначения в категорию, разрешающую недропользование. Действующие нормы законодательства, связанные с необходимостью перевода земельного участка, значительно откладывают сроки начала добычных работ, затрудняют выполнение своевременных поставок нерудных материалов на объекты регионального и федерального строительства.

Для решения вышеобозначенных проблем Ассоциацией подготовлены и направлены в правительство Московской

области предложения по мерам поддержки горнодобывающей отрасли, касающиеся внесения изменений в земельное законодательство в части проведения горнодобычных работ на землях сельхозназначения, а также корректировки распоряжения № 999-р в части разрешения на осуществление недропользования на территории вышеназванных категорий лесов. По инициативе областного правительства указанные меры в части добычи без перевода были поддержаны в Комиссии Государственного совета РФ по направлению «экология и природные ресурсы».

Также подготовлены предложения по усовершенствованию законодательства в части рекультивации нарушенных горными работами земель.

– Расскажите подробнее о членстве в Ассоциации. В чём преимущество её участников?

– Членом Ассоциации может быть любое лицо, как физическое, так и юридическое, осуществляющее в соответствии с законодательством деятельность в сфере недропользования, производства нерудных материалов, их перевозки и приобретения. Членами также могут быть



производители и поставщики нерудных материалов из других регионов, иные участники рынка и субъекты смежных отраслей экономики.

Мы всегда рады новым добросовестным членам и открыты для эффективного и полноформатного сотрудничества, включая межрегиональное и международное.

Управление Ассоциацией осуществляет общее собрание, на котором принимаются решения о приоритетных направлениях деятельности организации, проводится избрание в её органы, утверждаются внутренние документы, отчёты, программы и проекты, принимаются в состав новые члены.

На площадке НАМО, в том числе и в выездном формате, регулярно проводятся совещания, заседания, деловые встречи, видеоконференции, ведутся консультирование членов Ассоциации по осуществлению деятельности и другие мероприятия

по тематике отрасли. Для решения наиболее сложных вопросов привлекается экспертный совет.

Как уже говорилось ранее, у нас созданы постоянно действующие специализированные органы – рабочие группы по приоритетным направлениям деятельности.

Члены Ассоциации регулярно информируются о последних принятых федеральных и региональных нормативных правовых актах и судебных решениях, представляющих отраслевой интерес, одними из первых получают информацию о новинках специализированного горнодобывающего и перерабатывающего оборудования, строительной техники и о передовых технологиях, современных системах управления производством и персоналом. Как результат – наши члены имеют возможность получить необходимые технические консультации и на выгодных условиях приобрести требуемую продукцию.

– Ситуация в стране и мире крайне нестабильная. Как НАМО чувствует себя сегодня?

– Санкции и перекрытые логистические цепочки отразились не только на крупных компаниях, но и на малом и среднем бизнесе. Благодаря опыту руководителей наших комбинатов преодолевается негативное влияние санкционного давления со стороны недружественных стран.

Точно могу сказать, что в столь сложное для региона и России время мы продолжим начатую работу по совершенствованию нормативной базы в области недропользования, оказанию всесторонней помощи нашим членам в обеспечении минерально-сырьевой базой и квалифицированными специалистами, оказанию консультативно-методической помощи, решению вопросов импортозамещения.

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

Надеемся, что деятельность Ассоциации и далее будет способствовать снижению административных барьеров между органами власти и участниками рынка, распространению опыта членов НАМО и внедрению на действующих предприятиях региона лучших технологий.

Более полную информацию о деятельности Ассоциации вы можете найти на её официальном сайте:
<https://www.anmmos.ru/>

ЦЕЛЬ – ГАРМОНИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА С ПРИРОДОЙ

Эксперты считают, что сегодня отрасль переработки макулатуры является наиболее цикличной из отраслей российской экономики. Какие проблемы в этой отрасли можно считать основными? Что будет с рынком в ближайшей перспективе? На эти и другие актуальные вопросы нам ответил заместитель генерального директора Ассоциации «Лига переработчиков макулатуры» Денис Геннадьевич Кондратьев.

– У нас на повестке – глобальные изменения и преобразования многострадальной системы расширенной ответственности производителя в РФ, которая в 2015 году была законодательно реализована в качестве поправок к Федеральному закону № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления». За последние шесть лет механизм не зарекомендовал себя с хорошей стороны и не показал никаких результатов. Удовлетворения нет ни со стороны утилизаторов; ни со стороны ответственных за эту систему, т. е. у государства и органов управления, таких как Минприроды, ППК «Российский экологический оператор», которые должны были всё это реализовать по поручению президента; ни со стороны непосредственно самих загрязнителей, т. е. товаропроизводителей, с кого должна взиматься плата, или они сами должны организовывать утилизацию отходов от своих товаров.

Таким образом, получается, что никто не удовлетворён, все хотят каких-то глобальных изменений. И эти изменения сегодня содержатся в законопроекте, разосланном Правительством Российской Федерации по ответственным министерствам и ведомствам. Написан он самим аппаратом правительства, и федеральные органы исполнительной власти в ускоренном режиме должны будут в ближайшее время дать на него ответ. Хотелось бы по этому поводу высказаться и прояснить, как эти нововведения запустят циклическую экономику в России.

Для этого я хотел бы дать упрощенное определение циклической экономики. Циклическая экономика состоит



из циклических отраслей, циклические отрасли – из циклических предприятий. Циклические предприятия производят циклическую продукцию, а циклическая продукция делается из циклического сырья. Обсуждаемый нами механизм РОП, который всегда отождествляют с экологией, – на самом деле абсолютно экономический механизм, и подходить к его регулированию и настройке надо как к экономике, а не как к экологии. Уже при правильной его работе мы увидим экологические изменения. Сейчас Правительство РФ решило кардинальным способом поменять механизм: от немецкой модели РОП к модели белорусской.

Почему-то у многих это вызывает саркастическую улыбку. Но хорошо смеётся тот, кто смеётся последним, и я хочу встать на защиту белорусской модели и сказать, что она абсолютно гениальна. Немецкая модель была хороша лет тридцать назад. Она была неплоха в то время, когда немцы признали, что Рейн, великая река Германии, – просто большая помойка, необходимо как-то её очищать. И при этом они осознали, что 50% их коммунальных отходов – это отходы упаковки.

Общество потребления активно генерирует отходы упаковки, и вот немцы поняли, что эту проблему надо решать. В Германии приняли отдельный закон об

отходах упаковки, положения которого в последующем стали доминировать во всём Евросоюзе, и все остальные страны Евросоюза принимали уже свои законы об отходах упаковки с похожими принципами. В последующем появились другие законы об отходах аккумуляторов, шин, электротоваров и так далее. Но мы будем говорить именно об отходах упаковки, потому что самая главная тема в Республике Беларусь, которая перешла теперь к нам, будет касаться только рынка упаковки. И это как раз именно та революция, которая позитивно повлияет на ситуацию, запустив циклическую экономику нашей страны.

Так вот, немцы создали хорошую систему, но экономика тридцать лет назад существенно отличалась от сегодняшней. То есть экономика тридцатилетней давности росла как на дрожжах, Китай индустриализовался и импортировал большое количество отходов. Таким образом, формула успеха зиждилась на алгоритмах: надо собрать вторичные ресурсы, отсортировать их качественно, отправить в Китай, где строились производства по переработке этих вторичных ресурсов и который нуждался в них. После этого Китай загружал контейнеры своим ширпотребом, контейнер грузили на корабль, корабль уплывал, товар продавали, контейнер ос-

вобождался, контейнеры нагружали вторичным сырьём, в том числе макулатурой, отправляли обратно в Китай, потом производили новые товары – и круговорот продолжался. Но как только Китай индустриализировался, то у него появились свои отходы потребления, он поставил жёсткий блок на ввоз отходов на свою территорию и в качестве всемирной фабрики по переработке вторичных ресурсов закрылся для мира. И теперь такого мощного «пылесоса», который всасывает в себя все вторичные ресурсы и перерабатывает их, больше нет. Это означает, что странам, в которых развито потребление, становится всё труднее экспортировать свои отходы. Вся статистика обращения с отходами Евросоюза, Германии, США основана как раз на том, что вывоз отходов из страны означает их переработку!

В нашем случае сегодня это сделать невозможно. Потому что если мы проведём параллель с климатом – фантастический экономический рост тридцать лет назад с $+30^{\circ}\text{C}$, когда всё благоприятно и прекрасно, – то сегодня экономическая температура за бортом составляет не плюс, а -30°C , т. е. очень холодно, ничего не растёт, стагнация, стагфляция, совершенно другие климатические условия в мире. И воспользоваться наработками Германии, которые мы пытались адаптировать с 2015 года через № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», теперь также практически невозможно, потому что ходить в сланцах в $+30^{\circ}\text{C}$ комфортно, а в -30°C ноги обморозишь. Что, собственно, и произошло за эти шесть лет.

Советы транснациональных компаний исходили, прежде всего, от экологов, которые никакого отношения к экономике не имеют. Ещё раз повторюсь: только когда нормально работает экономика, появляются положительные экологические последствия, а не наоборот! То есть сначала – экономика, деньги; и только потом – экология. Фатальная ошибка была совершена, когда управлять системой поручили Минприроды. Модель РОП экономическая! В общем, с 2015 года было сломано большое количество копий сотрудниками этого министерства, но результат получен отрицательный. Это надо было доверить Минэкономразвития, и этим должны были заниматься экономисты. К сожалению, осознание так по-прежнему и не пришло. Потому главными маяками, штурманами и капитанами этого процесса были загрязнители, такие компании, как Coca-Cola и другие транснациональные компании. Между прочим, в Америке РОП практически отсутствует, есть в нескольких штатах. Поэтому когда они начинают нас учить, у меня это вызывает саркастическую улыбку: ведь у вас самих в стране этого нет! Ну и плюс ко всему интересы Coca-Cola и других транснациональных компаний

представляли экологи, а в нашей стране ни одного часа экономики им при получении высшего образования не дают. Поэтому они понимали, что такое циклическая экономика, очень поверхностно и не видели в этом системы. В общем, убеждали они наших чиновников все шесть лет, что это правильное направление, но это были ложные цели, и, соответственно, в результате мы у разбитого корыта. На предприятиях за шесть лет ничего, собственно, не создано: нет никаких утилизационных мощностей, сортировочных станций или перерабатывающих заводов. Нет ни од-



ного рубля инвестиций, нет проектов, о которых можно было бы хотя бы поговорить, одни разговоры, которые всех утомили. И тогда взоры были обращены на маленькую Беларусь.

В Беларуси не так много транснациональных компаний, их отрицательное влияние не так сильно сказывается на внедрении системы РОП. Некоторое время белорусы помучались с немецкой схемой. Всё, что действовало до переноса ответственности на производителей упаковки, они характеризуют как «ад». Потому что администрировать им приходилось всех импортёров и всех товаропроизводителей, в том числе ретейлеров, рестораторов, даже, образно говоря, киоски шаурмы. Запускают упаковку в хозяйственный оборот практически все предприятия Беларуси. Подобное администрирование создать было невозможно, так как оно было слишком громоздким. Эффективности не было, деньги уходили непосредственно на само администрирование, а они должны были уходить на стимулирование создания процессов утилизации, т. е. применения в деятельности хозяйствующих субъектов ресурсов, получивших вторую жизнь. И Беларусь поняла, что использовать модель Германии эф-

фективно уже нельзя. Сами немцы давно осознали, что эта система устарела. Практически все в Европе это понимают, и есть материалы, об этом свидетельствующие. И вот белорусы её переосмыслили.

Если брать российскую действительность, то аналогия такая: в России производитель тетрапака (как материала) – он один, а потребителей этого материала – 2000 лиц. Администрировать государство собираются именно вес, т. е. сколько поступило тонн в хозяйственный оборот, сколько тонн попадает у нас на полигоны. Так вот, чтобы узнать у Tetra Pak, сколько

было выпущено тонн материала за один день (для компании ответить – это не проблема), они могут хоть каждый день направлять данные об этом. Более того, они сдают отчётность в Росстат. В целом, если мы планируем получать информацию о том, кто и сколько выпустил упаковки, времени это будет занимать, допустим, одну минуту, а денег потребуется, условно, один рубль. Но сегодняшняя – а-ля немецкая – модель предполагает, что мы должны спрашивать не у Tetra Pak, а у его покупателей, которых 2000. Таким образом, немецкая система подразумевает затрату в 2000 минут, потому что это 2000 юристов, и, соответственно, 2000 рублей. Хотя, повторю, мы можем это выяснить у Tetra Pak за одну секунду и один рубль. По немецкой модели мы должны в 2000 раз больше работать. Это безумие, так как можно просто узнать всё непосредственно у самого производителя и, более того, верифицировать эти данные, так как он не только будет отчитываться перед Росприроднадзором по РОП, но и сдаёт эти данные в Росстат. Получается, эти данные должны совпасть, т. е. обмануть государство станет невозможно. И тратить деньги на администрирование, расширять штат чиновников не будет необходимости,

ведь на территории России работает всего около 4000 компаний, изготавливающих упаковку. То есть у этих 4000 компаний за 4000 минут можно узнать хоть каждый день, сколько они произвели, запустили в хозяйственный оборот упаковки, и на это необходимо всего 4000 рублей. При этом не надо строить никаких дата-центров. Но если делать так, как делают немцы, то нужно администрировать 4 млн юридических лиц. И тогда это 4 млн минут и 4 млн рублей. К тому же вероятности, что, спрашивая того, кто разливает молоко в Tetra Pak, вы получите на 100% верные данные, нет. Потому что те, кто разливает в Tetra Pak, не отчитываются по весу упаковки, в Росстат они сдают данные по литрам молока и тоннам творога. И верифицировать эти данные нельзя! То есть если кто-то там ошибётся – злонамеренно или нет, то проверить это будет невозможно. Нужно будет нанимать чиновников, которые будут «съедать» все деньги, поступающие в систему, предполагающую, что эти деньги должны распределяться именно на утилизацию.

Белорусы, изменив систему, достигли уникальных результатов в увеличении процента утилизации коммунальных отходов при минимальных административных затратах. Мы, по сравнению с ними, находимся пока в положении полных аутсайдеров.



увеличенный экосбор, что повлияет на удорожание продуктов или на какие-то повышающие коэффициенты других налогов, например НДС. Допустим, НДС будет не 20%, а 21%. Для чего? Для того чтобы эти деньги потратить на администрирование 4 млн юрлиц, а это почти все юридические лица РФ. То есть нужна ещё одна налоговая инспекция, которая не налоги будет администрировать, а экоплатежи. Это абсолютное безумие. Белорусы пошли по другому пути, поэтому они сегодня получают великолепные результаты. Я это видел воочию, это

которые будут перерабатывать те отходы, что образуются в результате потребления их продукции населением России. Но никаких разговоров о том, что будет что-то построено, не идёт. Это притом что Coca-Cola – один из самых дорогих мировых брендов! Так не будем мечтать, что администрации какого-то завода по производству лимонада «Колокольчик» взбредёт в голову строить завод по переработке стеклянной или ПЭТ-бутылки, алюминиевой или жестяной банки. Если можно предположить, что Coca-Cola это могла бы сделать (но не делает), то понудить мелкого производителя газировки создавать систему утилизации вообще не получится. Поэтому мы за шесть лет не добились ничего! И вообще, тот, кто делает газировку, молоко и творог, печёт хлеб, должен заниматься своим бизнесом, а тот, кто производит упаковку, должен заниматься и утилизацией своей упаковки. Упаковка – это такой же товар, как и остальные, входящие в систему РОП. Могу я, например, купить банку в магазине, чтобы огурцы в ней замариновать и закатыть? Могу! Значит, это товар! Но почему пустая банка на полке считается товаром, а банка с огурцами – какой-то неотъемлемой частью огурцов, и за неё должен отвечать тот, кто туда огурцы положил? Он должен хорошо делать хорошие огурцы! А банку должен хорошо делать тот, кто делает банки. Можно сделать банку из отходов этого же стекла? Да! Мировая практика и технологические уклады в Евросоюзе и Японии давно показали, что в этом нет проблем, 90-95% стеклобоя применяется там для изготовления стеклотары. Проблем никаких! С алюминиевой банкой? С жестяной? Никаких! С бутылкой из полиэтилентерефталата (ПЭТ)? В принципе, тоже никаких проблем. Может ли ПЭТ использоваться повторно, как рециклируемый материал для изготовления бутылки, в бутылке с пищевым сертификатом? Да! Есть ли такой прецедент в Российской Федерации? Есть, это завод «Пларус».



