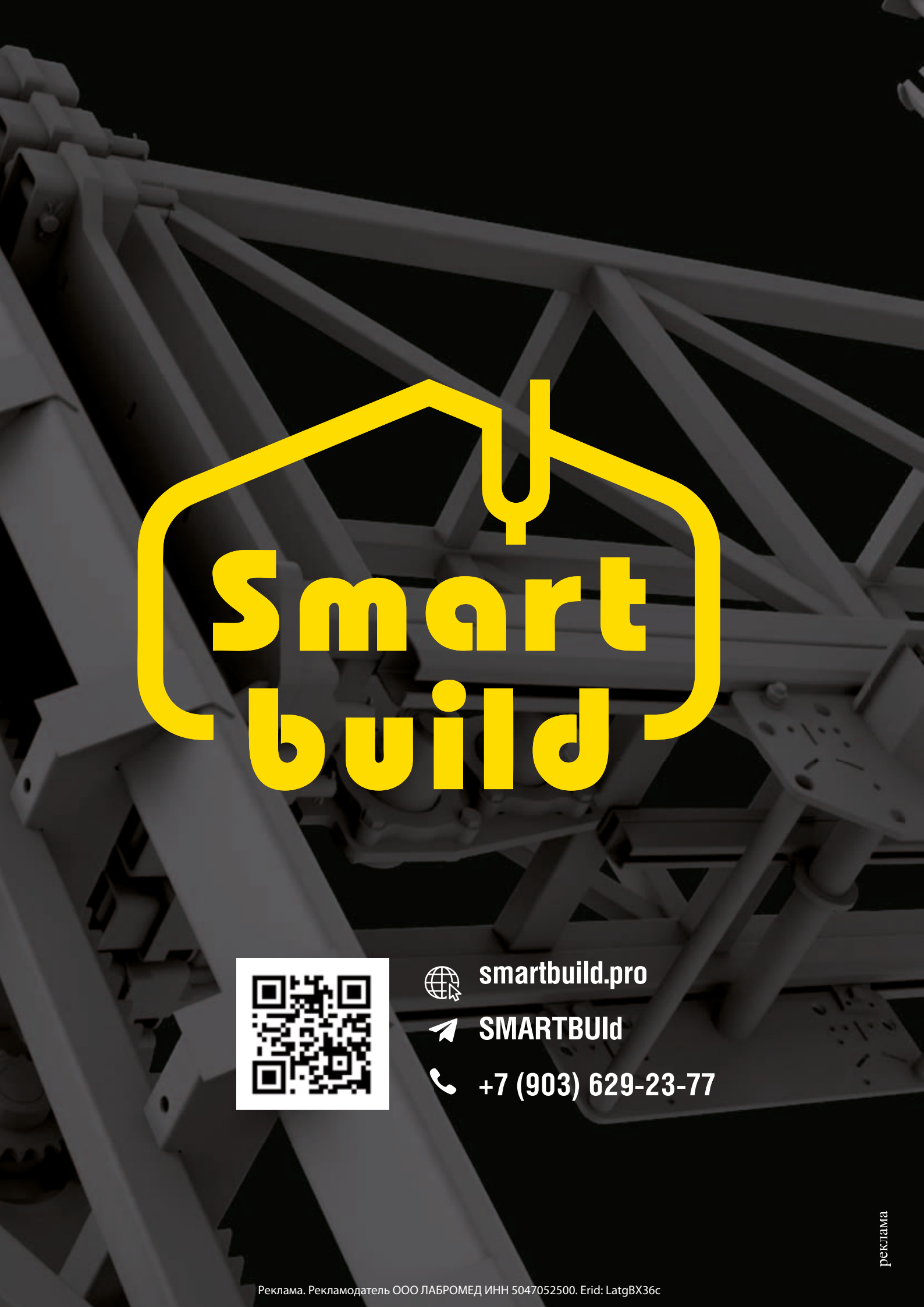
БИЗНЕС
ДИАЛОГ
МЕДИА
business dialog media
№ 3 апрель 2024

КАК СПОСОБ БИЗНЕС ПОЗНАНИЯ МИРА

ТЕМА НОМЕРА:
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ТЕРРИТОРИЯ НОМЕРА:
ГОРОДСКОЙ ОКРУГ ХИМКИ

АРТУР КАРИМОВ: «СВОЮ МИССИЮ Я ВИЖУ В ТОМ, ЧТОБЫ, КАК ЛИДЕР ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ, ИДТИ ВПЕРЁД КУРСОМ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ ВЛАДИМИРА ПУТИНА»


Smart build
smartbuild.pro
SMARTBUId
+7 (903) 629-23-77
реклама
Реклама. Рекламодатель ООО ЛАБРОМЕД ИНН 5047052500. Erid: LatgBX36c

Бизнес-Диалог Медиа
www.rbgmedia.ru
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров
Главный редактор: Мария Суворовская
Редактор номера: Елена Александрова
Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач
Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».
Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.
Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23,
e-mail: mail@b-d-m.ru
Тел.: +7-495-730-55-50
Подписано в печать 23.04.2024 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:

		Размещение на первой обложке +	
1 полоса внутри журнала	72 000 рублей	6 полос внутри журнала	от 470 000 рублей.
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей	2-я полоса обложки	70 500 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей	3-я полоса обложки	66 500 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 рублей.	4-я полоса обложки	79 500 рублей.

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

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ
Компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»
Сергей Валерьевич Шкедин

КОМИТЕТ ПО АПК
Анастасия Геннадьевна Романовская –
руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»

КОМИТЕТ ПО ESG
Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ
Елена Александровна Мякотникова –
директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ
Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ
Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ
Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА
Антон Александрович Левдонский – старший менеджер
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»

КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ
Сергей Андреевич Ватажицын,
ООО «Вайландт Электроник»

КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ
Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