Надо переносить ответственность на производителя упаковки, и тогда администрирование будет идеальным. Оставить всё как есть невозможно, ведь это не работает и работать не будет. Потому что это просто не получится администрировать.

В сегодняшней системе РОП экологический сбор не предусматривает учёта затрат за администрирование. В Европе есть, а у нас они законодательно не предусмотрены, т. е. в формуле экосбора нет платы за администрирование. А если в бюджете такой строки затрат нет, то получается замкнутый круг. Откуда возьмётся деньги? Тогда должен быть

видно статистически, можно только восхищаться, как они эту проблему решили.

Воздействуя на загрязнителя, например, компанию Coca-Cola, видим ли мы в мировой практике и в России за эти шесть лет конкретные результаты? Мы так долго слушали их советы и ждали каких-то результатов, ведь они социально ответственные, экоответственные, ESG-ответственные, устойчиво развивающиеся и так далее. Мы слышали, что они позаботятся о той территории, на которой присутствуют и зарабатывают деньги. И в частности, позаботятся о населении и окружающей среде, построят тут заводы,

Что это означает? Получается, что бумага перерабатывается в бумагу, картонная коробка – в картонную коробку. Производители ПЭТ говорят, что это настолько прекрасный материал, что перерабатывается бесконечно. О стеклянной бутылке то же самое говорят. По алюминию можно предположить, что есть небольшие потери, но в принципе проблем нет, с жестью тоже. Возникает вопрос: кто больше всех заинтересован в возврате в хозяйственный оборот алюминиевой банки? Те, кто делает алюминий. С жестью то же самое. С ПЭТ такая же ситуация? В принципе, да, тонна стоит 60 тыс. рублей. Кто перерабатывает это всё? Те, кто производит упаковку.

В моей отрасли, бумажной, сегодня в России 75 из 100 гофрокоробок делается из макулатуры. У каждой коробки порядка шести жизней. Это замечательно? Это прекрасно! Это и есть циклическая экономика, к которой мы стремимся. В период мировых экономических потрясений моя отрасль демонстрирует удивительную стабильность, цены не растут. Они снижаются! Потому что запускается фундаментальный экономический механизм конкуренции между первичным и вторичным волокном, первичным и вторичным сырьём. И эта конкуренция приводит к тому, что «вторичка» всегда дешевле,

кто бы что ни говорил, а «первичка» дороже. Мы должны рачительно использовать свои природные ресурсы и беречь их, добавлять их ровно столько и только там, где это необходимо, в соответствии с пищевыми сертификатами. Грубо говоря, общий баланс циклической экономики – это вращение: круговорот коробок, банок и так далее, он невозможен без первичного материала. «Пчёл против мёда» не бывает. Поэтому не нужно это позиционировать как войну между первичным и вторичным материалами. Это гармонизация, справедливая конкуренция, которая даёт потрясающий эффект устойчивости экономики. Это и есть как раз та самая устойчивость, которую мы хотим получить в любые кризисные моменты. И не сотрясает нас только там, где есть высокий объём рециклинга материалов. Сейчас это металлургия и мы, в отрасли нет каких-то гигантских проблем, панических атак. Подобные фундаментальные механизмы фактически природные. Циклическая экономика – это гармонизация человека с природой. Мы должны следовать логике природы: в ней нет отходов, всё перерабатывается в следующем цикле во что-то ещё. И у нас должна быть такая же бионическая сфера, в которой мы следуем логике природных циклов и гармонизируемся с природой. Создаваемая таким образом

система будет фантастически устойчивой, и такая экономика будет гармонично вписываться в любой социум. Это защищает нас и обеспечивает для нас не только устойчивость: конкуренция даёт и справедливую цену. Поэтому я сказал, что у нас в отрасли цены на упаковку не растут, а падают. Это парадоксально, ведь все говорят: цены растут! А у нас – нет, как и в других сегментах, где присутствует большой объём вторичных материальных ресурсов. Потому что там всегда создаётся профицитное давление. Когда дефицит – цены растут, когда профицит – цены падают. Разбрасываться ресурсами не пристало, из-за ресурсного голода человечество находится в состоянии войны за ресурсы. На планете более семи миллиардов человек, 200 лет назад нас было на порядок меньше – около двух миллиардов, поэтому всего и всем не хватает. Как минимум мы, безусловно, должны научиться обращаться со своим мусорным ведром, которое почти на 50% состоит из отходов упаковки. Если мы это сделаем, то решим половину проблем мусорного потока нашей страны. И это даст нам не только стабильность, но и алгоритм дальнейших мероприятий, которые приведут нашу экономику к устойчивости.

Записал Сергей Мионов



«ВМЕСТЕ МЫ СДЕЛАЕМ НАШ МИР ЧИЩЕ И УЮТНЕЕ!»



Своими мыслями и опытом в области раздельного сбора мусора в садоводческих товариществах и коттеджных посёлках с нами поделился Фёдор Николаевич Мезенцев, директор департамента недвижимости федерального проекта «Цифровые СНТ».

О РЕАЛЬНОМ РАЗДЕЛЬНОМ СБОРЕ МУСОРА

При любой хозяйственной деятельности образуются отходы. В советское время практически всё шло в дело: жестяные банки использовали для хранения различных нужных мелочей, стеклотару сдавали в магазин, а картон и бумагу – в обмен на подписные книжные издания. Пионеры соревновались, какая школа сдаст больше металлолома и макулатуры, причём зачастую требовали от родителей пачку газет, отложенную для оформления подписки на книги. Такого количества одноразовой упаковки, как сейчас, несмотря на тотальную цифровизацию и переход на безбумажные технологии, 30-40 лет назад не было.

В частном секторе – в деревнях, садоводческих товариществах и коттеджных посёлках – образуется значительное количество мусора, или, говоря терминологией законодателя, отходов. С 1 января 2019 года в Подмосковье единственным исполнителем услуги по вывозу ТКО (твёрдых коммунальных отходов), в силу Федерального закона № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», является региональный оператор. Жители частного сектора получают плату из расчёта площади их домов, а садоводческие товарищества и коттеджные посёлки рассчитываются на основании заключённого на юридическое лицо договора – по нормативу, установленному на один участок, или фактическому объёму.

Если в посёлке живут круглогодично, то этот норматив соответствует реальному объёму мусора. Но при сезонном проживании этот «план» зимой выполняется примерно на 60%, а летом получается двукратное превышение. Председателям таких посёлков следует заключить с региональными операторами дополнительные

соглашения к договору о вывозе ТКО, исходя из количества и объёма контейнеров (по фактическому объёму). Право хозяйствующего субъекта на применение системы расчётов за ТКО «по факту» предусмотрено подпунктом «а» пункта 5 Правил № 505 (пункт 6 Правил № 505), то есть только двумя способами: по нормативам накопления или исходя из количества и объёма контейнеров (по фактическому объёму) Правил коммерческого учёта объёма и (или) массы твёрдых коммунальных отходов. Такая практика также подтверждена решением арбитражного суда от 16 декабря 2020 г. по делу № А29-6534/2020.

При оплате за вывоз ТКО по системе «по факту» у всех собственников появляется реальная экономическая заинтересованность в сокращении объёмов вывозимого мусора. Так, многие СНТ уже успешно заключили договор на бесплатный вывоз пластиковых бутылок и стеклобоя с частными компаниями. Это не противоречит положениям Федерального закона «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ, так как собственник отходов (владелец участка или СНТ как юридическое лицо) вправе сдать вторсырьё на переработку.

В населённых пунктах на всех муниципальных контейнерных площадках установлены баки разного цвета: серый для «грязных» отходов и синий для вторсырья (пластик, стекло, бумага, металл). СНТ и коттеджные посёлки также активно поддерживают РСО, однако по результатам опроса общественно-политического телеграм-канала «Сельсовет.FM» только у 14% дачников обеспечен раздельный сбор мусора.

С точки зрения экологии раздельный сбор отходов – это правильно, и любой здравомыслящий человек это поддержит. Но экономикой тоже нужно принимать во внимание.

Как председатель-практик с опытом работы более 10 лет, могу сказать, что для организации раздельного сбора отходов в СНТ приходится привлекать дополнительные ресурсы: одной разъяснительной работы недостаточно, нужно и купить отдельные контейнеры для вторсырья, и видеокамеру установить, и следить, чтобы в синий контейнер не выбрасывали всё подряд.

Мы ставим в СНТ синие контейнеры для вторсырья, но платим за этот объём, а региональный оператор получает двойной доход:

- за вывоз синего контейнера;
- за реализацию вторсырья.

Причём в синем контейнере до 90% объёма – воздух: несмятые пластиковые и целые стеклянные бутылки, жестяные банки. Получается, дачники фактически платят не только за вывоз вторсырья, но большей частью за воздух.

Закон позволяет юридическому лицу требовать от регионального оператора расчётов «по факту», если обеспечен раздельный сбор отходов. Но это не означает, что вторсырьё дачники должны за свои же деньги отдать регоператору.

Вторсырьё дачники, как собственники ТКО (твёрдых коммунальных отходов), вправе сами сдавать заготовителям. Понятно, что вывозить своими силами стекло или пластик с контейнерной площадки невыгодно, дешевле заплатить за вывоз региональному оператору. Чтобы экономика начала работать на дачников, важно правильно выстроить логистику. Сегодня в Подмосковье активно развивают свою деятельность компании, которые бесплатно ставят свои сетки и контейнеры для сбора бумаги, пластика и стеклобоя, а жестяные банки вполне может отвезти на ближайший пункт приёма сторож или охранник, сэкономив посёлку около 7% объёма мусора.

Реальная экономия от раздельного сбора в СНТ:

- пластиковые бутылки – 20%;
- жестяные банки – 7%;
- стекло – 8%;
- картон, бумага, тетрапак – 10%.

Получается, что до 45% отходов можно отдать на переработку и не платить за этот объём региональному оператору.

На наш взгляд, реальный раздельный сбор вторсырья в СНТ и КП должен быть организован следующим образом:

- на каждый вид вторсырья заинтересованным заготовителем устанавливается отдельный контейнер (или сетка);
- вторсырьё заготовители забирают бесплатно;
- региональный оператор вывозит ТКО по графику, но начисляет плату по фактическим объёмам.



Важно знать, что не весь образуемый мусор относится к твёрдым коммунальным отходам. В общий контейнер не должны попадать опасные отходы: люминесцентные лампы, батарейки, аккумуляторы, автомобильные шины. Для их утилизации заключаются отдельные договоры. Это также относится к реализуемой с 2019 года программе по раздельному сбору отходов (РСО).

Также следует напомнить дачникам, что к твёрдым коммунальным отходам не относятся строительные отходы, порубочные остатки и растительные отходы с участков. Для стройки нужно заказывать и оплачивать отдельный контейнер, а древесно-растительные отходы можно утилизировать на участке самостоятельно: сделать компост или сжечь в бочке.

Эффективным способом контроля за контейнерной площадкой является видеонаблюдение. Затраты на его установку окупаются в течение одного сезона: по видеорекам председатель всегда может вычислить, кто из дачников или соседей нарушает установленные правила, и потребовать доплаты взносов за «чужой» или «лишний» мусор.

Как стимулировать дачников разделять мусор? Для этого нужен комплексный подход.

Во-первых, решение общего собрания о том, что раздельный сбор отходов обязателен для всех. Контролировать это будет видеокамера, а стимулировать – предоставление скидки при оплате взносов для тех, кто реально разделяет ТКО. Как это работает? Общее собрание принимает решение, что при отсутствии действующих предписаний правления владелец участка получает скидку при уплате взносов в размере 100 руб. в месяц. Если правление фиксирует нарушение со стороны дачника – такому товарищу выдаётся предписание об устранении нарушений: убрать строительные отходы или мебель с контейнерной площадки, переложить свои пластиковые или стеклянные бутылки из серого контейнера в синий. Не выполнил – лишился скидки на месяц, а то и на год. Понятно, что за всеми не уследишь, но впол-



не достаточно наказать рублём 2-3 особо упёртых дачников, которые будут громко возмущаться решением правления, а заодно и расскажут об этом всем соседям. В некоторых коттеджных посёлках есть положительная практика по проведению экосубботников по раздельному сбору отходов. В таких мероприятиях принимают участие и дети, которые с удовольствием рассказывают взрослым о том, почему нужно разделять мусор и в какие контейнеры его следует складывать.

Платить за вывоз ТКО только «по факту» и не платить за вторсырьё – вот цель реального раздельного сбора отходов!

У каждого жителя должна быть контейнерная площадка в шаговой доступности. Но что делать, если планировка садоводческого товарищества не предусматривала места для сбора отходов? У жителей есть два варианта: купить отдельные баки по 120 л, которые в согласованное время будет забирать машина регионального оператора, или по согласованию с администрацией выбрасывать мусор на общественную контейнерную площадку.

К сожалению, до сих пор можно встретить в интернете предложения типа «вывезем ваш мусор «газелью». Чаще всего такими услугами пользуются недобросовестные строители. При возведении но-

вого объекта или сносе старого дома образуется значительное количество строительного мусора, и бригада строителей зачастую объявляет хозяину реальную стоимость, а самостоятельно вывозит мусор в ближайший лесок или на съезд к полю либо нанимает «серых возчиков». Средняя цена за незаконный вывоз такого бункера объёмом 20 м³ – около 10 тыс. рублей. Нужно понимать, что экономия на таких «услугах» составит около 30%, но если исполнитель попадёт с поличным, то штраф превысит всю экономию, а для возможности смягчения административного наказания он, скорее всего, «сдаст» своего заказчика.

Действующей редакцией КоАП предусмотрены штрафы за нарушение требований в области охраны окружающей среды при обращении с отходами производства и потребления:

- для граждан – от 1 до 2 тыс. рублей;
- для ИП – от 10 до 30 тыс. рублей;
- для юрлиц – от 100 до 250 тыс. рублей или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток.

Государственная Дума 15 февраля 2022 года приняла в первом чтении законопроект об усилении административной ответственности за правонарушения, связанные с загрязнением территорий отходами производства и потребления (№ 1245543-7 «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»).

Законопроект уточняет административную ответственность за выброс мусора из автомобиля вне предназначенных для этого мест: до 100 тыс. рублей и возможная конфискация машины, а фиксировать нарушения смогут и должностные лица, и видеорекамеры.

Если нарушение фиксирует сотрудник правоохранительных органов, штраф составит:

- для граждан – от 10 до 15 тыс. рублей;
- для ИП – от 20 до 30 тыс. рублей;
- для юрлиц – от 30 до 50 тыс. рублей.

При фиксации на видеорекамеру применяется минимальный размер, при повторном нарушении размер штрафа возрастает в два раза, а автомобиль, принадлежащий ИП или юридическому лицу, отправится на штрафстоянку и может быть конфискован по решению суда.

Административные штрафы должны служить реальной профилактикой правонарушений, но при этом нужно активнее развивать пропаганду правильного обращения с отходами среди всех групп населения: от дошкольников до самого старшего возраста. При этом раздельный сбор отходов должен стать не только нормой нашего общества, но и способом экономии (а иногда и дохода) бюджета каждого гражданина. Вместе мы сделаем наш мир чище и уютнее!



МАНСУРОВСКОЕ
КАРЬЕРОУПРАВЛЕНИЕ:

ОТ «БОЛЬШОГО
БЕТОНА»
ДО БОЛЬШИХ
ОСЕТРОВ!



Хозяйственная деятельность предприятий не всегда идёт на пользу природе, но бывают и исключения! Среди них – Мансуровское карьероуправление, базирующееся в Истринском районе Московской области, успешный многопрофильный строительно-индустриальный комплекс.

Мансуровское карьероуправление было основано в 1982 году. Основной задачей предприятия стали разработки Мансуровского валунно-гравийно-песчаного месторождения, разведанного в Истринском районе Московской области, и выпуск нерудных строительных материалов.

Закрытое акционерное общество «Мансуровское карьероуправление» (МКУ) – успешный многопрофильный строительно-индустриальный комплекс. Основной вид деятельности компании – производство строительных материалов полного цикла: от добычи полезных ископаемых до доставки продукции клиенту. Ежегодно предприятие добывает и перерабатывает около двух миллионов тонн щебня и песка. Продукция МКУ широко известна на строительном рынке Москвы и Московской области и пользуется неизменным спросом благодаря высокому качеству и соответствию ГОСТам, регулярно подтверждаемому добровольной сертификацией.

Уже в первые годы работы карьероуправление смогло выйти в лидеры отрасли: занимало призовые места по итогам работы среди предприятий Главка, награждалось переходящими Красными Знамёнами, грамотами, премиями.

В 1989 году вместе с другими предприятиями отрасли Мансуровское карьероуправление перешло на арендный подряд, существенно расширивший финансовые и управленческие возможности руководства и коллектива организации. Новый принцип управления стимулировал рост производства, а также позволил инженерно-техническому составу овладеть навыками, необходимыми в рыночной экономике, приходящей на смену плановой.

Логичным завершением данной работы явилось решение собрания трудового коллектива в декабре 1992 года о создании акционерного общества закрытого типа «Мансуровское карьероуправление». Акционерное общество стало изыскивать возможности для освоения новых видов





производства и новых технологий, расширения производственных площадей, увеличения числа рабочих мест.

В 1994 году предприятие стало наращивать темпы производственной деятельности, заложило прочный фундамент дальнейшего благосостояния. За счёт собственных средств и своими силами открыли принципиально новые для горно-перерабатывающего предприятия производства: бетонных и железобетонных изделий, бетона и раствора.

Вскоре были построены первые коттеджи из выпущенных АОЗТ «МКУ» строительных материалов, а также начато широкомасштабное строительство собственных объектов.

Все ключевые структуры МКУ были сформированы, благодаря чему предприятие способно собственными силами, без привлечения сторонних исполнителей, осуществлять все технологические процессы: от внедрения ковша в забой до доставки бетона на строительную площадку.

Стабильная работа предприятия позволила сформировать рынок сбыта продукции, привлечь постоянных потребителей, а значит, уверенно развиваться.

Сегодня можно констатировать: рядовое предприятие нерудной промышленности трансформировалось в многопрофильный строительно-индустриальный комплекс.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ

Своими успехами Мансуровское карьероуправление во многом обязано ориентированности на последние разработки в горнодобывающей и строительной областях. Сегодня в компании благодаря применению современного горного и дробильно-сортировочного оборудования достигнут высокий уровень механизации и автоматизации производства. Эффективные технологии позволили осуществить круглогодичный выпуск в полном объёме мытой фракционированной продукции.

- Впервые в отрасли на предприятии была запущена система автоматизированного управления технологическими потоками на ДСФ (дробильно-сортировочная фабрика) с применением промышленного телевидения;

- в карьере внедрены технологии, позволяющие осуществлять добычу обводнённых запасов с использованием земснаряда С-42, что значительно снизило потери

полезного ископаемого при добыче;

- решена задача по глубокой переработке сырьевой базы месторождения и получению фракционированного песка;

- осуществляется замена горнодобывающего оборудования, экскаваторов ЭКГ-5, Э-2503 на более технологичные и современные – экскаваторы HUNDAI R-450, погрузчики CATERPILLER G960;

- обновлён парк бульдозерной техники, приобретены бульдозеры Т-170;

- работает установка ДС с применением немецких качающихся грохотов Allgaier для сушки и отсева песка, которая позволяет получить целый ряд продукции, пользующейся большим спросом для изготовления различных сухих смесей, получивших большое применение у всех категорий потребителей;

- разработаны проекты по рекультивации нарушенных земель и созданию на этих землях рекреационной зоны со строительством большого природно-рекреационного комплекса «Мансуровский карьер».

На предприятии понимают всю важность ответственного отношения к окружающей среде. На постоянной основе карьероуправление проводит рекультивационные







работы по восстановлению ландшафта, нанесению плодородного слоя почвы, высадке зелёных насаждений. Но предприятие пошло ещё дальше в вопросах рекультивации и в 2010 году на выработанных участках карьера начало выращивать ценные породы рыбы. Так появилось Мансуровское рыбоводное хозяйство. «У нас несколько садковых линий, – рассказал нам главный рыбовод Мансуровского рыбоводного хозяйства Олег Аньшаков, – и на каждой из них выращивается определённый вид рыбы. Есть осетровая и форелевые линии. Все основные трудности по организации рыбоводного хозяйства позади, карьер был подготовлен для заполнения водой, выравнено дно будущего водоёма, изготовлены гидротехнические сооружения».

Энтузиасты-рыбоводы Мансуровского карьероуправления изучили технологию изготовления садков и всё сделали самостоятельно. В 2010 году первая садковая линия была спущена на воду. Новая линия была запущена в 2018 году, собрали её достаточно быстро, в течение трёх месяцев, и уже в апреле был запущен рыбопосадочный материал форели. Подходящая по всем рыбохозяйственным показателям вода, использование при кормлении рыбы натуральных импортных кормов и, конечно, забота специалистов дают прекрасный живой результат: мальки форели весом 100 граммов уже к осени становятся отличной товарной рыбой. Эту рыбу можно

отправлять на прилавки в конце октября, её навеска составляет более килограмма двухсот граммов.

«На новую садковую линию, – продолжает Олег Аньшаков, – мы добираемся на лодке. Каждый день утром и вечером наш сотрудник-рыбовод выходит на лодке кормить рыбу. Конечно, найти специалистов для работы в рыбхозе оказалось непростой задачей, но и с ней коллектив предприятия справился на отлично!»

Средний возраст работников Мансуровского рыбхоза – 26 лет. Специалисты строго следят за содержанием рыбы, учитывая абсолютно всё, вплоть до температуры воды и содержания кислорода. Глубина водоёма составляет 10 метров, температура воды в летний период не превышает 20 градусов, содержание растворённого кислорода – 8-10 мг на литр. Размер каждого рыбоводного садка – 200 кв. метров; и как говорит главный рыбовод Мансуровского рыбоводного хозяйства: рыбы в нём – 10 тонн! В рыбоводных садках, где находится осётр, его средняя масса составляет 600-900 граммов, а навеска к концу года составит 2-2,5 килограмма. В каждом садке расположено по 600-700 особей для выращивания в этом сезоне. Осётр растёт хорошо, приобретает высокие вкусовые качества.

Минздрав рекомендует каждому человеку съедать порядка 23 килограммов рыбы в год, но россияне употребляют в пищу только около 12 килограммов. Конечно,

нужно увеличивать этот показатель, чтобы в полной мере получать с рыбой так необходимые организму жирные омега 3, 6 и 9 кислоты. Помимо этого, рыба – прекрасный кулинарный продукт, лёгкая, сбалансированная и полезная пища, что подтверждается и популярностью средиземноморской диеты. Реализация рыбы происходит два раза в день, в утренний и вечерний периоды: загружаются живорыбные машины, в которых рыба уходит на точки платных рыбалок Московской области.

Основной принцип Мансуровского рыбоводного хозяйства – это экологичность, и не только в отношении окружающей среды, но и относительно условий выращивания рыбы. Играет роль всё: качественная вода в карьерах, натуральные импортные корма, минимальная плотность посадки в садках, за счёт чего рыба чувствует себя свободно, полноценно двигается и развивается. Конечно, такой подход не может не сказываться на качестве продукции. Рыба Мансуровского хозяйства пользуется большим спросом как у жителей Истринского района, так и у жителей Москвы и Подмосковья. В планах коллектива – создание перерабатывающего цеха для получения готовой рыбной продукции, а также, и это главная цель хозяйства на перспективу, начало производства собственного рыбопосадочного материала. Всё задуманное командой специалистов Мансуровского рыбоводного хозяйства обязательно сбудется!



В перестроечные годы из гастролировавшего в одном из подмосковных городов передвижного зоопарка сбежал маленький бегемотик. Сбежал к воде – к протекавшей неподалёку небольшой речке, где он то ли за что-то зацепился, то ли в чём-то увяз и... утонул. Горожане и плакали, и смеялись одновременно. «Вот, – говорили они, – какая у нас «чистая» река. Даже бегемоты в ней тонут!» А всё почему? Всё потому, что не было тогда ещё такой компании, как «Акватория», о которой мы сегодня вам и расскажем.

«АКВАТОРИЯ» ЧИСТОЙ ВОДЫ

ДО САМЫХ ГЛУБИН...

Китайская мудрость гласит: «Если долго сидеть на берегу реки, то можно увидеть, как по ней проплывает труп твоего врага». Много ли людей чего-то на самом деле дождалось, вам точно не скажет даже Росстат, а вот сами водоёмы – хоть проточные, хоть непроточные – в действительности ждут другого: ждут они, когда же человек, который абсолютно не ленился эти водоёмы засорять, не поленился их ещё и почистить. Когда в 1999 году была создана группа компаний «Акватория», экологические проблемы на водоёмах не только Москвы и Московской области, но и других российских городов уже невозможно было не замечать. Не то чтобы их не чистили вообще, но не столь активно, как было надо, да и не столь технологично, как требовали время и эти самые экологические проблемы.

Дедовский способ очистки непроточных водоёмов заключался в том, что воду из них спускали, накопившийся на дне ил смешивали с песком и увозили на полигон. Но есть водоёмы, которые освободить от воды даже на время невозможно. Например, Царицынские пруды в Москве, да и многие проточные. Как поступали с ними? Да никак! Их просто не чистили, в итоге эта проблема с каждым годом только усложнялась.

– В конце концов, – рассказывает генеральный директор группы компаний «Акватория» Андрей Барinov, – мы подумали, что эту проблему возможно решить, создав такую технологию, которая позволяет с помощью земснаряда изымать эти осадки, подавать их на специальное оборудование, где тут же происходит их безостановочное обезвоживание, а дальше – чистая вода возвращается в водоём, а осадок, уже обезвоженный, можно и на полигон вывозить.

К этой технологии в «Акватории» пришли где-то в 2005-2006 гг., и на сегодняшний день ни у одной другой компании не только в России, но и в Европе нет такого количества оборудования, установок, способных по этой уникальной технологии очищать и естественные, и искусственные водоёмы – как от природных загрязняющих факторов, так и от «плодов труда» человека.

Но обо всём по порядку.

В МОСКВЕ И ДРУГИХ СТОЛИЦАХ

География работы группы компаний «Акватория» не ограничивается Москвой. В её «портфолио» – работа на Захарковском карьере и на озере Мазуринском в Подмоскowie, на картах-отстойниках Конаковской ГРЭС в Тверской области; восстановление и благоустройство набережной старицы реки Упы в центре

Тулы. И даже в столице Азербайджана Баку специалисты компании занимались реконструкцией и облагораживанием декоративного водоёма, предназначенного для купания и рыбной ловли.

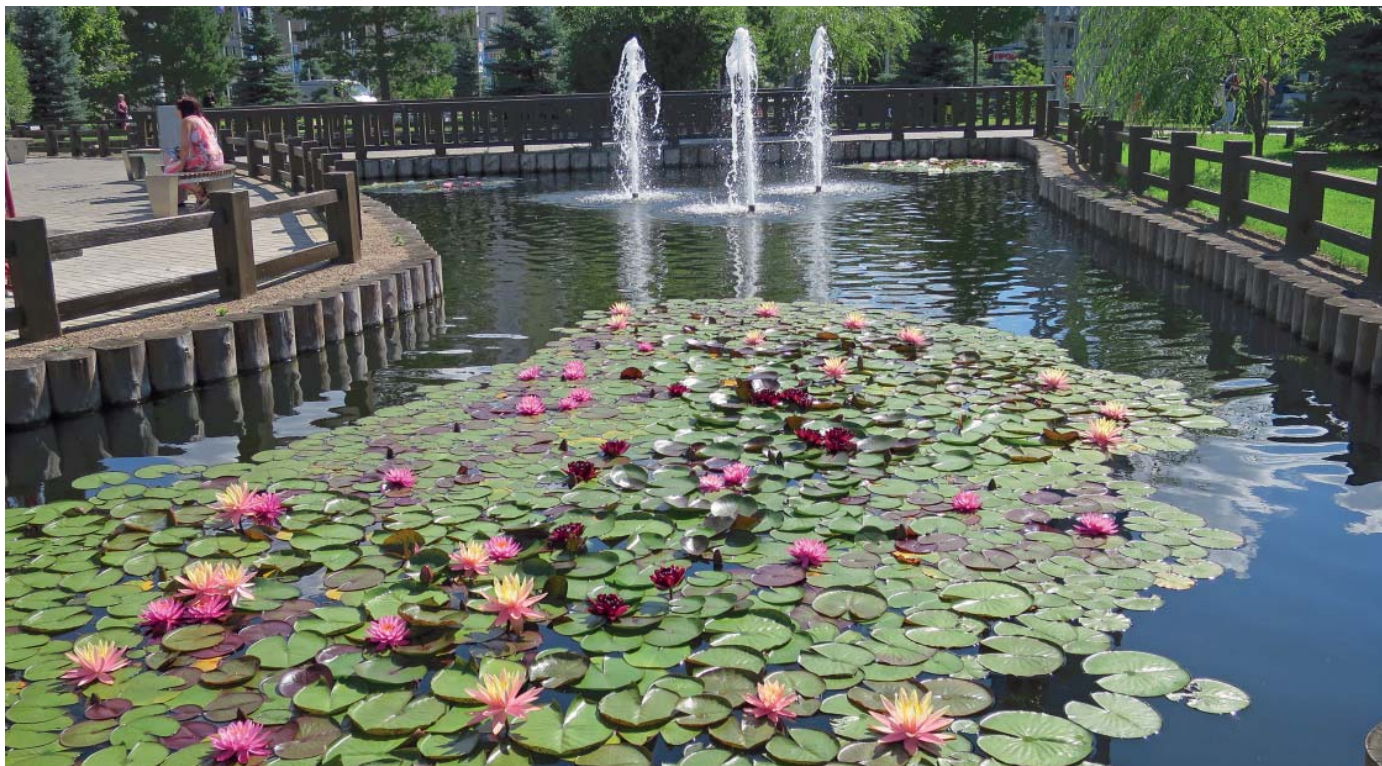
Отдельная страница в истории «Акватории» – работа на картах шлам-лигнина Байкальского ЦБК.

– Эти работы были экспериментальными, – рассказывает Андрей Барinov. – Мы проводили их вместе с Росгеологией и результаты получали очень хорошие. Дело в том, что там оставались большие залежи шлам-лигнина – вещества, которое образуется при производстве целлюлозы. Вещество это является особо опасным осадком, и копилось оно как раз на берегу Байкала. Оно и сейчас там... Потому что, к сожалению, по каким-то независимым от нас причинам эта программа была свёрнута. Но, по крайней мере, результат мы получили положительный.

– А какими наиболее грандиозными и значимыми проектами занимается «Акватория» сегодня?

– Мы чистим московские водоёмы.

– А они всё загрязняются и загрязняются... Или же благодаря тому, что промышленных предприятий в столице стало меньше, теперь всё не так страшно?



– Просто много ещё в Москве водоёмов, которые не почищены. К тому же и сброса в водоёмы после очистных сооружений – с ливнёвок – тоже много идёт. Да, сейчас, конечно, очистные сооружения в городе восстанавливаются, но река есть река, через определённое время опять происходит заиливание. Язу, например, мы чистим раз в пять лет. Среди наших объектов – Царицынские и Борисовские пруды, Московский зоопарк. Каждый год два-три водоёма мы в Москве с помощью нашей технологии чистим.

Работа компании, что называется, не осталась незамеченной: сегодня «Акватория» – дважды лауреат премии правительства Москвы в области охраны окружающей среды, дипломант международной выставки «Вода: экология и технология», лауреат национальной премии «Русь цветущая», лауреат национальной премии «За новейшие технологии в сфере экологической реабилитации и строительства водоёмов».

«ЧТО НАМ СТОИТ ПРУД ПОСТРОИТЬ...»

Одним из занятий, которым можно предаваться бесконечно долго, люди называют наблюдение за тем, как течёт вода. Впрочем, воде для того, чтобы ею любовались, и бежать-то куда-то вовсе не обязательно. Сидит человек на берегу с удочкой или книжкой, смотрит и радуется. Но когда эту радость с ним разделяют ещё несколько десятков, а то и сотен человек, это не всегда здорово. Поэтому всё чаще людям хочется иметь свой пруд – пусть



даже небольшой, но на личном земельном участке. И тут к ним на помощь приходит та же «Акватория». Одно из направлений деятельности компании – реабилитация уже существующих и строительство новых водоёмов, а также реализация проектов по ландшафтному дизайну, причём не только территорий, прилегающих к водоёмам, но и непосредственно в воде.

В этой сфере деятельности у «Акватории» конкурентов гораздо больше, но и преимуществ у компании предостаточно. Дело ведь в том, что построить водоём – это не «просто вырыть котлован» и запол-

нить его водой. Чтобы пруд функционировал годами, не высох и не превратился в болото, чтобы в нём росли не «дикие» водоросли, а культурные и красивые растения, нужны специалисты, опытные профессионалы. И они в «Акватории» есть.