5	НОВОСТИ **МИНИСТЕРСТВА ИНВЕСТИЦИЙ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАУКИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**
6	**ДЕНИС ФРАНЦУЗОВ: «ТПП МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ** ПРИЗВАНА СТАТЬ ВАШИМ ОЧЕНЬ БЛИЗКИМ И НАДЁЖНЫМ ПАРТНЁРОМ»
10	**АРТУР КАРИМОВ:** «СВОЮ МИССИЮ Я ВИЖУ В ТОМ, ЧТОБЫ, КАК ЛИДЕР ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ, ИДТИ ВПЕРЁД КУРСОМ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ ВЛАДИМИРА ПУТИНА»
16	**АНДРЕЙ СУХОРУКОВ, ГК «ТЕМОНТЕН»:** «ЧТОБЫ БЫТЬ И ОСТАВАТЬСЯ ЛУЧШИМИ, НЕОБХОДИМО ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД!»
20	**АЛЕКСАНДР ГАЛИН, «ИНТЕЛБИО»:** «СЕКРЕТ РАЗВИТИЯ ВСЕГДА ОДИН – ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНАЯ И ДОБРОСОВЕСТНАЯ РАБОТА»
24	**ВЛАДИМИР МАРКОВ, ДМИТРОВСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД:** «МЫ ПРОИЗВОДИМ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НУЖД ВАГОНОРЕМОНТНЫХ И ЛОКОМОТИВОРЕМОНТНЫХ ДЕПО»
28	**«ОБОСОБЛЕННОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ «СОЮЗА ТПП МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ» ПО ГОРОДСКОМУ ОКРУГУ ХИМКИ»:** «МЫ ОКАЗЫВАЕМ ВСЕСТОРОННЮЮ ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ!»
32	**МИР ЖЕНЩИНЫ:** ПРЕКРАСНЫЙ, МНОГОГРАННЫЙ, УНИКАЛЬНЫЙ
36	**ДЕНИС БЕЛЯЕВ, MGM LOGISTIC:** «МИССИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ – ПЕРЕВОЗИТЬ ГРУЗЫ И ОФОРМЛЯТЬ ТОВАРЫ С ВЫСОЧАЙШИМ КАЧЕСТВОМ, СПОСОБСТВУЯ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОЦВЕТАНИЮ РОССИИ»
40	**ЖАННА АНДРЕЕВА:** «ВОЗМОЖНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ НАШИМИ СТРЕМЛЕНИЯМИ И ВЕРОЙ В ИХ ВОПЛОЩЕНИЕ»
44	**ИРИНА ИВАЩЕНКО, «ТД ШОКОЛАДА»:** «ДЛЯ МЕНЯ ШОКОЛАД – ДЕЛО ВСЕЙ МОЕЙ ЖИЗНИ!»
48	**СЕРГЕЙ ШВЫРЯЕВ:** «ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ SKYLON НЕ ЗНАЮТ ГРАНИЦ, ОТКРЫВАЯ МИР ПАРТНЁРСТВ И СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ»
52	**ХОНДАМИР МУРАТОВ, «СТРОЙ ТЕПЛО»:** «МЫ СЧИТАЕМ – КОГДА ОДНА ДВЕРЬ ЗАКРЫВАЕТСЯ ПЕРЕД НАМИ, НАДО ПОМНИТЬ, ЧТО ПО ВСЕМИРНОМУ ЗАКОНУ СОХРАНЕНИЯ ЭНЕРГИИ ГДЕ-ТО НЕПРЕМЕННО ОТКРОЕТСЯ ДРУГАЯ!»

РЕСТОРАНЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ В МОСКВЕ, КУДА ХОЧЕТСЯ ВОЗВРАЩАТЬСЯ

Дни рождения, свадьбы, выпускные, презентации брендов или open-air корпоративы – любой важный повод заслуживает грандиозного воплощения и тщательной подготовки. Для того чтобы мероприятие удалось, необходимо выбирать проверенные места. Делимся с вами самыми атмосферными и интересными площадками для проведения особенных вечеров в Москве.

РЕСТОРАНЫ-ЯХТЫ «ЧАЙКА» И «ЛАСТОЧКА».

Команда Yacht Event предлагает восемь банкетных залов и семь VIP-кабинетов на воде с панорамным видом на места, ставшие визитными карточками города. Организация мероприятия «под ключ», бесплатная парковка с сервисом valet parking, средиземноморская кухня, а главное, возможность забронировать корабль полностью с прогулкой по Москве-реке – это лишь часть преимуществ для проведения мероприятия в атмосфере высоких стандартов яхтенного сервиса.

https://www.yacht-event.ru/
+7 (495) 765-11-01
«Чайка»: Краснопресненская набережная, 12А.
«Ласточка»: Лужнецкая набережная, причал Лужники. Южный.

РЕСТОРАН «ВЕСНА» НА НОВОЙ РИГЕ.

Для тех, кто предпочитает скрыться от городской суеты и перенестись в атмосферу лёгкости и беззаботности, рекомендуем обратить внимание на ресторан Vesna на Новой Риге. Лучшее место для семейных торжеств предлагает сразу несколько локаций для частных и корпоративных мероприятий: это основной зал со специальной детской зоной и зелёная летняя веранда до 100 гостей с мягкими шезлонгами, качелями и плетёными креслами.

https://vesna-event.ru/
+7 (495) 280-38-98
Московская область, Центральная улица, 33к1.

РЕСТОРАН TOUCH CHEF'S PLACE & BAR.

Если вы желаете по-настоящему удивить гостей, остановите свой выбор на ресторане Touch Chef's Place & Bar с тремя банкетными залами от 8 до 60 гостей. Бренд-шеф Никита Кузьменко создаёт здесь новую русскую кухню и воплощает философию «прикосновения» в персонализированных сетах. Дополнить яркие и необычные сочетания можно авторскими коктейлями.

https://event.touchgroup.ru/
+7 (495) 782-77-57
Садовническая наб., 7.

РЕСТОРАН-ОСОБНЯК UNICA И ДВА СЕКРЕТНЫХ БАРА SEGRETO.

Двухэтажный особняк расположился в уютном сквере Благовещенского переулка и предлагает гостям три банкетных зала в разной стилистике. В локации на Патриарших объединилась атмосфера светского салона, камерного бара с диско-шаром и итальянского ресторана с белыми скатертями – настоящий баланс классики и современности. В праздничном меню представлены блюда итальянской кухни, лучшие экспонаты обширной винной карты и нетривиальные коктейли на любой вкус.

https://unica-segreto.ru/
+7 (909) 949-50-85
Благовещенский пер., 10, стр. 2.

РЕСТОРАН MADY & MADISON EVENT HALL.

Визитная карточка района метро «Динамо» Madison Event Hall переносит гостей в эпоху ар-деко, где можно насладиться необычными сочетаниями Европы и Азии и коктейльной картой американской классики 40-х годов прошлого столетия. В основном зале на 150 человек есть всё необходимое для мероприятия: сцена, техническое оснащение, акробатические подвесы для воздушных гимнастов. Для частных вечеринок в жаркий сезон выбирают летнюю веранду до 70 гостей.

https://madybanket.ru/
+7 (495) 262-06-06
Ленинградский проспект, 31а, стр. 1.