– Построить водоём – дело действительно непростое, – говорит Андрей Баринов. – Вначале надо провести проектно-исследовательские работы: исследовать почву, уровень грунтовых вод и т. д. Любой искусственный водоём – неважно, для чего его планируют использовать (для разведения рыбы, купания или просто для



– Значит, камыши не «поедать» надо, а, наоборот, культивировать?

– Дело в том, что растениями водоём за-
растает в том случае, если он у вас сильно
загрязнён. Что же касается камышей, то у
нас в честь них даже питомник назван –
«Камыши».

«БЕЛАЯ ЧАШКА, ЗЕЛЁНОЕ БЛЮДЦЕ, КРАСИВЫ, ХРУПКИ, НО НЕ ТОНУТ, НЕ БЬЮТСЯ...»

От растений рабочих перейдём к тем,
чья «работа» – тешить взоры... В питом-
нике «Камыши», по словам руководи-
теля «Акватории», сегодня более 30 видов
зимостойких кувшинок и более 70 видов
воздушно-водных и прибрежных рас-
тений. Есть уникальные, с тропическими
корнями, когда цветок выходит из воды
на ножке.

Ещё об уникальных: например, кув-
шинка Black Princess с крупными «вос-
ковыми» цветками тёмно-красного цвета.
Blushing Bride – очень крупный сорт, ро-
зово-жёлтые цветки доходят в диаметре
до 25 сантиметров. Ещё один очень ин-
тересный сорт – Greg's Orange Beauty. У него
малиновые пятнистые листья и двухцвет-
ный – ярко-жёлтый с бордовым – цветок.

Есть растения прибрежные и погружён-
ные в воду, есть осоки и есть ивы, есть...
В общем, было бы желание украсить свой
участок и водоём в нём, а специалисты
помогут. Помогут они и растения подо-
брать, которые подходят именно для ва-
шего водоёма, помогут осуществлять за
ними уход, а при необходимости могут
эти растения и на «зимовку» забрать.

Впрочем, растения, которые в наших
широтах плохо зимуют, в питомнике «Ак-
ватории» не выращивают. Именно поэто-
му здесь нет лотосов...

**– А когда вам заказывают пруд с рас-
тениями, ваши специалисты что-то
предлагают сами или ориентируются на
запросы заказчика? – спрашиваю у гене-
рального директора.**

– Мы выслушиваем пожелания заказ-
чика и, исходя из этого, даём какие-то
предложения, рекомендации.

«ТУТ НАДО... ТЕХНИЧЕСКИ...»

Полубовавшись на красоту цветов, воз-
вращаемся к делам серьёзным: к техно-
логии, которую разработала и применяет
«Акватория». Эта технология интересна
тем, что позволяет работать в очень стес-
нённых условиях. Например, в парках.
Оказывается, для того, чтобы почистить
пруд, вовсе не обязательно замусорить
всю окружающую его территорию, как это
порой у нас бывает.

– Площадка для того, чтобы разместить
оборудование, требуется очень малень-

красоты) – это довольно сложное гидро-
техническое сооружение, а значит, оно
требует грамотного проектирования, ка-
чественного выполнения работ, соблюде-
ния технологий и применения надёжных
материалов и оборудования. Безусловно,
людям хочется, чтобы пруд на их даче или
возле загородного домика был красивым,
радовал глаз, но этот пруд должен ещё и
как можно дольше сохранять свою чистоту.
У нас есть даже отдельная компания,
которая занимается биологическим обу-
стройством и сервисным обслуживанием
водоёмов, она содержит довольно круп-
ный питомник как декоративной, так и
рабочей водной растительности.

– Рабочей? Растения могут работать?

– Да, конечно! Каждое растение не-
сёт свою функцию. Есть декоративные,
а есть те, которые занимаются именно
очисткой: они интенсивно наращивают
биомассу за счёт извлечения из воды
питательных веществ. Если этих водных
растений не будет, то начнётся бурный

рост микроводорослей, вода зацветёт,
станет зелёной. Чтобы не допустить
этого, в водоёме должны быть высшие
водные растения. Во многие городские
водоёмы мы такие, специально выращи-
ваемые рабочие водные растения вы-
саживаем, и они таким образом чистят
воду. Если же мы делаем какой-то част-
ный водоём, то у нас уже разработана
своя технология. Для того чтобы обслу-
живания требовалось минимум. То есть
мы не устанавливаем фильтры, как это
обычно делают в аквариумах, не при-
меняем ультрафиолет. Мы моделируем
в искусственных водоёмах природные
процессы самоочистки.

**– Интересно... А рыбы? Я слышал, что,
например, белый амур хорошо чистит
воду, питаясь растениями, которыми во-
доёмы зарастают: ряской, камышом...**

– Ряску просто не надо допускать в во-
доёмы, а камыш – это одно из основных
растений, которые воду чистят. Его био-
масса растёт на азоте и фосфоре.

кая, – рассказывает генеральный директор «Акватории». – А значит, использовать нашу технологию мы можем даже на территориях с плотной застройкой. Необходимости в сооружении отстойников для ила нет: земснаряд находится в воде, и после процесса обезвоживания ил просто грузится в машину и вывозится. Причём за счёт этого обезвоживания объём извлечённого и вывозимого снижается в пять раз. На месте не складывается ничего. Грязи нет. Всё очень чисто.

Эта технология очень хорошо себя показала и на отстойниках с осадком после водоподготовки, – продолжает рассказ Андрей Баринов. – Раньше этот осадок отстоялся годами. Отстаивался до желеобразного состояния, а затем его уже как-то грузили и увозили. Есть крупные отстойники, которые заполнены миллионами кубов технологических осадков. Изъять их оттуда можно только путём обезвоживания. А обезвоживаем мы до состояния грунта. И объём того, что необходимо вывозить на полигон, уменьшается от двух до десяти раз – в зависимости от осадка. Ещё одно преимущество нашей технологии по сравнению с технологиями большинства других компаний – скорость такого обезвоживания. Нет никакой необходимости отстаиваться месяцами, а то и годами. У нас идёт практически непрерывное производство. По срокам мы всегда выигрываем в два-три раза.

Хотелось бы подчеркнуть и ещё одну особенность данной технологии: она универсальна, подходит к любым осадкам. Другие технологии в большинстве своём невосприимчивы, например, к разного рода масляным осадкам, которые забивают центрифуги или те же самые геотубы. Мы же работаем и с большим содержанием нефтепродуктов, и с песком, кото-

рого центрифуги, к примеру, тоже боятся. А наше оборудование «переваривает» всё.

– Вопрос, ставший в последнее время актуальным: кто и где производит оборудование, которое вы используете? Иностранная техника, иностранные компоненты к этой технике вместо конкурентных преимуществ стали приносить в основном головную боль и метания при поисках запчастей и расходных материалов. Появляла ли на вашу работу нынешняя ситуация с санкциями и т. д.?

– Оборудование у нас немецкое. Но мы купили матрицы, мы это оборудование под нашу ситуацию дорабатывали уже здесь, на месте. Дорабатывали в том числе и технологию нашу, считайте, с 2005 года. Комплектующие мы уже практически на 90% изготавливаем здесь сами. Год назад приобрели 3D-принтер, освоили технологию... Это потому, что мы с самого начала исходили из того, что это дешевле, чем за рубежом покупать. Теперь же за рубежом просто не купишь.

– То есть вы «сами себе импортозаместители»?

– Частично да, причём некоторые, очень важные узлы мы отработывали несколько лет с нашим московским предприятием. Это, например, запчасти для насосов. Очень сложные немецкие насосы, дорогостоящие, их сейчас вообще не купить. Но мы отработывали здесь именно изготовление статора, ротора, проводили эксперименты на сложном осадке, включали эти насосы, делали специальную ванну с загрязнённым осадком, качали непрерывно, смотрели износ, решали, как улучшить... И добились желаемого! Теперь мы эти насосы можем совершенно спокойно ремонтировать здесь, в Москве, у нас. Сейчас мы ещё с некоторыми компания-

ми начинаем контактировать именно по производству запчастей в России.

Единственная пока проблема у нас – это пластиковые полимерные сетки. В России они производятся, но их качество оставляет желать лучшего, поэтому мы их покупаем в Китае. Это сетки, которые отделяют осадок. Плюс химикаты. Их тоже сейчас поставляют из Китая. Здесь нужные нам химикаты не производят.

– И в заключение нескромный вопрос: если решать, кого приглашать для сотрудничества: вас или кого-то из ваших конкурентов, то почему выбрать должны именно вас?

– Потому что мы работаем чисто, экологично, быстро. К тому же, в принципе, получается так, что сотрудничать с нами – ещё и дешевле...

Подготовил Алексей Сокольский





Руспродсоюз – профессиональный союз, защищающий интересы производителей и поставщиков продуктов питания. Он с 2009 года объединяет производителей и поставщиков в офлайн/онлайн торговые сети для формирования, донесения и отстаивания интересов своих членов перед государством и ритейлерами.

Девиз Руспродсоюза: «Один объединённый профессиональный голос сильнее 100 отдельных!» И это особенно актуально в наши непростые времена.

На сегодняшний день в союзе состоит почти полтысячи участников: аграриев, переработчиков, дистрибьюторов, логистов, операторов ОРЦ, поставщиков технологических решений. РПС – не только профессиональный лоббист и центр уникальной рыночной экспертизы, но и платформа для общения профессионалов, обмена знаниями и best practices, а также обучения.

О том, какие задачи стоят сегодня перед объединением, нам рассказал исполнительный директор ассоциации «Руспродсоюз» Дмитрий Востриков.

ДМИТРИЙ ВОСТРИКОВ, РПС:

**«РУСПРОДСОЮЗ ДЕЛАЕТ ВСЁ,
ЧТОБЫ ПРОИЗВОДИТЕЛИ
ОБЕСПЕЧИЛИ РОССИЯН
ЗАПАСАМИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ»**



– Дмитрий Владимирович, сколько федеральных и региональных производителей и дистрибьюторов продуктов питания входит сегодня в РПС?

– Союз объединяет более 450 компаний – производителей и поставщиков всех категорий продуктов питания из различных регионов страны. Среди них: фермеры, переработчики, дистрибьюторы, логистики, операторы ОРЦ, поставщики технологических решений.

– Ваш союз является одним из основателей Межотраслевого экспертного совета по развитию потребительского рынка и активным участником создания Кодекса добросовестных практик. Как эти структуры влияют на развитие потребительского рынка и взаимодействие ретейлеров и поставщиков продовольственных товаров?

– На МЭС вырабатывается общая позиция по наиболее острым проблемам взаимоотношений между участниками рынка. Все решения МЭС принимаются на основе консенсуса.

В КДП прописаны ключевые постулаты поведения поставщиков и сетей в спорных ситуациях, не отрегулированных законодательством.

Инструментом, обеспечивающим практическое выполнение данных решений, является Комиссия по КДП. Она следит, чтобы и поставщики, и сети следовали принятым нормам саморегулирования рынка, а также вырабатывает решения по актуальным вопросам, не вошедшим в кодекс.

– Какие риски создают новые санкционные ограничения, принятые ЕС и США, в сочетании с текущей высокой налоговой и вненалоговой нагрузкой на бизнес?

– С конца февраля и по сей день производители продуктов сталкиваются с ростом цен на сырьё, упаковку, логистику и другие составляющие себестоимости, дополнительное давление на неё оказывают переход на предоплатную систему расчётов с поставщиками и рост банковских кредитных ставок.

Несмотря на оперативную перестройку бизнес-процессов, ключевые проблемы остаются прежними. Приведём для примера ряд цифр.

По упаковке, которая закупается за рубежом, многие поставщики перевели расчёты на предоплату в валюте. Только за последний месяц цены в валюте выросли в среднем на 15-20%. По некоторым видам упаковки, в частности по гибкой упаковке (краски, растворители, клей и пр.), – на 42-45% в евро. Плюс введено эмбарго на поставку тех же полиграфических красок в Россию, что вынуждает производителей искать альтернативу в других странах, в том числе в России, но и отечественные предприятия зачастую закупает импортные материалы для производства упаковки. Поэтому отечественная упаковка также растёт в цене. Текущий рост на полиэтиленовую плёнку и полипропиленовые мешки находится на уровне 50%.

По логистике: российские автомобили не пускают в ЕС, а некоторые поставщики и перевозчики вовсе отказались доставлять товары в Россию. Колоссально растут тарифы на перевозки: по фурам из Европы тарифы уже выросли в 2-4 раза к прошло-

му году. Необходимость перегруза фур в Белоруссии значительно увеличивает сроки доставки продукции и саму стоимость логистики ввиду простоев. Ситуация только усугубится, если введут необходимость перегруза товаров и на территории России. Ждать машинам с продовольствием придётся неделями (и это после очереди на самой границе). Скоропортящиеся грузы просто невозможно будет ввозить при таких условиях: они пропадут раньше, чем доедут до покупателя.

Дополнительной нагрузкой на бизнес сегодня являются и высокая налоговая и вненалоговая нагрузки, связанные с маркировкой, системами типа «Платон», введением расширенной ответственности производителей, проверками контролирующих органов и т. п.

Всё это усугубляет положение поставщиков – ведущего звена в цепочке производства товаров, создаёт риски невозможности выпуска и поставок необходимого объёма пищевой продукции, остановки и прекращения деятельности наших предприятий.

Однако поставщики делают всё возможное, чтобы эти риски преодолеть.





– На фоне всё более явных перебоев с поставками импортных продуктов питания торговые сети пытаются искать им замену среди местных брендов. Насколько успешен, по вашему мнению, может быть этот процесс?

– Мы не отмечаем перебоев с поставками продуктов питания. Замену ушедшим с рынка брендам составляют российские поставщики, а производственные мощности отечественных предприятий позволяют увеличить объёмы выпуска продукции.

Если говорить о местных региональных компаниях, то для них текущая ситуация – шанс нарастить свою долю на рынке. Более того, в стратегиях развития большинства топовых федеральных сетей на 2022 год сделан упор на работу с местными поставщиками.

– Инфляция в России за период с 26 февраля по 4 марта составила 2,22%, ускорившись с 0,45% неделей ранее, следует из данных Росстата. С начала марта потребительские цены выросли на 1,26%, с начала года – на 3,46%. В годовом выражении инфляция на 4 марта достигла 9,99%. Какие продовольственные товары стали лидерами роста цен?

– На данный момент рост цен (за месяц: 20.04 – 20.05) коснулся следующих това-



ров: картофель (+11,0%), лук репчатый (+7,4%), маргарин (+7,1%), яблоки (+6,2%), смеси сухие молочные для детского питания (+3,6%).

При этом подешевели капуста белокочанная свежая (–17,1%), огурцы свежие (–14,9%), яйца куриные (–11,3%), помидоры свежие (–6,1%), свёкла столовая (–4,6%), сахар-песок (–3,3%), куриное мясо (–0,7%), морковь (–0,6%) и свинина на кости (–0,4%).

Падению цен на капусту во многом способствует сезонное расширение поставок из-за рубежа.

Стоимость яиц снижается в силу сезонных факторов (рост объёмов предложения в весенний и летний периоды).

Снижению цен на помидоры и огурцы также способствуют сезонные факторы: рост предложения тепличной продукции.

Стоимость сахара-песка снижается в связи с уменьшением спроса. Ранее в феврале-марте ажиотажный спрос привёл к росту цен. Теперь же у тех групп населения, которые в тот период скупали сахар в объёмах, значительно превышающих текущие потребности, сложился высокий уровень запасов данного товара. Спрос со стороны таких домохозяйств в мае упал практически до нуля.

– **Слабеющий рубль создаёт ощутимые риски для увеличения себестоимости производства, в том числе из-за роста стоимости логистики. Как это может отразиться на росте розничных цен на продовольствие?**

– Себестоимость резко возросла в конце февраля. Производители продуктов столкнулись с ростом цен на сырьё, упаковку, логистику и т. п. ввиду резкого роста курса валют, дополнительное давление оказали переход на предоплатную систему расчётов с поставщиками и рост банковских кредитных ставок.

Сейчас рубль укрепился.

Однако валютный курс является только одним из факторов, определяющих себестоимость и отпускную цену продовольственных товаров. Полная себестоимость зависит от целого комплекса составляющих (от стоимости логистики, сырья, кредитов и т. п.), по каждой из которых, несмотря на некоторую стабилизацию курса, продолжается рост.

Невзирая на это, поставщики не повышают цены отгрузки.

Более того, прошедшее вслед за мартовским скачком курса повышение поставщики фактически провели за свой счёт.

Скачок курса доллара в марте составил более 62%, о таком повышении не заяв-

лял ни один производитель: повышение было лишь на единицы процентов. И торговые сети даже его до сих пор в полной мере не приняли, а цены на полке при этом подняли в разы.

Основной рост себестоимости ложится на пищевую промышленность, сталкивающуюся и с увеличением логистической, сырьевой и производственной составляющих.

Достаточно проанализировать данные Росстата, чтобы увидеть несовместимость заработка предприятий пищевой промышленности и аграриев по сравнению с розничной торговлей.

В условиях кассовых разрывов и дорогостоящих кредитных ресурсов, превышающих рентабельность производства, многие предприятия пищевой промышленности сегодня балансируют на грани рентабельности.

Причём себестоимость растёт не только в России. Так, в ЕС инфляция в евро составила 7,5%, а данные ФАО по индексу продовольственных цен за март: +12,6%, что дополнительно свидетельствует о росте производственных затрат по всему миру.

– **Какие приоритетные задачи стоят перед Руспродсоюзом на 2022 год?**

– Перед производителями сегодня стоит задача в текущих неопределённых и

крайне непростых условиях не допустить перебоев в производстве и поставках продуктов питания и обеспечить наличие необходимого количества и запасов продовольствия для населения России.

РПС, в свою очередь, делает всё возможное, чтобы производители успешно решали задачу обеспечения россиян запасами продовольствия.

На правительственном уровне уже приняты меры по облегчению положения поставщиков («зелёные коридоры», отмена проверок бизнеса, снижение кредитных ставок и т. п.).

Продолжается работа с торговыми сетями.

Предложения поставщиков по мораторию на штрафы, сокращению сроков корректировки цен, а также отсрочек оплат заказов на практике не нашли отклика среди торговых операторов.

Та же отсрочка оплаты, составляющая месяц после продажи товаров с полки, наносит большой урон оборотному капиталу производителей, который направляется на покупку сырья, оплату логистики и пр. и жизненно необходим для безостановочной работы пищевых предприятий.

Именно поэтому РПС ведёт переговоры с сетями о необходимости оперативного сокращения отсрочки оплат поставленных заказов и сокращении сроков рассмотрения новых преysкурантов.





КТО СКАЗАЛ, ЧТО ТОРТ – ЭТО НИ РЫБА НИ МЯСО?!

Слышали ли вы фразу, мол, «если дело дошло до торта, значит, вечер не удался»? Забудьте! Если ещё не забыли обо всём на свете, глядя на эти фотографии. Что значит «дошло до торта»? Да с него всё только начинается! Если, конечно, речь идёт о продукции компании «Мяс-Торт». Наш собеседник – основательница этого проекта, предприниматель Екатерина Чичук.

ЧТО ДЛЯ ШВЕДА ПОТОК, ТО РУССКОМУ – ЗДОРОВО!

– Екатерина Петровна, давайте начнём с того, как вообще родилась такая, для многих и сейчас необычная идея: мясные и рыбные торты? И как родилась ваша компания?

– В 2014 году я путешествовала по Швеции, остановилась у друзей, и мне очень понравилось то, чем меня угощали. Понравилась именно идея презентации мясного блюда в виде торта. Вернувшись в эту страну, я поговорила с производителями, побывала на их промышленных предприятиях и многое для себя поняла и решила. Конечно, для Скандинавии это немножко другое. Там всё это поток, у нас же в России – эксклюзив.

Я купила в Швеции несколько рецептов, привезла оттуда пресс-формы, первые в России, и стала искать производство, на котором всё это можно сделать, а также организацию или частное лицо, желающие этот стартап профинансировать. Люди не были готовы: слишком новая для них идея. Всё удалось только в 2019 году, когда собрала свои резервы и начала производство. Начинала с пяти видов тортов...

– Глядя на эту красоту, понимаешь, что ваша «выпечка» (если, конечно, её можно так назвать) – это произведения искусства не только кулинаров, но, наверное, ещё и дизайнеров. Потому что к такой красоте даже как-то неловко подходить с ножом... Кто всё это придумывает и кто готовит?

– Первоначально у нас был шведский шеф-повар, затем обучились и наши, русские девушки и молодые люди. Они занимаются и карвингом, и я бы назвала это «флористикой мяса»: много что они могут из пищевых продуктов и вырезать, и создать. Никакой текучки у нас в составе практически нет, люди приходят в наш небольшой коллектив и остаются в нём. На сегодняшний момент 12 человек у нас работают в Санкт-Петербурге и восемь – в Москве. Мы этот состав сохранили, несмотря на три года достаточно сложных событий... Более того, в ближайший год планируем расширение на Нижний Новгород и Екатеринбург.

– И где вы находите таких специалистов?

– А их невозможно найти, их надо вырастить! Большинство наших поваров – это бывшие кондитеры, которых мы перепрофилировали на мясное производство. Кондитеры, потому что самое главное в наших тортах – украшения. Не только вкус, который можно по технологической карте собрать, но и украшения. Их по технологической карте не соберёшь.

«ПРОСТО ПРАЗДНИК КАКОЙ-ТО!..»

– Если бы вашу продукцию видел Винни Пух, слова его знаменитой песенки звучали бы так: «Лучший подарок, по-моему... торт». Для каких праздников, мероприятий, событий чаще всего заказывают вашу продукцию? Есть ли уже у вас какие-то постоянные клиенты?

– Да, у нас 70-80% клиентов – постоянные. Много клиентов корпоративных, которые заказывают наши торты на свои праздники: День энергетика, День строителя...

– То есть профессиональные праздники для вас – дни очень даже рабочие?

– Конечно. Если же мы говорим про клиентов частных, то, наверное, каждый второй торт покупается на день рождения: либо в качестве подарка имениннику, либо сам «виновник торжества» «проставляется» на работе. Это очень популярный вариант. Фуршеты в офисе – это наше основное направление.

– У вас же не только торты?..

– Не только, у нас и эклеры, и КЕТО-донаты – колечки из мяса, обёрнутые беконом, которые мы жарим на гриле. Есть и безрисовые роллы – по сути, те же самые суши, только из мяса, в составе, кроме мяса и начинок, нет ничего. У нас большой ассортимент – и повседневный, и, конечно, именно праздничного направления.

– А каких-то известных клиентов из числа постоянных можете назвать?

– Это «Газпром» со своими «дочками», метрополитен, Боткинская больница у нас уже три года подряд на свои корпоративы заказывает. Несколько тематических тортов мы делали «Ашану». Часто заказывает школа олимпийского резерва, строительная компания «ЛЭК» в Санкт-Петербурге. Среди наших клиентов – Смольный!

– То есть ничто человеческое им не чуждо...

– Конечно! Среди клиентов много врачей.

– Им, насколько я знаю, обычно дарят то, что употребляют под ваш торт... Как только здоровья хватает?!

– Один знакомый хирург как-то в разговоре со мной пошутил: «Сладкое я не ем, у меня диабет. Так что ждите заказов...» И действительно, из его больницы заказы пошли «косяком». Видимо, наш телефон друг другу передают. К тому же мы ведь не только торты, но и те же мясные эклеры красиво оформляем. Посмотрите хотя бы вот на эту коробку. По-моему, прекрасный подарок!

«КАК ХОРОШИ, КАК СВЕЖИ БЫЛИ РОЗЫ...»

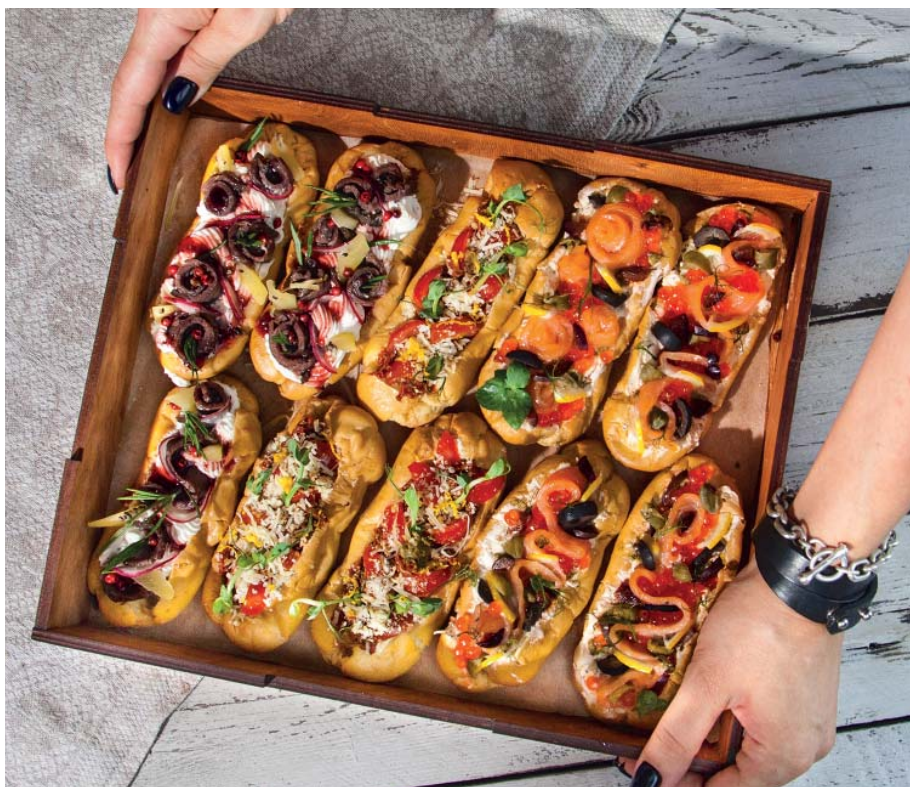
– Вопрос, для ответа на который нужно на время забыть про скромность. Почему, на ваш взгляд, при подготовке банкета, корпоратива, фуршета надо обращаться именно к вам? Почему ваша компания лучшая? И много ли у вас вообще конкурентов?

– Конкурентов у нас нет. Из мяса в России торты не производит никто. Потому что это, во-первых, очень тяжело, а во-вторых, там очень маленькая маржа от себестоимости продуктов. По-хорошему, наш торт соответствует по цене тарту сладкому, чуть дороже. А за счёт того, что в составе сладкого торта основное – это мука, вода,

– У нас три вида рыбных тортов. Один – премиальный из семги с красной и чёрной икрой...

– Кажется, я догадываюсь, что заказывает на свои праздники наше «национальное достояние»...

– Второй торт более простой, но, как мне кажется, более нежный. Он тоже с красной рыбой, но она внутри, а сам торт достаточно минималистически оформлен. И третий вариант – из трески. На самом деле именно этот торт мой любимый. Он по вкусу чем-то напоминает салат мимоза, то есть коржи мы делаем из трески, а сверху – розочки, всё это очень красиво украшено. У нас есть телятина су-вид (Sous Vide) – это когда кусок те-



яйцо, а в нашем – мясо, красная икра и т. д., то наценка на нашу продукцию намного меньше. Но это сытно, это вкусно! Это не фуршет, а фактически нормальный полноценный обед. Это интересно, это новинка, это в 99% случаев «вау-эффект»!

– Теперь об ассортименте. Сколько праздников должно быть в году, чтобы можно было попробовать всё, что вы предлагаете?

– Как минимум 55 праздников, потому что если начинали мы, как я уже говорила, с пяти видов тортов, то на сегодняшний день у нас уже 55 видов продукции.

– Надо обратиться в Госдуму, чтобы увеличили. Потому что даже недель в году не хватает... А пока они решают, поговорим об ассортименте подробнее...

лятины помещается в вакуум со специями без соли и ночь при температуре 65 градусов томится... И когда утром этот пакет открываешь... Потрясающий запах вкуснейшей телятины! Она прямо-таки рассыпается на волокна. Это – молекулярная кухня. Может быть, она подходит не всем, но я это люблю. Там ещё белый соус на основе хереса, каперсы... И всё это опять же очень красиво. Этот торт зачастую путают с тортом сладким, у нас его очень часто берут, показывают друзьям и знакомым. И до момента разреза торта люди не понимают, что он из мяса. К сожалению, у нас был не очень приятный случай, когда этот торт заказала на свой юбилей женщина-вегетарианка. Она зашла на наш сайт, но прочитала его не слишком внимательно...



– С вегетарианством она после этого не покончила?

– Нет, она даже пожаловалась на нас: мол, не предупредили мы её, что в торте мясо.

– Читать на сайте, а не только картинки смотреть, она не пробовала?

– Сказала, что старая, слепая... Мы её пожалели и решили вернуть ей деньги.

– А сколько людей обрадовалось бы, увидев такую «ошибку»!..

– Наверное, но продолжим: есть торты из свинины. Классические: свинина, соус барбекю... Есть торты куриные: один – курочка в сливках, очень нежный, а второй – с восточными нотками, курочка-терияки. В этом торте столько нюансов!.. Кроме вот этих печёных коржей, кроме пресс-форм, которые могут их зафиксировать, потому что наш торт – это блюдо, которое на тарелке на разваливается. Сначала идёт куриный корж, дальше крем-чиз, пшеничная подложка (для того, чтобы соус впился) и сантиметра три-четыре курицы в соусе терияки. Всё это закрывается коржом, спрессовывается, сверху бекон – сырокопчёный или варёно-копчёный. Вариаций много, и у каждого свои плюсы: сырокопчёный выглядит красивее, а варёно-копчёный не тянется, когда его режешь. На самом деле у этого торта просто нет аналогов. Ни в России, ни в Швеции, ни в мире. Если, например, курочка в сливках всё-таки изначально родом из Скандинавии, то эти торты исключительно наши.

– Значит, если они будут продаваться в Швеции, то на них надо будет писать не «скандинавские», а «питерские»!

– Или «русские». Очень интересны вот эти розы из сыра. Мы, может быть, и готовы были бы делать такие торты тоннами, но людей, которые умеют делать именно розы, у которых это красиво получается и которые не портят килограммы сыра, мало. У нас в компании – буквально два человека: один – в Санкт-Петербурге, другой – в Москве. Вообще, у нас считается, что выходить и делать торт для покупателя повар может только после сотого торта. Более «ранние», скажем так, торты не достойны нашего имени.

Плюс к этому добавили проблем ещё и санкции. Сначала мы делали розы из пармезана, но...

– «Пармезанщина» закончилась...

– Да, и хотя хороший сыр очень трудно подобрать, но мы научились такой сыр находить и работать с ним. Обычный же русский пармезан очень быстро начинает обветриваться...

ЧТО УГОДНО ДЛЯ ДУШИ?

– Красота внешняя должна сочетаться с красотой внутренней. Подозреваю, что и в качестве основы – своего рода «муки» – для ваших тортов годится тоже далеко не всё. Мясо, рыба – кто вам их поставляет?

– Первое и главное: мы стараемся использовать именно фермерскую продукцию. Почему? Да потому, что фермер-

ское мясо отличается от обычного и по вкусу, и даже по своим технологическим свойствам. У нас заключены договоры с фермерскими хозяйствами, и в Санкт-Петербурге около 70% наших тортов изготовлено благодаря таким поставкам. В Москве с этим сложнее.

– Почему? В окрестностях Москвы меньше фермеров?

– Нет, просто мы здесь работаем только с сентября. Но и в столице мы приобретаем мясо только у поставщиков проверенных. У нас используется премиальное мясо: вырезка, тонкий филей, в основном антрекотная часть. Есть фермер, который поставляет нам раз в неделю индейку. Замечательную, но мы же не можем на такие поставки жить, с нашими-то объёмами. К тому же мы не можем взять индейку полностью, мы берём только грудки, а значит, сколько у него должно быть индеек? Он же каждый день птицу не бьёт... Иначе это уже будет не мелкое фермерское хозяйство.

– А рыба?

– С рыбой всё гораздо сложнее. Мы брали в основном рыбу с Фарерских островов, крупную, по семь-восемь килограмм. Мы сами её солим.

Наши торты отличаются ещё и тем, что их недостаточно красиво украсить. Красиво украшают блюда в любом ресторане. Наши торты надо ещё и довезти, и при необходимости сохранить три дня. В холодильнике, при соответствующих температурных условиях. Сохранить так, чтобы розочки не засохли.

– Не завяли...