На правах рекламы

ГЛАВНОЕ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЕ СОБЫТИЕ ДЛЯ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ!

18–20 ИЮНЯ 2024

ЦВК ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА, КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБЕРАЖНАЯ 14

- > 76 субъектов РФ
- > 6000 посетителей
- > 15 стран участников
- Все отрасли водопользования и сферы водного хозяйства на одной площадке
- Более 30 мероприятий деловой программы: пленарные заседания, круглые столы, панельные дискуссии
- Ключевые спикеры: власть, бизнес, эксперты, наука, госкорпорации и институты развития
- Масштабная выставочная экспозиция: стенды регионов, промпредприятий, производителей и поставщиков оборудования
- > 100 представителей федеральных и отраслевых СМИ
- Подписание соглашений о сотрудничестве и совместных проектах

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ ВСЕРОССИЙСКОГО ВОДНОГО КОНГРЕССА И ВЫСТАВКИ VODEXPO

Организаторы

Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения

СФ Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации

WATERCONGRESS.RU
VODEXPO.RU
+7 (495) 055 23 17

INFO@WATERCONGRESS.RU
INFO@VODEXPO.RU
INFO@RAWW.RU

Реклама. Рекламодатель ООО РАВВ-КОНГРЕСС ИНН 7736296977. Erid: LatgBk4cm

В ПОДМОСКОВЬЕ ЗАПУСТЯТ БОЛЕЕ 140 НОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА «ЗЕМЛЕ ЗА 1 РУБЛЬ»

Благодаря подмосковной программе поддержки развития импортозамещения «Земля за 1 рубль» в Московской области появится более 140 новых производственных предприятий. Об этом сообщает пресс-служба Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области.

«На сегодняшний день региональной программой «Земля за 1 рубль» воспользовались 138 компаний, которые реализуют 142 инвестиционных проекта на предоставленных участках. Суммарный объём заявленных инвестиций в строительство и запуск новых предприятий составляет 104,8 млрд рублей. В совокупности на этих производствах будет создано 12,5 тыс. рабочих мест для жителей Подмосковья», – рассказала заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Одним из первых получателей земли по региональной программе в Московской области в 2022 году стал машиностроительный завод «Тонар» – производитель прицепной техники. Он же первым завершил строительный этап своего инвестпроекта: один из построенных цехов был введён в эксплуатацию ещё в конце прошлого года. Сопровождение этого проекта, как и всех других инвестпроектов в Подмосковье, осуществлялось в рамках регионального инвестиционного стандарта, что позволило обеспечить высокую скорость прохождения всех этапов реализации.

«Почти за два года под реализацию инвестпроектов в аренду по льготной ставке предоставлено более 160 земельных участков общей площадью порядка 650 гектаров. Инвесторами востребованы участки от 1 до 70 гектаров. В основном проекты направлены на импортозамещение в строительной сфере, машиностроении, пищевой и лёгкой промышленности. Всего же законом определено 29 отраслей», – добавила министр имущественных отношений Московской области Наталья Адигамова.

Подать заявку на получение земельного участка в рамках программы «Земля за 1 рубль» могут ИП и юридические лица, которые готовы создавать и развивать импортозамещающие производства в Московской области.

Подобрать земельный участок для реализации проекта и подать заявку на его получение можно на Инвестиционной карте Московской области: https://invest.mosreg.ru/investor/map.

Источник: https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/09-02-2024-13-38-26-bolee-140-novykh-predpriyatiy-zapustyat-v-podmosko

«БИЗНЕС МОЛОДЫХ»: САМОЕ МАСШТАБНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СОБЫТИЕ ВЕСНЫ

С 18 по 26 мая 2024 года в Москве состоится Всероссийский фестиваль молодёжного предпринимательства в рамках международной выставки-форума «Россия».

Фестиваль молодёжного предпринимательства – это площадка для молодых людей из регионов Российской Федерации, которая покажет участникам, как реализовать себя и свои бизнес-идеи, получить поддержку и знания, а также познакомит с проектами трека «Росмолодёжь.Бизнес» и экосистемы Росмолодёжи.

Основной тематикой фестиваля станет образ сильной страны, где есть всё для реализации молодёжи. Каждый день будет посвящён разным видам предпринимательства, представленным в округах России, что позволит создать масштабное видение бизнес-процессов в нашей стране:

- 18-19 мая – «День семьи»;
- 21 мая – «Карьера в бизнесе»;
- 22 мая – «Культурное предпринимательство»;
- 23 мая – «Инновационное предпринимательство»;
- 24 мая – «Социальное предпринимательство и социальная ответственность бизнеса»;
- 25 мая – «Сетевой бизнес»;
- 26 мая – «День российского предпринимательства».

Стать участниками могут представители общественных организаций, действующие молодые предприниматели и заинтересованные в ведении предпринимательской деятельности лица от 15 до 35 лет (включительно).

Всем участникам необходимо пройти регистрацию на IT-платформе «Росмолодёжь.Бизнес» и подать заявку на участие в фестивале до 26 мая 2024 г. 23:59 (мск) на сайте: https://rosmolbusiness.ru/.

Источник: https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/26-04-2024-13-51-35-biznes-molodykh-samoe-masshtabnoe-predprinimatelsk

Союз «Торгово-промышленная палата Московской области» основан в 1995 году и объединяет крупный, средний и малый бизнес, профессиональные и отраслевые союзы, ассоциации, зарегистрированные на территории Подмосковья. Сегодня ТПП – ведущее объединение товаропроизводителей и предпринимателей Московской области. Отстаивая интересы бизнеса в органах государственной власти и местного самоуправления, Торгово-промышленная палата Московской области воспринимается обеими сторонами как инициативный, профессиональный и надёжный партнёр.

«В интересах бизнеса, во благо Подмосковья!» – этому девизу палата остаётся верна уже почти 30 лет.

ТПП МО содействует предпринимательской деятельности, установлению и развитию деловых связей с регионами РФ, с ближним и дальним зарубежьем, организует встречи, конференции, обмен опытом и информацией. И конечно, помогает подмосковному бизнесу в борьбе с вызовами времени, которые в последние годы стали и разнообразнее, и жёстче. О том, в чём и как именно, – в интервью с президентом Торгово-промышленной палаты Московской области Денисом Французовым нашему изданию.

ДЕНИС ФРАНЦУЗОВ: «ТПП Московской области призвана стать вашим очень близким и надёжным партнёром!»

– Денис Евгеньевич, в 2021 году – на десятом съезде Союза «Торгово-промышленная палата МО» – вы были выбраны президентом одного из самых крупных подразделений сети ТПП РФ. Каких успехов вам удалось добиться по прошествии двух лет работы, несмотря на сложный экономический кризис? Какой стратегии вы придерживались всё это время?

– Наши достижения – это, прежде всего, высокое качество выполнения тех задач, которые перед нами поставили наши федеральные коллеги, Закон РФ о торговле и промышленности и Конституция РФ в целом. Но оценку качеству нашей работы, безусловно, даёт бизнес, с которым мы работаем.

Этот год по ряду причин был достаточно трудным, а если взять чуть более длительный отрезок времени, то, как мы помним, сначала был COVID с его ограничениями, плавно сменившийся периодом серьёзных санкций против нашей страны. В трудную минуту всегда требуется помощь, и бизнес здесь не является исключением. И конечно, роль палаты в этих обстоятельствах стала ещё более актуальной. Вопросов, которые нам задавали и в период пандемии, и в период санкций, было невероятное количество. Привычные механизмы работы были нарушены как в России, так и за рубежом. Внутри страны возникла нехватка как средств производства, так и технологий.

Во многом изменился привычный режим взаимодействия между звеньями экономической системы. И мы вместе с нашими предприятиями по сей день очень плотно работаем над этими сложными задачами, разрешая логистические, финансовые, кадровые вопросы. Самый актуальный момент и большое наше достижение – то, что нам удаётся выстроить принцип кооперации, сотрудничества бизнеса с бизнесом, и делаем мы это весьма успешно.

Эффект, ожидаемый от санкций недружественными странами при их введении, – классический «раскол рядов». В пику этому плану у нас произошло «смыкание рядов»: бизнес стал ближе друг к другу. Коммуникация деловых кругов разных секторов сейчас находится на самом высоком уровне, и это очень важно. Взять хотя бы работу по импортозамещению: например, у меня есть предприятие, и на нём станок, и в нём выходит из строя деталь. А поставка таких деталей прекращена из-за санкций… И тут владелец бизнеса из другой отрасли, из механообработки, но тоже из нашего региона, предлагает: «Мы готовы изготовить эту деталь для вашего станка!»

Это и вашему заводу выгодно, и предприятию-изготовителю; и в целом экономика растёт, поднимается производство отечественной продукции. Благодаря подобному сотрудничеству масштабируются заказы для малых предприятий нашего региона, что очень значимо.

– Можно сказать, это ваша стратегия – налаживание эффективного диалога между бизнесом и бизнесом и между бизнесом и властью?

– Отношения бизнеса и власти – это, наверное, параллельная линии «бизнес бизнесу» стратегия, потому что бизнес в любом случае работает в рамках тех правил, которые установлены нашим государством, нормативными документами – как федеральными, так и региональными. Взаимодействие с органами власти остаётся стратегическим, поскольку очень важно правильно и своевременно реагировать на потребности бизнеса для обеспечения общих задач. Ради успешного развития экономики бизнесу нужно создать все условия для достижения высоких результатов. И тут, конечно, важно нормативное регулирование. Как пример: по сей день сохранились моратории, введённые в трудные времена, на определённые действия со стороны контрольно-надзорных органов. Но, кроме этого, актуальна ещё масса всевозможных законодательных инициатив. И в этой плоскости мы очень плотно работаем с министерствами, и не только с теми, что впрямую «отвечают за бизнес», а со всеми. Бизнес ведь очень многогранен, он охватывает и здравоохранение, и образование, и спорт. Мы представляем его и действуем в его интересах во всех отраслях.

– Какими успехами особенно гордитесь? К каким показателям стремитесь?

– Если говорить о показателях работы, хочу отметить, что наша палата является в том числе и экспертной организацией, одной из самых крупных в России. В 2023 году система ТПП отметила столетие экспертизы торгово-промышленной палаты. Накоплен огромный опыт в различных сферах экспертной деятельности. И один из показателей – наши кадры, специалисты, уникальные эксперты, которыми мы обладаем. При этом мы постоянно повышаем их квалификацию. Стоит и задача омоложения коллектива, конечно, не путём расставания с нашими опытными коллегами, а с помощью увеличения количества экспертов, в том числе привлечения грамотной и талантливой молодёжи. На сегодняшний день в областной палате работает около 200 экспертов, и это самое большое их количество в палатах всей Российской Федерации. Мы несколько лет назад ввели профессиональный праздник – День эксперта, который отмечаем в коллективе с участием наших федеральных коллег. Проходит форум-семинар по экспертной деятельности, где обсуждаются наиболее важные и проблемные вопросы, с которыми сталкиваются эксперты, строятся планы на развитие этого направления. Экспертное направление и, в частности, его кадры являются важным элементом нашей работы. И вот этим своим ресурсом у нас есть все основания гордиться.

– У нас есть внутренняя работа палаты, которая, наверное, многим незаметна, не сильно публична и где-то монотонна. Но мы с нашими коллегами-экспертами договорились вот о чём.

Экспертиза, с одной стороны, – это всего лишь оказанная нашим предприятиям «сухая» услуга в ситуации, когда им необходима экспертная оценка. Но давайте смотреть глубоко: какие процессы привели к тому, что она необходима? Вот, к примеру, у нас есть такой вид услуг, как государственная экспертиза, подтверждающая производство продукции на территории РФ. Эта экспертиза необходима для внесения в реестр министерства промышленности и торговли, что позволяет осуществлять поставку этой российской продукции для нашего государства. И, казалось бы, можно просто сделать эту экспертизу и сказать компании: «До свидания!» Но что мы получили в итоге этой экспертной деятельности? Огромный багаж знаний: что производится в Московской области и имеет статус российского. Понимаете, насколько это важно? И теперь, если необходимо импортозаместить какую-то деталь, мы обращаемся в этот наш, назовём так, центр компетенции и из того перечня предприятий, который мы сформировали, можем выявить, кто сегодня может сделать, например, электродвигатель, или лопасти, или другие какие-то изделия. А затем – передать информацию предприятию, которое в этих изделиях нуждается. И сегодня для нас это приоритет: обеспечивать компании информацией о том, какие их подмосковные коллеги могут поставить им продукцию взамен той, которая на сегодняшний день стала недоступной от поставщиков из недружественных стран.

– Каковы на сегодняшний день приоритетные направления деятельности Союза «ТПП МО»? Какие направления работы ТПП считаете самыми важными вы?