– Они и не завянут. Наши торты этим и отличаются: вы их поставили на стол, и в течение застолья ничего не завянет, ничего не отвалится, если вы их, конечно, уже не начали кушать. Это тоже момент, который мы учитываем. То же самое в дороге: при доставке торт не развалится, не «уедет», розочка никуда не свернётся, потому что она именно таким образом и сделана. Просто украшать красиво и украшать красиво так, чтобы это красота сохранялась какое-то время, – разные вещи. Я в этом убедилась. Много к нам приходило шеф-поваров, даже «звёздных», которые украшают прекрасно, но... Их творения не донести до клиента. Наша же технология действительно отработана до мелочей. Наши изделия сохраняют красоту и свежесть три дня, а уж в течение этого времени, я думаю, любая семья их уж точно съест.

– А если корпоратив, то ещё и добавки попросят...

– Без сомнения! Для меня любой корпоратив – праздник. Во-первых, я понимаю, что ещё 20-30 человек узнают о нашей продукции, и я уверена, что большая часть из них в следующий раз сделает у нас заказ уже себе домой. Во-вторых, мы вообще любим работать с корпоративными клиентами и умеем с ними работать. Мы делаем документы, у нас отлажены бухгалтерия, доставка. И не просто какой-то мальчик приносит торт в заплечной сумке. Курьер приезжает на машине с рефрижераторной установкой, с оформленными бухгалтерскими документами. Всё проработано от а до я.

На корпоративы у нас заказывают в основном большой торт с логотипом, либо, как вариант, восемь маленьких тортиков.

– Вы работаете только на заказ?

– Конечно. Вы знаете, на самом деле мы часто проводим акции, сейчас в группе «ВКонтакте», а раньше ещё и в «Инстаграме»... Мы предлагаем «товары недели» с какой-то большой скидкой. Но на маленькие тортики. Делаем мы это для того, чтобы просто дать людям попробовать нашу продукцию. Потому что, попробовав наш маленький торт, люди уже не боятся покупать у нас и торт большой.

– За какой срок до часа икс надо сделать заказ?

– Небольшой и несложный торт делается три-четыре часа.

– То есть можно утром заказать и...

– И к обеду мы привезём. Или заказать днём – на ужин.

– Есть ли пределы у вашей доставки?

– В пределах МКАД доставка бесплатная, за её границы мы тоже возим без

ограничений, но уже за отдельную плату. И чем дальше, тем, естественно, дороже. В Москве у нас только одна машина, а в Питере – две. Используется и вариант «Яндекс.Доставки», и самовывоз. Адрес: Краснопролетарская, дом 4.

– Какой торт у вас самый большой?

– Самый большой мы делали на 15 килограммов. В несколько этажей. Свадебный торт. Да, на свадьбы мы тоже делаем. Мне и самой запомнилось, как резала однажды невеста торт из сёмги на семь килограммов.

– Наверное, невеста рыбака...

– Не знаю, но получилось очень красиво!..

– Когда что-то делается от души и с душой, иначе не бывает...

– Вы знаете, я живу этим проектом! Понятное дело, что он приносит мне деньги, но он же приносит мне и радость, удовлетворение! Последним моим местом работы была должность коммерческого директора крупного холдинга. С миллиардным оборотом. Но в какой-то момент я поняла, что хочу заниматься своим бизнесом, на своём предприятии. Чтобы это приносило мне не только деньги, но ещё и любовь! Все деньги, которые я зарабатываю в Питере, я сегодня трачу в Москве. Просто в Москве про нас ещё мало знают. Но я действительно кайфую от того, что и как у нас получается!..

Беседовал Алексей Сокольский





«МЫ ОБЪЕДИНЯЕМ ОТВЕТСТВЕННЫХ И НАДЁЖНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ»

Ассоциация застройщиков Московской области – эффективный инструмент диалога между профессиональным сообществом и органами власти. О том, какие вопросы и проблемы решают члены Ассоциации и почему вместе лучше, в беседе с нашим корреспондентом рассказывает руководитель аппарата Ассоциации застройщиков Московской области Екатерина Самородова.

– Давайте начнём с истории: кто «заложил фундамент» в создание Ассоциации застройщиков Московской области, кто подключился к «строительству стен» и много ли сегодня тех, кто, скажем так, занимается её «внутренней отделкой»?

– Всего семь лет назад, в 2015 году, когда создавалась Ассоциация, рынок жилого строительства Московской области был совершенно другим: крайне незрелым и нестабильным. Проблема обманутых дольщиков и нехватка социальных объектов были одними из основных «болей» для жителей Подмоскovie. Правительству Московской области для решения этих вопросов важно было наладить диалог с надёжными застройщиками, чтобы получать их консолидированную позицию и совместно создавать необходимые условия для развития сферы жилищного строительства в регионе. Сегодня Ассоциация – это одно из крупнейших некоммерческих объединений девелоперов, в неё входит более десяти строительных компаний Подмоскovie, которые являются лидерами в вопросах жилищного строительства и зарекомендовали себя как ответственные и надёжные девелоперы. Это группы компаний МИЦ, ФСК, ПИК, «Гранель», «Инград», «Сити XXI век», «СУ22», «Садовое кольцо», «Абсолют», «Регион Девелопмент», «Гефест».

– Насколько велико сегодня вообще число участников строительной отрасли в Московской области? Что они собой представляют: это в основном крупные компании или среди них есть и небольшие организации?

– В настоящее время в Московской области работает более 250 девелоперов (по данным Главгосстройнадзора в 2021 году). В регионе представлены как крупные застройщики, так и небольшие компании, имеющие в своём портфеле один-два объекта. Отмечу, что за последние годы рынок новостроек в Подмоскovie качественно изменился: повысилось качество проектов, их наполнение и внутреннее благоустройство, возросли требования к качеству жилой среды, улучшились архитектурные решения. В прошлом году по поручению губернатора был принят новый стандарт качества жилищного строительства в Подмоскovie, который учитывает требования не только к внешнему виду домов, но и к качеству используемых материалов, планировкам, благоустройству.

– Какова среди участников строительного рынка доля тех, кто уже стал членом Ассоциации застройщиков? Каковы условия вступления в Ассоциацию? Бывали ли случаи, когда вы отказывали какой-либо организации в такой возможности?

– Сегодня на долю компаний-членов Ассоциации приходится около 50% всего строящегося и продаваемого жилья, возводимого в регионе. Это компании, реализовавшие миллионы квадратных метров жилья высокого качества в регионе. Перед принятием новой компании мы оцениваем её надёжность. Для нас важно, чтобы застройщики-члены Ассоциации выполняли все обязательства перед дольщиками, имели большой опыт в сфере жилищного строительства и были готовы к участию в разработке новых решений для отрасли, в том числе на законодательном уровне. На сегодняшний день мы выстроили конструктивный диалог с правительством региона для решения ключевых задач отрасли и её развития. Поэтому надеемся на дальнейшее развитие и укрепление Ассоциации для взаимодействия между бизнесом и властью.



– С какими проблемами чаще всего сталкиваются застройщики в Московской области?

– Конечно, на фоне пандемии и текущего беспрецедентного санкционного давления строительная отрасль столкнулась с рядом трудностей. Проблемы у большинства девелоперов одинаковые: сбой логистических цепочек, увеличение сроков поставки материалов и комплектующих,



ным сообществом и органами власти. Мы ведём взаимодействие по оптимизации технических документов, например, в части изменения нормативов по обеспеченности местами в детских садах, школах, обеспечения парковочными местами, проведения благоустройства территорий, реализации механизмов комплексного развития земельных участков. Вносим предложения и участвуем в разработке мер по стимулированию спроса с помощью ипотеки, созданию совместно с банками различных ипотечных программ, улучшению условий проектного финансирования.

Мы намерены решать спектр вопросов, касающихся развития отрасли, строительства социальной инфраструктуры, в частности школ, детских садов, медучреждений, спортивных объектов, формирования доступной среды, а также участвовать в проработке проектов комплексного развития территорий, что в конечном счёте позволит улучшить качество жизни людей в Московской области.

Алексей Сокольский



– Какими преимуществами обладают члены Ассоциации перед теми участниками строительной отрасли, кто не смог или пока не захотел стать членом сообщества?

– Безусловно, члены Ассоциации имеют ряд преимуществ для эффективной работы в Московской области. В частности, членство даёт возможность влиять на внесение поправок в законы, принимать участие в мероприятиях с правительством региона, иметь доступ к различным аналитическим материалам и базам данных, оперативно решать проблемные ситуации, иметь доступ к информации об изменениях в строительном законодательстве и нормативных документах. Также мы проводим различные мероприятия, в числе которых – конференции, рабочие группы, заседания и семинары, имеющие высокую оценку экспертного сообщества и участников рынка недвижимости Подмосковья.

высокая волатильность, трудности с получением проектного финансирования и другие. На этом фоне правительство области оказывает поддержку строительному сектору, понимая его важную роль для экономики региона. Мы рассчитываем на дальнейшее его взаимодействие с Ассоциацией для решения проблемных вопросов.

– Одной из задач Ассоциации заявлено «выстраивание конструктивного диалога между бизнесом и властью». Насколько, на ваш взгляд, успешно удаётся вести такой диалог? Есть ли примеры, когда мнение Ассоциации оказывало влияние на решения, принимаемые властью? Участвует ли Ассоциация застройщиков Московской области в законодательной деятельности? Насколько успешно налажен диалог с Московской областной Думой, а может быть, и с Думой Государственной?

– Ассоциация – это эффективный инструмент диалога между профессиональ-



Гильдия Риэлторов Московской области:

«НАША ЦЕЛЬ – РАЗВИТИЕ ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ПРОФЕССИИ РИЭЛТОРА»

Гильдия Риэлторов Московской области – крупнейшее объединение профессиональных участников рынка недвижимости. Объединение ратует за оказание качественных услуг потребителям и защиту их прав. Услуги компаний-членов Гильдии сертифицированы и соответствуют требованиям Национального стандарта РОСС, все сотрудники аттестованы. Наличие сертификата у агентства недвижимости подтверждает высокий уровень квалификации и ответственности риэлтора, работающего с объектами недвижимости. В интервью мы собрали мнение нескольких экспертов, которые подробно рассказали о роли Гильдии Риэлторов Московской области на российском рынке недвижимости и о важности сертификации агентств.



Ольга Власова (Мамонтова),
руководитель проекта
«Недвижимость» Фонда РПК ТПП РФ,
член Национального совета РГР,
вице-президент ГРМО,
директор ООО «УДАЧНЫЙ ВЫБОР»,
г. Раменское



– *Ольга Евгеньевна, расскажите о создании, истории развития и сегодняшней деятельности Гильдии Риэлторов.*

– Гильдия Риэлторов Московской области образовалась в сентябре 1997 года и в этом году отметит своё 25-летие. У истоков ГРМО стояли несколько агентств недвижимости, которые решили создать общественную организацию риэлторов, чтобы рынок недвижимости Подмосковья следовал цивилизованному курсу, работал по единым правилам. Сегодня ГРМО – самое крупное региональное профессиональное объединение в стране, и оно является частью Российской Гильдии Риэлторов (РГР). На нас равняются, к нам прислушиваются.

Мы, неравнодушные члены ГРМО, активно работаем над ключевыми вопросами рынка недвижимости РФ в комитетах и рабочих группах Торгово-промышленной палаты РФ, Общественной палаты РФ и др.

– *Сколько компаний на сегодняшний день входит в Гильдию? Как вы подходите к выбору желающих вступить в объединение?*

– Сегодня в Гильдию входит более 160 компаний. Это как крупные ведущие ком-

пании на рынке, так и небольшие агентства. Гильдия принимает юридические лица, индивидуальных предпринимателей и самозанятых. У нас нет организационно-правовых ограничений, по причине которых мы могли бы не допустить нового участника. Для нас важны грамотная этическая работа компании на рынке и репутация среди коллег. Для вступления новой компании или физического лица в Гильдию необходимо получить две рекомендации от коллег, уже состоящих в ГРМО. В муниципальных образованиях, где нет членов Гильдии, к компании, желающей вступить в объединение, приезжает исполнительный директор Гильдии Риэлторов Московской области с целью проведения проверки документов. Далее он составляет акт о том, что данная компания соответствует требованиям Гильдии и мы готовы принять её в наш состав. Безусловно, при этом новички обязуются соблюдать наш кодекс этики, правила работы с клиентами, оплачивать членские взносы, регулярно проводить аттестацию сотрудников и сертификацию компании в соответствии с национальным стандартом.

Любовь Голубева,
член Национального совета
Российской Гильдии Риэлторов,
аттестованный брокер по
недвижимости ГРМО,
руководитель Городского агентства
недвижимости, г. Серпухов



– *Любовь Леонидовна, что даёт компаниям членство в Гильдии Риэлторов?*

– На мой взгляд, роль профессионального объединения для любого бизнеса, в том числе и риэлторов, очевидна: это

объединение компаний одной бизнес-направленности и консолидация сил по своему укреплению, развитию и продвижению на рынке.

Добровольное объединение, каковым и является Гильдия, жизнеспособно только при условии, что на достойном уровне представляет интересы своих членов, способно дать инструменты, которые помогают развитию, и организовать современные технологические процессы, при которых бизнес укрепляется.

Всегда считала, что лично мне Гильдия даёт возможность закрывать те вопросы бизнеса, которые без помощи сообщества мне было бы сложно решить.

Быть членом Гильдии – это бренд. И он подкреплён двумя десятилетиями работы на непростом рынке недвижимости без репутационных потерь. Большинство членов ГРМО занимают лидирующие позиции на своих локальных рынках.

У нас существует множество партнёрских программ с банками, оценочными и страховыми компаниями, девелоперами и застройщиками, отлично развит партнёрская сеть, есть свой собственный интернет-ресурс для размещения партнёрских предложений. Мы легко осуществляем межрегиональные сделки, со спокойным сердцем передаём клиентов из регионов в руки надёжных партнёров на местах, потому что знаем, что их также обслужат качественно. Ряд компаний-партнёров предоставляет для наших клиентов уникальные скидочные программы, которые позволяют нашим новосёлам выгодно приобретать строительные материалы и мебель в свои новые дома и квартиры. Безусловно, такой уровень сервиса привлекает к членам Гильдии большее количество клиентов: надёжность, качество и выгода – всё это получает каждый клиент, а каждый специалист – уверенность в завтрашнем дне.

– Какова роль профессионального объединения в становлении рынка недвижимости?

– Я не представляю себе становление цивилизованного рынка недвижимости без профессионального сообщества. В Гильдии всегда существовали и по сей день развиваются институты партнёрства, профессиональной этики, обучения всех членов, поэтому специалисты компаний-членов ГРМО предоставляют своим клиентам услуги наивысшего качества. В наших рядах трепетно относятся к репутации, все обращения клиентов с претензиями к работе наших компаний рассматриваются Комитетом по этике и защите прав потребителей. Как член Комитета по этике Гильдии Риэлторов Московской области, я это знаю не понаслышке. Я в Гильдии с 2006 года и с уверенностью могу сказать, что на всех уровнях аттестован-

ные специалисты добровольно берут на себя повышенные обязательства перед клиентами и партнёрами, оказывая услуги на современном качественном уровне.

Твёрдо убеждена, что именно профессиональные сообщества способны развивать рынки.

– Что делает Гильдия для поднятия профессионального уровня риэлторов?

– Система обучения членов Гильдии постоянно развивается. На сегодняшний день сотрудники наших компаний имеют возможность обучаться по программам, разработанным в строгом соответствии с национальными стандартами РГР, и в дальнейшем проходить аттестацию, подтверждая свою квалификацию агента или брокера по недвижимости. Имея два высших образования, я скажу не лукавя: чтобы сдать такой экзамен, специалисту необходим действительно качественный багаж знаний. В тестах сотни вопросов, а оценочные пороги высоки, поэтому без знаний всех областей нашего бизнеса сдать этот экзамен практически невозможно. Безусловно, в связи с этим ценность аттестата Гильдии, подтверждающего, что специалист рынка недвижимости обладает определёнными знаниями, очень значима.

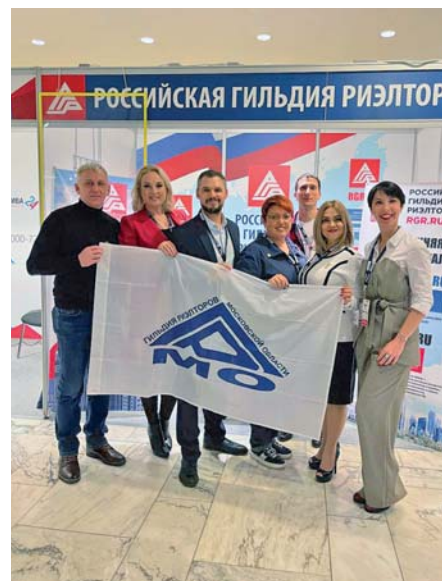
Компания, в которой трудятся аттестованные специалисты, не реже одного раза в три года проходит процедуру сертификации своих услуг по требованиям Национального стандарта РОСС.