И второе приоритетное направление – экспорт. По итогам 2023 года выявлен

рост экспорта из Московской области. И показатель даже выше, чем был в 2021 году.

Для нас это направление очень важно, потому что мы прекрасно понимаем, что производителям, которые сегодня занимаются экспортом, необходимо помогать находить пути решения тех задач, с которыми они при этом сталкиваются. Это и логистика, и обеспечение движения денежных средств, и многие другие вопросы. И сегодня вместе с коллегами из институтов развития, из правительства Московской области мы очень плотно работаем для того, чтобы экспорт из Подмосковья осуществлялся беспрепятственно. И мы видим постоянный его прирост, в том числе за счёт экспорта в страны Латинской Америки, Африки, да и в страны СНГ, такие как Белоруссия, Азербайджан и другие. Важны, конечно, Турция, Индия, Китай. И это второе наше приоритетное направление – обеспечение условий для экспорта наших предприятий. Здесь, повторюсь, мы действуем как центр компетенции, реализуя не только наши знания, но и аппараты торгово-промышленной палаты.

У нас есть возможность аккумулировать опыт предприятий, которые входят в ТПП и уже преодолели какие-то трудности, есть информационные источники, в которых они могут поделиться, как решают подобные вопросы. Поэтому другим производителям, сталкивающимся с похожими ситуациями либо могущим столкнуться в будущем, понятнее, как нужно действовать. И это тоже продвижение концепции «сомкнутых рядов».

– Система Союза «ТПП МО» представлена более чем в 40 муниципальных образованиях Московской области. Насколько эффективно ведётся работа подразделениями в городских округах? Чей вклад вам особенно хотелось бы отметить? Есть ли данные, сколько членов во всех подразделениях ТПП Московской области?

– Сегодня в торгово-промышленных палатах присутствует 49 муниципальных образований. Насчёт того, какие можно было бы выделить: нужно понимать, что в Подмосковье очень разные регионы. Есть густонаселённые промышленные центры, а есть отдалённые территории, где работает в основном малый и микробизнес. И подходы к ним должны быть абсолютно разными.

Наше подразделение в Электростали, например, очень активно ведёт работу с промышленными предприятиями, постоянно держит руку на пульсе, исходя из тех процессов, которые осуществляются именно в этом городском округе. Энергичный руководитель и подразделения в городском округе Химки, там не только осуществляют эффективную работу с предприятиями, но даже проводят международные встречи, в том числе, например, и с представителями стран Африки. Ну и, соответственно, там, где активные, небезразличные руководители ТПП, где говорят на одном языке с бизнесом, выстраивают конструктивные диалоги с формами местного самоуправления, там и бизнес очень сплочённый. В Орехово-Зуево тоже очень энергичная палата. И вообще – труднее назвать наименее активных коллег! Есть, безусловно, отделения, которые по каким-то направлениям отстают, но это больше повод для нашей организационной работы. У нас есть внутренний регламент, стандарт деятельности палат, и, если какое-то муниципальное отделение не соответствует этому стандарту, мы, конечно, принимаем необходимые меры, чтобы исправить эту ситуацию.

Что касается общего количества членов подмосковных муниципальных объединений ТПП, на сегодняшний день их порядка 3,5 тыс.

– Расскажите об инвестиционной привлекательности Подмосковья и о новых резидентах ОЭЗ области. Какие предприятия пришли в регион в этом году?

– Начнём с того, что количество предприятий в области, по нашей статистике, за последний год увеличилось на 20%. Это результат не только большой работы нашего бизнеса, но и поддержки со стороны властей, в том числе принятия новых законов, введения всевозможных субсидий и компенсаций.

В частности, постановлением правительства МО в рамках антикризисных мер на 2023 год продлено действие Порядка, определяющего случаи установления льготной арендной платы за земельные участки в Московской области в целях обеспечения импортозамещения.

Согласно этому документу, земельные участки со ставкой арендной платы в один рубль предоставляются гражданам или российским юрлицам исключитель-

но в целях осуществления ими видов деятельности по импортозамещению. Это помогло открыть многие предприятия, а действующим производствам – новые цеха, выпускающие необходимую и востребованную продукцию.

Если говорить про инвестпривлекательность, по данным Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах России, который ежегодно формируется Агентством стратегических инициатив, Московская область удерживает третье место из 37. АСИ особо отмечены успехи региона в направлениях: «Регуляторная среда» – качество предоставления государственных услуг – показатели эффективности оказания различных госуслуг для бизнеса, такие как время прохождения, количество процедур и удовлетворённость предпринимателей типовыми административными процедурами (например, выдача разрешений на строительство, регистрация прав собственности на недвижимость, подключение к электросетям); и «Поддержка МСП» – уровень развития малого и среднего предпринимательства и эффективность различных видов его поддержки.

Если говорить о наших ОЭЗ, в Подмосковье они успешно развиваются уже более 15 лет. В настоящее время на территории региона действует пять ОЭЗ: в Дубне, Фрязино, Ступино, Кашире и Домодедово. Из них две ОЭЗ – технико-внедренческого типа: «Дубна» и «Исток» во Фрязино; остальные – промышленно-производственного типа: «Ступино Квадрат», «Кашира» и «Максимиха» в Домодедово.

Резиденты особых экономических зон могут в течение ряда лет пользоваться налоговыми льготами на прибыль, для них действует нулевая ставка налога на имущество организаций в течение десяти лет, земельного и транспортного налогов в течение пяти лет.

Резиденты могут приобретать землю на территории ОЭЗ за 15% от её кадастровой стоимости.

На территории всех ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, позволяющий осуществлять ввоз и вывоз иностранных товаров без уплаты таможенной пошлины и НДС. Всё это помогает резидентам существенно экономить средства и, значит, активнее вкладываться в развитие. По нашей статистике, резиденты подмосковных ОЭЗ сэкономили таким образом только за 2023 год около 3 млрд рублей. И конечно, в размещении на этих особых территориях заинтересованы инвесторы, ряды резидентов постоянно пополняются. Из значимых можно назвать хотя бы центр обработки данных (ЦОД) компании Wildberries на территории ОЭЗ «Дубна». Это сложный высокотехнологичный инфраструктурный объект, на котором применены самые эффективные инженерные решения, предоставляющий новые рабочие места для высококвалифицированных специалистов.

Другой пример: в ОЭЗ «Кашира» компания «Элпак» открывает производство упаковок из картона и тары для продовольственных товаров. Впрочем, примеров гораздо больше, это лишь первые, что пришли на память. Наши ОЭЗ, повторюсь, пользуются заслуженной популярностью у инвесторов.

– Возможно, вам хотелось бы рассказать ещё о чём-то важном и интересном, касающемся развития бизнеса в округе, а мы не спросили...

– Наверное, завершить этот разговор надо таким призывом и к бизнесу, и к представителям органов власти: «ТПП Московской области призвана стать вашим очень близким и надёжным партнёром! Хотите сэкономить время, силы и средства при решении своих проблем, связанных с бизнесом, и решить их эффективнейшим образом – звоните в ТПП! Мы сделаем всё, что в наших силах, чтобы вам помочь».

АРТУР КАРИМОВ:

«Свою миссию я вижу в том, чтобы, как лидер общественного мнения, идти вперёд курсом президента России Владимира Путина»

Нынешнее время богато разнообразными «вызовами», а подобные периоды турбулентности всегда требуют от людей не только мобильности мышления и скорости принятия решений, но и твёрдости в достижении поставленных целей, незыблемости моральных принципов. Это нечастое сочетание, однако, если все эти качества присутствуют, именно в подобные времена такому человеку легче выдвинуться на роль лидера и продвинуться в этом качестве, причём зачастую – в самых разных сферах одновременно. В городском округе Химки за примерами далеко идти не надо: Артура Каримова здесь знают многие. Мы побеседовали с Артуром Маратовичем о многих аспектах его деятельности.

– Артур Маратович, вы не только являетесь президентом Союза «Химкинская ТПП», но и собрали целый «букет» направлений общественной деятельности. Вы, например, ещё и депутат городского Совета депутатов г. о. Химки, причём, судя по сообщениям в сети, очень активный депутат, успевающий поучаствовать в разных сторонах жизни округа. Но нас, как бизнес-издание, прежде всего интересует тема бизнес-сообщества. Вы являетесь ответственным от партии «Единая Россия» за реализацию проекта «Предпринимательство» на территории городского округа Химки. Помогает ли вам депутатский статус решать вопросы местного бизнеса? Как вы в качестве депутата способствуете развитию делового климата Химок? Приведите примеры, пожалуйста.

– Вы совершено правы, я ответственно подхожу ко всем вопросам и задачам, которые стоят передо мной, и, наверное, вследствие такого подхода у меня довольно много регалий. Если говорить о депутатстве, то, несомненно, благодаря депутатскому корпусу в рамках своих полномочий я могу оперативно и эффективно взаимодействовать с местными властями, ведь сегодня быстрое решение и реагирование очень важны для предпринимательского сообщества. Как депутат, я развиваю бизнес-патриотизм среди предпринимателей, а также стараюсь охватить все запросы делового сообщества, чтоб в последующем их транслировать в администрацию города и профильным управлениям. В настоящее время предприниматели начали ощущать эффективность этого взаимодействия. К примеру, недавно был случай, когда предприниматель обратился ко мне за консультацией по размещению рекламы на фасаде своего предприятия. Я оперативно его направил в профильное управление и к курирующему эти вопросы заместителю главы городского округа Химки. В итоге бизнесмену помогли оформить всё правильно и оперативно. В ответ предприниматель провёл в своём заведении безвозмездный мастер-класс по приготовлению бургеров для детей города, это и есть взаимодействие и благодарная отдача в действии! И это то, что влияет на позитивный деловой климат в Химках.

– Вы также являетесь постоянным участником форумов «Сообщество», проводимых Общественной палатой РФ, и вообще принимаете активное участие в деятельности общественных палат разных уровней. А в этом ключе получается реализовать какие-то проекты, связанные с поддержкой предпринимательства?

– Да, конечно, я постоянно участвую в качестве консультанта-эксперта в круглых столах в Общественной палате Российской Федерации, которые проводит уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Юрьевич Титов. Там мы с юристами и другими общественными деятелями обсуждаем наболевшие вопросы предпринимательского сообщества и в процессеживойдискуссиизанимаемсянормотворческой деятельностью, а также ищем пути решения проблем и помощи обратившимся предпринимателям.

Также я принимаю участие в дискуссиях и круглых столах разных общественных организаций, направленных на выдвижение или поддержку общественных инициатив по усовершенствованию законодательства для поддержки бизнеса.

– Если вернуться к деятельности ТПП: например, мы в предыдущем интервью не коснулись законодательных инициатив, которые вы поддерживаете и продвигаете. Они ведь, как я понимаю, «идут снизу», а вы помогаете их оформить и продвинуть? Способствует ли вам в этом специальность юриста-правоведа?

– Действительно, инициативы выдвигает предпринимательское сообщество, а моя задача – их грамотно оформить и донести до административного корпуса либо поставить вопрос на специальной комиссии по предпринимательству в депутатском корпусе. И конечно, во многом мне помогают мои знания и навыки юриста-медиатора.

– И ещё вопрос из сферы ТПП: вы активно способствуете участию в выставочной деятельности химкинского бизнеса. Расскажите об этом.

– Мы организовываем, иногда являемся соорганизаторами или принимаем участие во многих выставках городского округа Химки, ведь это одна из наших приоритетных задач – знакомить предпринимателей друг с другом, в том числе и на тематических городских выставках, для дальнейшего сотрудничества и взаимодействия между ними. Мы также устраиваем тематические форумы для многоуровневого и прогрессивного партнёрства предпринимателей.

– Вы объединяете бизнес не только для решения экономических и бизнес-задач, но и на политической основе, как представитель «Единой России». Какие проекты вам удаётся продвигать таким образом, в каких делах участвовать? Какими достижениями на этом поприще особенно гордитесь?

– Я уже упоминал, что продвигаю бизнес-патриотизм, это новое направление в условиях нынешнего времени. В настоящее время в нашем городе уже многие предприниматели стали активно участвовать в партийном проекте «Единой России» – «Выбирай своё», и это, я считаю, огромное достижение всей команды города – под председательством главы городского округа Химки, который также является секретарём местного отделения партии «Единая Россия». Проект «Выбирай своё» призван защищать права предпринимателей и производителей, способствующих импортозамещению, и поддерживать их. И я с гордостью могу заявить, что в нашем городе много предпринимателей, которые уже изготавливают, применяют и используют только отечественные сырьё, материалы и технологии, а это не только укрепляет позиции России на мировом рынке, но и даёт возможность создавать уникальные отечественные продукты.