**Елена Лыгорева,
член Национального совета
Российской Гильдии Риэлторов,
вице-президент ГРМО,
основательница агентства
недвижимости «Золотой ключ»,
г. Дмитров**



– Елена Николаевна, расскажите о текущих проектах и дальнейших планах Гильдии на ближайшее время.

– Поскольку основная цель Гильдии Риэлторов – это развитие цивилизованного рынка недвижимости в России и повы-



шение качества предоставляемых услуг, значимости профессии риэлтора, нами ежегодно проводятся мероприятия. Из последних – Первая Практическая Конференция Риэлторов в Электростали. Недавно провели очередной ежегодный региональный конкурс «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ», целью которого является привлечение внимания общества к компаниям, действующим на рынке недвижимости, к их работе по повышению уровня качества оказываемых услуг.

С момента существования Гильдии мы приняли участие в более чем 600 значимых мероприятиях: международных и российских выставках, конгрессах, конкурсах, которые мотивируют компании достигать лучших результатов не только по количеству проведённых сделок, а, главное, по качеству предоставления услуг.

В ближайшей перспективе стоит задача увеличения количества членов и партнёров Гильдии. Гильдия Риэлторов Московской области активно сотрудничает с другими ассоциациями РГР и сертифицированными компаниями из других городов. Недавно, к примеру, мы вернулись из Калининграда, где проходило заседание Национального совета РГР, а также непосредственное знакомство с работой местных агентств недвижимости. Сотрудничество и взаимная работа дают возможность каждому клиенту, обратившемуся в компанию, входящую в Гильдию Риэлторов Московской области, оказывать услуги в любой точке России.

И количество положительных отзывов от благодарных клиентов специалистам в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов РГР (reestr.rgr.ru), превышающее отметку в 15 000, – главное подтверждение того, что мы движемся в верном направлении.

Подготовила Эльвина Аптреева



Почему застройщики сотрудничают с заводом

«РОТО ФРАНК»?

Сегодня застройщиков интересует убедительное качество и безопасная сборка оконных конструкций. Благодаря инновационным решениям оконные и дверные технологии Roto особенно востребованы на рынке. Фурнитура скрытого монтажа и сдвижные конструкции, удобные дверные пороги, электромеханические многоточечные системы блокировки и механизмы вентиляции — эти интеллектуальные продукты призваны подарить потребителям комфорт и удобство в эксплуатации.

Российское подразделение «Оконные и дверные технологии» глобально ориентированной компании Roto Frank Holding AG разрабатывает, производит и продает фурнитуру для окон и наружных дверей для всех способов открывания и видов профиля. Стратегия непрерывного лидерства в сфере инноваций, технологий и эффективности позволяет компании «РОТО ФРАНК» шаг за шагом увеличивать ассортимент систем, прежде всего для нужд строительной отрасли.

Завод «РОТО ФРАНК» в России

Завод «РОТО ФРАНК» в Ногинске является единственным предприятием полного цикла по производству оконной и дверной фурнитуры

Roto на территории РФ. Предприятие выпускает 20 000 000 единиц готовой продукции ежегодно. Интеллектуальные решения Roto представлены во всех регионах России и дистрибутируются 7 региональными представительствами. Профессиональная команда осуществляет продвижение и поддержку сбыта продуктов компании на территории России, в республиках Казахстан, Беларусь и Азербайджан.

В испытательном центре предприятия продукция Roto проходит регулярную проверку на коррозионную стойкость, долговечность и функциональность в соответствии с нормами ГОСТ. Действующие производственные мощности завода полностью позволяют удовлетворять потребности внутреннего рынка.



Фото: Roto FTT Russia

Постоянные инвестиции
в три ключевые
области – технологии,
оборудование и
персонал – обеспечивают
компания «РОТО ФРАНК»
устойчивое развитие и
укрепление партнерских
связей

Технологии будущего и немецкое качество

Roto всегда инвестирует в будущее, поэтому концерн предлагает инновационные решения, которые качественно меняют подход к монтажу систем и создают новые возможности функциональности окон.

Быть ближе к клиенту

Надежное и стабильное партнерство – одна из главных ценностей немецкого бренда Roto. Предвосхищая желания и ожидания клиентов, инженеры концерна создают продукты, ориентированные на будущее, которые действительно актуальны потребителям. А поскольку компания «РОТО ФРАНК» нацелена на стратегические отношения с партнерами и активный диалог с профессионалами и потребителями рынка, в виртуальном пространстве Roto FTT Russia (Telegram-канал <https://t.me/rotorussiadigital>) и отдел внешних коммуникаций ежедневно делится новостями и продуктами концерна, а также благодаря экспертному совету всегда оперативно отвечает на вопросы подписчиков.

ООО «РОТО ФРАНК»
www.roto.ru
Телефон: +7(495) 287 35 20
Адрес: 142407, Московская обл., Богородский
городской округ, территория «Ногинск-
Технопарк», д. 20

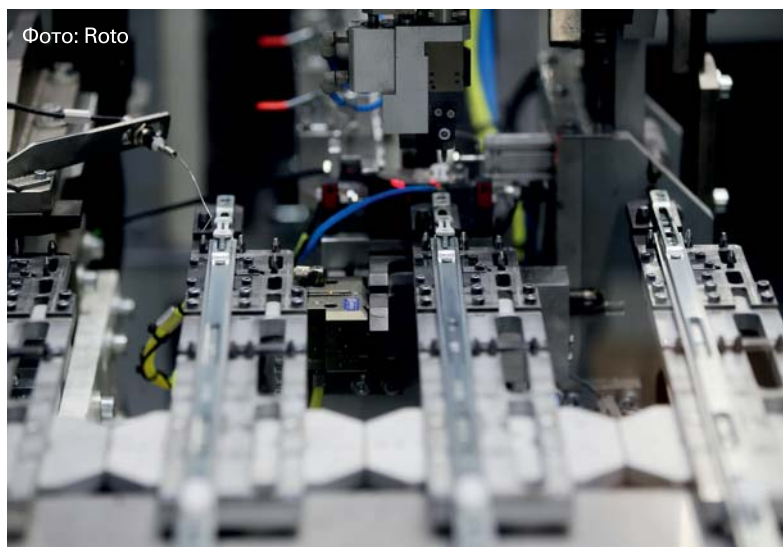


Фото: Roto

Завод «РОТО ФРАНК» в цифрах и фактах:

- Уникальное оборудование и высочайшие технологии
- 20 000 000 единиц готовой продукции ежегодно
- Высокий уровень качества и сервиса
- Отложенная логистическая цепочка
- Стратегичность и надежность решений



МЗПМ

Подъемное устройство – продукция, значение которой невозможно недооценить. Она используется при строительстве и ремонтных работах, погрузочно-разгрузочных работах на складах, заводах, производственных предприятиях, а также для перемещения людей с ограниченными возможностями здоровья.

Важных параметров при выборе подъемника тоже много: высота, скорость, конструкция, грузоподъемность, индивидуальные требования. Как не ошибиться с выбором? Мы побеседовали с генеральным директором Многопрофильного завода подъемных механизмов (МЗПМ) Андреем Ермишиным и узнали о том, какие технологии использует предприятие, какова линейка продукции на сегодняшний день и какие инновационные решения можно применять в области строительства подъемников.



**Андрей ЕРМИШИН,
МЗПМ:**
*«Столь актуальная сегодня
идея импортозамещения
с основания была для нас
ключевой»*

– Андрей Юрьевич, расскажите историю вашего завода. Кто и в каком году его основал и возглавил? Менялся ли род продукции на протяжении всего периода существования завода и почему?

– История Многопрофильного завода подъёмных механизмов началась в 2017 году с мечты, чтобы и у нас дома, в России, города и инфраструктура были устроены для людей с ограниченными возможностями здоровья не менее удобно, чем на Западе. В общем, столь актуальная сегодня идея импортозамещения с основания была для нас ключевой.

Несколькими друзьями был организован скромный цех по производству подъёмников. Всё начиналось с нескольких человек, которые совмещали обязанности руководителей, менеджеров, сварщиков и монтажников. Сейчас на предприятии сложилась устойчивая и сильная команда. Пока наращивали количество заказов, успевали лично и монтировать оборудование, и делать закупки, и тестировать. Когда объёмы возросли, привлекли к сотрудничеству конструкторское бюро, разделили обязанности, сформировали группы по направлениям.

За эти годы предприятие выросло до инновационного предприятия полного цикла, освоило разные производственные участки, приобрело свыше 150 единиц оборудования, нарастило ассортимент. Сегодня мы предоставляем весь спектр услуг: от проектирования и изготовления до обслуживания подъёмников всех типов по ГОСТ и ТУ. Направление нашей деятельности не менялось: это по-прежнему социально значимые изделия – пандусы, подъёмные устройства, лестничеходы, предназначенные для передвижения маломобильных граждан.

– Какая линейка продукции сейчас доступна? Изменился ли спрос на продукцию за последние несколько лет?

– В линейке нашей продукции сейчас имеется несколько групп изделий. Напри-

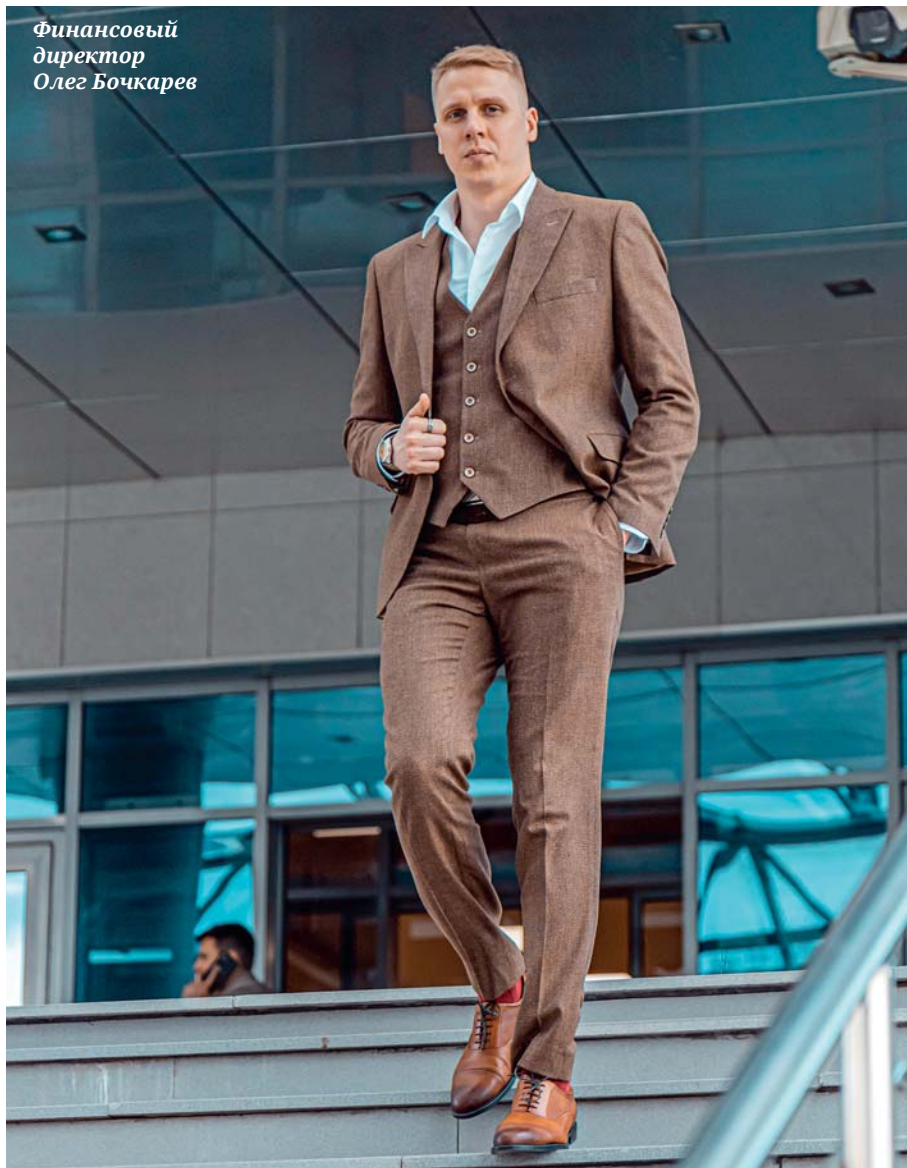


PR-директор
Юлия Бурмакина



мер, платформы наклонного типа устанавливают у входа в подъезды жилых домов и общественных зданий. Конструкция является стационарной. Такие платформы помогут преодолеть крутой подъём, несколько ступеней входной группы, лестничный пролёт до лифта. Другой тип – вертикальные платформы для инвалидов, необходимые в зданиях, где отсутствует лифт. Они также стационарные, но принцип их действия иной: пассажир в инвалидном кресле заезжает на платформу и перемещается вертикально вверх на нужный этаж, как на лифте. Наши изделия подходят как для самостоятельного использования человеком в инвалидном кресле, так и с сопровождением, хорошо продуманы в плане безопасности. Третья группа – лестничные подъёмники, они служат отличной альтернативой стационарным подъёмникам или пандусам.

Финансовый
директор
Олег Бочкарев



ниченными возможностями и дать им шанс максимальной интеграции в общество, мы всё ещё наблюдаем повышенный интерес к нашей продукции со стороны ведущих строительных организаций, администраций городов, бизнеса и частных заказчиков.

– Как отразились на работе предприятия пандемия и экономическая обстановка в санкционных реалиях?

– Отмечу следующее: мы воспринимаем такого рода события не как препятствие к ведению нормальной производственной жизни предприятия, а как вызов времени. Например, в год пандемии (2020-2021 гг.), понимая, что объективно заказов на монтаж оборудования будет меньше, мы организовали конструкторское бюро и решили разработать и собрать первый в мире газоанализатор на мобильной платформе (ГАМП) для мусорных полигонов. Идею поддержал Фонд содействия инновациям, и этот проект стал прорывным для нас с точки зрения выхода на другой, неизвестный нам рынок. Аналогичная ситуация и сегодня. Санкции заставляют задуматься: а не может ли наше предприятие, не закупая оборудование и комплектующие, целиком выполнить изделие из местных материалов и компонентов? Оказалось, что это возможно, и сейчас, например, мы работаем над конструкцией отечественного винта, который ранее поставлялся итальянскими и немецкими компаниями.

– Эксплуатация подобных изделий должна быть безопасной на 100%. Как тестируется оборудование, кто и как проверяет его качество? Что делать клиенту в случае поломки оборудования?

– Вы правы: мы, прежде всего, думаем о полной безопасности пользователей подь-

По сути, это электрическая машина, поднимающая сидящего в ней человека по лестнице. Такие подъемники оснащены электроприводом, работают от батарей, удобно складываются для хранения. В прошлом году конструкторское бюро компании разработало новый подъемник ВГШ – шахтный подъемник (по сути, тот же лифт.) На производстве реализуются разные модели шахтного подъемника в зависимости от потребности заказчика: в частные дома, а также в аэропорты, пешеходные переходы, парки и другие модели по государственному заказам. ВГШ могут быть выполнены в разных видах отделки. МЗПМ выпустил модернизированную модель подъемника ВГ-03, не имеющую приводной колонны, что делает подъемник более компактным и маневренным.

За последние несколько лет спрос на продукцию не изменился, он продолжает стабильно расти. Несмотря на то, что в 2020 году завершена государственная программа «Доступная среда» на 2011-2020 годы, призванная облегчить жизнь людей с огра-



Шахтный
подъемник ВГШ,
место установки –
Москва, компания
ООО «Юни Медика»



Полигоны твёрдых бытовых отходов (свалки), заводы по переработке вторсырья, производственные предприятия химической и топливной промышленности, предполагающие выбросы вредных веществ, – все эти факторы существенно влияют на качество воздуха, качество жизни людей. В настоящий момент во многих регионах мира складывается тревожная экологическая ситуация именно по причине загрязнения воздушной среды. Первым шагом в решении связанных с этим проблем является обеспечение контроля выбросов в атмосферу, мониторинг воздушного пространства. Мы придумали и реализовали идею такого мониторинга, когда выявляются любые вредные вещества и концентрации в атмосфере, при этом метод анализа не наносит вреда человеку или животным, осуществляется в реальном времени 24 часа 7 дней в неделю и может передаваться по цифровым каналам связи на диспетчерский пункт.