– Вы также являетесь членом Общероссийской общественной организации «Офицеры России». Чем в нынешнее сложное время вы занимаетесь в этом качестве? Я знаю, что вы ведёте большую деятельность по поддержке российских военных на СВО и членов их семей. В чём она выражается? Помогает ли вам в этом химкинский бизнес? И связанный по тематике вопрос: вы известны ещё и как автор документальных фильмов: это «Мариуполь-2022» и ряд других.

О чём эти фильмы? Что побудило вас осваивать новый, столь необычный для юриста вид деятельности? Кто составляет зрительскую аудиторию этих фильмов?

– Так точно: организация «Офицеры России» в своей работе опирается на присоединившиеся к её деятельности многочисленные ветеранские, патриотические, спортивные, благотворительные и правозащитные объединения федерального и регионального уровней, а также взаимодействует со всеми основными религиозными конфессиями.

Я увидел, что это направление очень интересно и молодёжи, и старшему поколению, и в целом жителям нашего городского округа. Людям стало интересно читать и смотреть мои первые творческие и документальные работы, я решил продолжать дальше снимать, а также раскрывать суть и необходимость специальной военной операции на Донбассе. Так стали появляться документальные фильмы «Своих не бросаем», «Миссия добра», «Сын, верный Отечеству». Все эти фильмы документального жанра раскрывают нашу добрую миссию на Донбассе через конкретные дела. В фильмах наши военные, а также мирные жители Донбасса передают слова благодарности нашим предпринимателям, жителям городского округа Химки, за гуманитарную помощь, за добрые слова поддержки и теплоту писем от детей нашего города и всего Подмосковья.

Фильмы раскрывают подробности реальных событий, которые происходили и происходят на Донбассе, в них включены интервью местных жителей, которые рассказывают, что с ними происходило до вхождения территорий в состав России, как они вздохнули и обрадовались и как изменилась их жизнь после присоединения регионов к Российской Федерации.

Мои фильмы стали показывать в школах, транслировать молодёжи в рамках мероприятий по патриотическому воспитанию. Меня радует, что моя работа, направленная на любовь к Отечеству и патриотизму, не напрасна, и многие к нам присоединяются и поддерживают наш курс, курс нашего президента Владимира Владимировича Путина.

Недавно вышла моя вторая книга, которая также понравилась жителям, в том числе и предпринимателям: «Сын, верный Отечеству». В ней я постарался рассказать о своём детстве, воспитании, а также постарался описать всех членов моей команды, которую мы назвали командой «Миссия добра». Мне приятно видеть в числе своих читателей и зрителей предпринимателей нашего города, а также молодёжь и ветеранов нашего городского округа – и не только: со слов жителей, мои фильмы и книги смотрят и читают на просторах всей нашей большой многоконфессиональной страны.

– В чём вы видите свою миссию – во всех ипостасях – на территории городского округа Химки? О чём мечтаете?

– Мечты – это немного не про меня: я – человек действия! А свою миссию я вижу в том, чтобы, как лидер общественного мнения, идти вперёд курсом президента России. И для меня большая честь – участвовать в движении первых, собирать вокруг себя единомышленников из числа молодёжи, представителей старшего поколения, предпринимателей из числа бизнес-патриотов. А также – совместно с бизнес-сообществом участвовать в развитии экономики нашего города, Подмосковья и страны в целом. Мы командой «Миссия добра» собрали вокруг себя бизнесменов, общественные организации, молодёжь, общественных деятелей разного формата. Отрадно, что и ветераны различных сфер нас поддерживают и участвуют в наших добрых делах. Это и есть та благоприятная коллаборация, которую мы создали в Химках при поддержке администрации города.

Любой строитель знает: ни стройка, ни ремонт в современном мире невозможны без герметизирующих материалов. Применение герметиков обеспечивает прочность и герметичность любых конструкций, поэтому оно требуется при выполнении фундаментных и кровельных работ, строительстве и ремонте зданий и сооружений, установке окон, утеплении деревянных домов, в гидротехническом строительстве, судостроении, автомобилестроении и др. Для каждого материала и вида работ герметик нужен свой, специально для него предназначенный, поэтому рынок в этом сегменте очень богат и разнообразен. Правда, в связи с геополитическими изменениями последних лет здесь периодически возникали определённые лакуны, вызванные уходом известных зарубежных производителей, ростом цен на продукцию оставшихся и т. д. Но их со временем вполне удачно удалось заполнить отечественным компаниям-импортозаместителям. Среди них лидирующее место занимает ГК «Темонтен» (Завод Промышленных Герметиков). С коммерческим директором компании Андреем Сухоруковым мы побеседовали.

АНДРЕЙ СУХОРУКОВ, ГК «ТЕМОНТЕН»: «Чтобы быть и оставаться лучшими, необходимо двигаться вперёд!»

– «Его пример – другим наука!» – вспомнилось мне, когда я ознакомилась с историей создания ГК «Темонтен». Так и хочется сказать: «Вот бы всегда так получалось!» В самом деле: четверо друзей-специалистов, имея опыт и знания, но без сколько-нибудь солидных средств, сумели за короткий срок создать несколько специфических высокотехнологичных производств, и вот уже продукты под их брендом эксперты признают «лучшими в своей категории в России»! Это кажется рождественской сказкой, но это реальность. Андрей Евгеньевич, как вам удалось достичь таких результатов? В чём ключ к успеху? В личных качествах соучредителей? (Читателям, кстати, будет интересно узнать о них побольше.) Или вы просто «оказались в нужное время в нужном месте»? Есть ли тут элемент удачи или это был точный расчёт?

– Создание основного предприятия Группы Компаний «Темонтен» – Завода Промышленных Герметиков, да и всей

группы в целом, – это не про «оказались в нужное время в нужном месте» и это не про элемент удачи. Это именно расчёт, в котором присутствует несколько важных факторов: высокий профессионализм основателей компании, их опыт работы в лакокрасочной промышленности, целеустремлённость, увлечённость одними идеями. Всё это позволило, несмотря на огромные трудности вначале, решить все проблемы и встать на путь устойчивого развития компании.

Все соучредители на момент создания бизнеса имели огромный опыт в сфере производства лакокрасочных и герметизирующих материалов, были профессионалами своего дела, работали на руководящих должностях ведущих производителей ЛКМ и герметиков России. В процессе работы часто взаимодействовали друг с другом на различных отраслевых мероприятиях, в результате чего и поняли, что их взгляды на производство, управление и развитие рынка ЛКМ и герметизирующих материалов России совпадают. Именно поэтому решили объединить свои усилия и двигаться вместе в одном направлении, создав свой бизнес.