Речь идёт о ГАМП – газоанализаторе на подъёмной платформе, который я уже упоминал. Этот инновационный прибор разработан сотрудниками завода при поддержке Фонда содействия инновациям, и сейчас организуется его серийное производство.

– Какие планы на будущее вы ставите перед собой?

– Далеко загадывать пока не получается! Производство – это всегда множество вариантов развития, масса разнородных факторов и проблем. Но одно знаю твёрдо: мы идём вперёд, развиваемся, стремимся расширять цеха и создавать новые рабочие места. Потому что возрождение промышленного сектора экономики сейчас в приоритете, и надеюсь, в этом процессе МЗПМ займёт своё достойное место!

ёмного оборудования. Изделия проходят жёсткий и многоступенчатый контроль и тестирование. Они включают в себя нагрузочное тестирование, проверку всех узлов и деталей на соответствие ГОСТ или ТУ, проверку надёжности системы безопасности, проверку электрики и механики. Тестируем изделия и после монтажа, ведь мелочей в этом деле не бывает! На всё выдаём гарантию и в случае поломок готовы устранить их в сжатые сроки. Мы уверены в своих подьёмниках, а потому и клиенты нам доверяют.

– МЗПМ участвует в программах, которые поддерживает Фонд содействия инновациям. Расскажите о последних инновационных разработках.

– МЗПМ – социально ориентированное предприятие. Наша миссия – обеспечение доступной и безопасной среды для граждан с ограниченными возможностями, улучшение качества их жизни. А в последние годы работаем и над вопросами экологии.



ЕВГЕНИЙ

ПЧЕЛИНЦЕВ:

**«ОКОННЫЕ СИСТЕМЫ «ДЕКЁНИНК» –
ЭТО РЕПУТАЦИЯ, ПОДТВЕРЖДЁННАЯ
ВРЕМЕНЕМ, В СОЧЕТАНИИ С САМЫМИ
ИННОВАЦИОННЫМИ РЕШЕНИЯМИ»**

*«Мы не просто продаём инновационный продукт
европейского качества, но и предоставляем целый
комплекс дополнительных услуг».*

Международный концерн The Deceuninck Group («Декёнинк Групп»), основанный в 1937 году, входит в топ-3 мировых производителей ПВХ-систем и композитных материалов для строительной промышленности. За более чем 80 лет своей истории компания заработала доверие и лояльность многих производителей, дистрибьюторов, а также архитекторов, строителей и конечных потребителей окон из ПВХ. Deceuninck Group обслуживает клиентов в 91 стране мира, имеет 15 заводов и 22 склада в 19 странах.

В России концерн представлен подразделением ООО «Декёнинк Рус», которое работает в стране больше 25 лет, имеет собственное производство в подмосковном Протвино, оборудованное по последнему слову техники. На предприятии, кроме инновационного ПВХ-профиля, производят также собственное долговечное уплотнение из термоэластопласта со сроком службы 20 лет. Общее количество сотрудников в России – более 150 человек.

Компания дважды становилась лауреатом премии в области энергосбережения «Берегите энергию», а также независимой премии «Время инноваций» и профессионального конкурса «Инновации в строительстве». Кроме того, АЦ Национального рейтингового агентства присудил всем профильным системам Deceuninck самый высокий рейтинг ПВХ – «А+».

Мы побеседовали с генеральным директором ООО «Декёнинк Рус» Евгением Пчелинцевым.



– Евгений Алексеевич, сейчас экономика России переживает тяжёлые времена. Как, на ваш взгляд, будет развиваться ситуация на оконном рынке в ближайшей перспективе?

– Очевидно, что работа на рынке в наступившем году будет ещё более сложной, чем в прошлом, поскольку бизнес сегодня оказался в положении, когда горизонт планирования сократился до нескольких дней. Разрыв логистических цепочек, высокие темпы роста себестоимости сырья, ускорение инфляции и снижение покупательной способности населения – всё это не способствует развитию бизнеса. Делать долгосрочные прогнозы сейчас практически невозможно.

Стоит отметить, что на сегодняшний день спрос на нашу продукцию довольно высокий, производство полностью загружено заказами. Однако всё зависит от того, как будет развиваться ситуация дальше. Традиционно любой кризис вызывает сначала небывалый спрос на строительные материалы в целом и окна в частности. Это обусловлено желанием людей вложить деньги, чтобы они не обесценились, ожиданием роста цен и стремлением быстрее закрыть уже имеющуюся потребность. Тем не менее в ближайшей

перспективе падение продаж в большинстве отраслей неизбежно, и наша также не станет исключением. Со снижением доходов людям станет не до улучшения жилищных условий и, соответственно, не до замены окон. Тем не менее программы государственной поддержки и субсидирование ипотеки под объявленные недавно 9% смогут немного поддержать рынок недвижимости. Это даёт надежду на то, что на строительном рынке падение будет не слишком драматичным.

Если говорить о розничных продажах, спрос уже заметно сместился в сторону более дешёвых оконных систем, и этот тренд, скорее всего, будет усугубляться. Тенденция, когда покупка окна откладывается либо выбор делается в пользу самого экономичного варианта, – вполне логичное развитие текущей ситуации.

– Какие проблемы в вашем секторе бизнеса вы считаете основными? Как удаётся с ними справляться вашей компании?

– Нестабильность на политической арене влияет на всю экономику в стране, и мы, как крупный производитель, естественно, также ощущаем это негативное влияние. В такой ситуации выживут только сильнейшие, заняв освободивши-

еся ниши. На сегодняшний день мы уже успешно преодолели первый шок, возникшие трудности с логистикой и изменили нашу продуктовую корзину в связи с новыми ограничениями по импорту. Что касается финансовой ситуации, наша компания с уверенностью смотрит в будущее, поскольку в прошлом году мы провели оптимизацию всех бизнес-процессов, и теперь наша главная задача – продолжать адаптироваться к изменившимся условиям работы и сохранять конкурентоспособность. Мы и дальше планируем развивать продажи во всех регионах присутствия, оказывать поддержку существующим партнёрам и стараться привлекать к сотрудничеству новых переработчиков. Особое внимание будем уделять сегментам загородного строительства и многоквартирных домов, в которых видим перспективы, учитывая ассортимент и технические характеристики профильных систем Deceuninck.

– Как вы считаете, какие продукты компании Deceuninck будут наиболее востребованы у конечного потребителя для загородных домов?

– Сегмент загородного строительства за последние три года существенно вы-



Миф о токсичности пластиковых окон, пожалуй, один из самых первых, появившихся среди потребителей. Хотя при производстве некоторых деревянных окон для защиты от деформации используется гораздо больше пропиток с сомнительным химическим составом.

Связано это мнение о «вредности» пластика, прежде всего, с тем, что некоторые химические соединения, входящие в ПВХ-смесь, могут содержать оксид свинца, который является стабилизатором и увеличивает срок службы окна. На самом деле ничего вредного в этой добавке нет, поскольку свинец находится в этом соединении в связанном виде и абсолютно безвреден. В Европе оксид свинца перестали использовать вовсе не из-за того, что он сам по себе вреден, а для того, чтобы косвенно не стимулировать его производство в чистом виде. Именно по этой причине он был полностью выведен из состава ПВХ-смеси оконного профиля концерна Dseupinck и заменён на кальций-цинковые стабилизаторы. Решение о переходе на использование более экологичного стабилизатора было принято, прежде всего, потому, что это положительно влияет на окружающую среду и улучшает экологическую безопасность предприятия.

Также важный аспект, вызывающий много споров, – это невозможность утилизации естественным биологическим путём, как, например, дерева. Пластик действительно не разлагается в природе, и выброшенное на свалку старое

рос – люди стремятся покинуть большие города, и при этом всегда встаёт вопрос об экономии средств на отоплении дома. Ни для кого не секрет, что через некачественные окна теряется до 40% тепла, поэтому энергоэффективные конструкции набирают всё большую популярность. Одним из самых востребованных наших продуктов стала профильная система «Фаворит Спэйс»: она имеет очень высокий показатель энергосбережения ($0,87 \text{ м}^2 \times ^\circ\text{C}/\text{Вт}$), который даже позволяет нивелировать незначительные ошибки при монтаже. Главное преимущество такого окна – дополнительный 3-й контур уплотнителя, который исключает продувание даже в зоне петли, где один из уплотнителей часто заламывается. Комфорт и тишина в помещении также обеспечиваются благодаря шестикамерному профилю шириной 76 мм и возможности установить широкий стеклопакет. Профиль «Фаворит Спэйс» экологичен и отличается долговечностью использования – до 60 лет. А главное – этот инновационный продукт является идеальным решением с точки зрения соотношения «цена – качество».

Интересна эта оконная система и широкой цветовой гаммой, которая обеспечивает оригинальный внешний облик и позволяет строителям предлагать необычные архитектурные решения. На сегодняшний день мы предлагаем нашим клиентам более 35 цветов ламинационной плёнки и три цвета основы профилей: белый, серый и коричневый.

– Когда речь идёт о ПВХ, то вполне естественным кажется вопрос о его экологичности. Насколько безопасна для здоровья человека ваша продукция?

– Экологичность – очень широкое понятие. Говоря о «неэкологичности» пластиковых окон, чаще всего имеется в виду их вред для здоровья человека. Конечно, всё это совершенно надуман-

ная история, поскольку мы давно пьём из пластиковых бутылок, используем для кипячения пластиковые чайники, употребляем в пищу продукты из пластиковых упаковок, зная, что они совершенно безвредны. Никаких научных доказательств негативного воздействия на человека химических соединений, присутствующих в качественной ПВХ-смеси оконного профиля, на самом деле не существует. В современном мире гораздо большее влияние на наше самочувствие оказывают выхлопные газы автомобилей, но, кажется, никто не собирается отказываться от их использования.



пластиковое окно может пролежать там несколько сотен лет, однако ПВХ имеет и очень ценное свойство – способность к 100%-ной переработке и новому циклу жизни. К сожалению, в России пока не существует масштабных централизованных программ по сбору и утилизации пластика, в том числе оконного профиля, но некоторые производители уже активно используют «вторичку» в своём производстве, как подавляющее большинство европейских производителей. И данная тенденция набирает силу. Ведь если подойти к переработке и контролю вторичного сырья правильно, то и качество окон не пострадает, а отходов на планете станет намного меньше.

Отдельно стоит отметить, что на сегодняшний день некоторые недобросовестные производители действительно пытаются экономить на материалах, из которых изготавливается оконный профиль, используя более дешёвое сырьё в составе ПВХ. А потому, сэкономив на окне, покупатель может столкнуться с тем, что профиль пожелтеет, деформируется или начнёт издавать неприятный запах.

На сегодняшний день покупателю крайне сложно самому разобраться в тонкостях производства оконного про-

– Мы не просто продаём инновационный продукт европейского качества, мы предоставляем строительным компаниям и девелоперам целый комплекс дополнительных услуг. Для этого в нашей компании собрана команда технических экспертов, которая готовит расчёты по статике, даёт рекомендации по выбору профильных систем, рекомендует, какие стеклопакеты, фурнитура и механизмы открывания будут наиболее целесообразны в каждом отдельном случае и, главное,



филя. Именно поэтому АЦ Национального рейтингового агентства (НРА), которое известно своими авторитетными оценками в финансовой, строительной и других сферах, разработал рейтинг качества материалов для оконного ПВХ-профиля. Компания Deseuninck («Декёнинк») первой получила наивысший рейтинг качества материала оконного ПВХ-профиля («А+») для всех своих профильных систем. Таким образом, покупая окна из профилей Deseuninck, вы можете быть полностью уверены в экологической безопасности продукции.

– Возвращаясь к строительной отрасли: как Deseuninck выстраивает свою работу с застройщиками? В чём отличительные особенности работы в сегменте новостроек?



как можно оптимизировать себестоимость окна без ущерба для его потребительских свойств. То есть мы отталкиваемся от конкретного проекта, чтобы обеспечить оптимальный результат – готовое, всесторонне выверенное решение. Оно учитывает все важные факторы: особенности архитектуры, размеры проёмов, региональную климатическую специфику, ветровые нагрузки и многие другие особенности.

– Какие новые продукты вы предлагаете на строительном рынке в настоящее время?

– Если говорить о новинках, то относительно недавно мы вывели на рынок уникальный по своим характеристикам продукт – систему BAUTEC URBAN. Это тёплая пятикамерная оконная система шириной 71 мм. Её главная отличительная особенность – дополнительный уплотнитель под кромкой стеклопакета, который улучшает теплофизику краевой зоны. Профиль створки оснащён специальным капельником для стока воды в дренажную зону рамы, это защищает элементы фурнитуры от капель воды. Высота нахлёста створки на раму увеличена до 9 мм, что позволяет минимизировать вероятность ошибок при производстве и, соответственно, снижает риск продуваний. Мощное армирование импоста увеличивает надёжность окна и расширяет возможности по изготовлению панорамных конструкций. Чтобы профиль сочетался со всей палитрой ламинационных плёнок, система предлагается в трёх цветах основы: белый, коричневый, серый. Кроме того, в местах соединения рамы со створкой вы не увидите никаких шурупов, поскольку в системе используется эстетичный тёплый пластиковый соединитель. Благодаря всем этим техническим характеристикам окна из этого профиля будут востребованы как в многоэтажном, так и в загородном строительстве.

Стоит отметить, что теперь в погоне за снижением стоимости квадратного метра поставить совсем дешёвые окна в новостройке уже не получится, поскольку свод правил «Строительная климатология» существенно повысил требования к теплоизоляционным свойствам окон на всей территории России. В частности, по новым нормам в Московском регионе коэффициент приведённого сопротивления теплопередаче оконной конструкции должен составлять $0,66 \text{ м}^2 \cdot ^\circ\text{C}/\text{Вт}$. Показатели наших профильных систем существенно превосходят требование норматива. И этим в том числе объясняется рост популярности нашей продукции у застройщиков. Оконные системы «Декёнинк» – это репутация, подтверждённая временем, в сочетании с самыми инновационными решениями, и мы делаем всё, чтобы ей соответствовать!

Подготовил Сергей Миронов



**«РОТО ФРАНК» —
надежный
производитель
оконной и дверной
фурнитуры**



Roto Frank Holding AG

Транснациональная компания
по производству оконной и дверной
фурнитуры

Roto FTT Russia

Российское подразделение «Оконные и дверные технологии» глобально ориентированной компании Roto Frank Holding AG разрабатывает, производит и продает фурнитуру для окон и наружных дверей для всех способов открывания и видов профиля.



✈️ [rotorussiadigital](#)

21-23 ИЮНЯ 2022 ГОДА

МОСКВА, ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ,
КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ 12



РВВ Российская ассоциация
водоснабжения
и водоотведения



VI ВСЕРОССИЙСКИЙ
ВОДНЫЙ КОНГРЕСС

2022

**ГЛАВНЫЙ ВОДНЫЙ
ФОРУМ СТРАНЫ**

ПОВЕСТКА ОБСУЖДЕНИЯ 2022

- ✓ Водохозяйственный комплекс в условиях международных санкций и нестабильной экономики: меры финансовой, технологической и логистической поддержки в целях обеспечения устойчивого функционирования
- ✓ Национальные проекты «Экология» и «Жильё и городская среда»: как обеспечить реализацию мероприятий в полном объеме в новых экономических реалиях. Реструктуризация мер государственной поддержки
- ✓ Импортозамещение оборудования для водного хозяйства: новые программы поддержки российских производителей и стимулирование развития новых технологий
- ✓ Трансформация экологической повестки в водохозяйственном комплексе в новых условиях: как сохранить экономическую эффективность и учесть «зеленые» требования при ограниченных финансовых ресурсах
- ✓ Технологическое обеспечение экологических и природоохранных мероприятий промышленных водопользователей: где искать оборудование, подрядчиков и комплектующие для новых и действующих проектов
- ✓ Фокус на Китай, страны ЕАЭС и Индию: технологическое сотрудничество в природоохранной и экологической сфере
- ✓ Приоритетные шаги по снижению регуляторных барьеров и упрощению административных процедур в экологической сфере: пересмотр рыбохозяйственных нормативов, разрешение сбросов сточных вод на рельеф и другие системные изменения в природоохранном законодательстве

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

+7 (495) 055-23-17

WATERCONGRESS.RU