Основатели компании – это Роман Александрович Королёв, Евгений Владимирович Авдеев, Игорь Фёдорович Штукатуров и я.

– Как развивался проект от идеи до воплощения? Какие трудности пришлось преодолеть – и благодаря чему?

– От идеи до воплощения был пройден большой путь. Мы знали, как именно всё нужно сделать, но, помимо знания, необходимы были ресурсы для закупки оборудования, найма персонала, оборотных средств. Именно поэтому мы взяли оборудование в лизинг, оформили на себя кредиты для покупки сырья и пополнения необходимых оборотных средств. Вначале приходилось самим стоять за станками, выпускать материалы, выполнять различные функции: начиная от разработчика рецептур и контролёра качества выпускаемых материалов и заканчивая функцией рабочего и оператора мешалки по производству герметиков.

– На данный момент ГК «Темонтен» – это три производственных предприятия различной специализации. Расскажите о каждом: где располагаются, какие площади занимают, на чём специализируются, каковы производственные мощности? Какое оборудование используете?

– Начнём с головного предприятия ГК «Темонтен» – Завода Промышленных Герметиков, расположенного в городе Фрязино Московской области.

Завод специализируется на выпуске герметиков на акриловой, акрил-силиконизированной, гибридной основах, МС-полимеров, полисульфидных, тиоколовых и полиуретановых одно- и двухкомпонентных герметиков, а также выпускает различные краски, эмали, шпатлёвки, грунтовки, лаки, пропитки, масла, декоративные покрытия, огнезащитные составы и многое другое – всего несколько сотен наименований выпускаемых материалов.

Второе предприятие – лакокрасочный завод, также выпускающий различные лакокрасочные материалы со специальными свойствами.

Третье специализируется на выпуске различных смесей и добавок для химической промышленности.

Основные виды деятельности Группы Компаний:

1. Импортозамещение – разработка и выпуск материалов, не уступающих по потребительским свойствам лучшим иностранным аналогам, но адаптированных под наш российский климат и более доступных по цене.

2. Контрактное производство (private label) – выпуск продукции под брендами и марками заказчика.

– Ваша компания производит различные герметики, в том числе для деревянного домостроения, саун, фасадов, также разработала собственное водоотталкивающее покрытие для камня, защищающее его от разрушения. А ещё – краски, эмали, шпатлёвки, грунтовки, лаки, клеи, декоративные покрытия: всего несколько сотен наименований. Расскажите подробнее о своём ассортименте, его «хитах» и «изюминках».

– Нашими флагманами являются несколько линеек производимых материалов: линейка профессиональных герметиков для деревянного домостроения Альфапласт-136, Альфапласт-125, Альфапласт Термо, а также герметик для защиты деревянных торцов Альфапласт-140 и герметик Альфапласт для парилки, масла для дерева.

Также нашей гордостью являются: линейка полиуретановых одно- и двухкомпонентных герметиков Альфапласт-725, Альфапласт-724, Альфапласт-723; МС-гибридные герметики Альфапласт МС и Альфапласт МС Фасадный; полисульфидные (тиоколовые) маслобензостойкие герметизирующие материалы Альфапласт-21, Альфапласт-51, Альфапласт-52, Альфапласт-53 и акриловые герметики для окон, межпанельных швов и других строительных работ Альфапласт-117, Альфапласт-17, Альфапласт-28, Альфапласт-524.

В год мы выпускаем более 10 000 т. н. герметизирующих материалов, это несколько миллионов единиц готовой продукции.

– В каких сферах применяется ваша продукция? Кто ваши клиенты и покупатели, партнёры?

– Наша продукция необходима практически во всех сферах строительства и ремонта, таких как герметизация окон, межпанельных швов, кровли; утепление деревянных домов; герметизация различных объектов, где необходимо применять герметики с различными свойствами – например, маслобензостойкостью, устойчивостью к перепадам температур, термостойкостью, высокой устойчивостью к морозам Крайнего Севера и др. Нужна при выполнении различных строительных и герметизирующих работ, применима на высокотехнологичных производствах и удобна в быту, когда человек своими силами что-то ремонтирует.

С нами работают компании, заказывающие продукцию под своей торговой маркой, причём это как крупные, так и небольшие фирмы. Торгующие организации, занимающиеся перепродажей наших материалов под брендом Alfaplast, небольшие магазины, строительные компании различного масштаба, ремонтные

бригады и частные лица, которые, напрямую обратившись к нам на завод, могут приобрести продукцию по цене производителя и получить её даже в самую удалённую точку России транспортной компанией.

Мы готовы к сотрудничеству и открыты для всех!

– ГК «Темонтен» также производит огнезащитные панели, используя специальные материалы и составы. Они успешно прошли испытания и имеют сертификат качества. Где они применяются, в чём преимущества их использования?

– Данные материалы мы выпускаем нескольким нашим клиентам – под их торговой маркой. Преимущества перед другими аналогичными системами – это качество и хорошая цена. Данная продукция сертифицирована в составе специальной огнезащитной системы, задача которой – защитить кабели внутри многоэтажных конструкций от прямого воздействия пламени.

– Гордостью компании является её лаборатория: настоящий научный центр, где проводятся исследования и разработки новых продуктов. При этом даже крупные компании зачастую ограничиваются лабораториями, лишь проверяющими качество сырья и готовой продукции. Вы также активно сотрудничаете с научными институтами. Чем обусловлен такой «размах»?

– Одно из наших ключевых направлений – импортозамещение: мы стремимся оперативно разрабатывать аналоги лучших мировых материалов, параллельно улучшая их, адаптируя под наш климат, а также производить материалы со свойствами, необходимыми нашим заказчикам.

Лакокрасочный рынок очень динамичен. Постоянно появляются новые продукты, а какие-то, напротив, уходят. И чтобы иметь возможность быстро, качественно и своевременно отвечать запросам рынка, мы активно развиваем свой научный потенциал. А кроме введения новых продуктов, мы постоянно работаем над улучшением тех, что уже успешно продвигаются на рынке.

– Кстати, о качестве: на производстве внедрена система менеджмента качества ISO 9001. Насколько сложно этого добиться, что она собой представляет и что даёт?

– Это достаточно сложный организационный процесс, но, внедрив его, предприятие выходит на новый уровень качества. Эта система представляет собой полностью прописанную схему действий при выпуске продукции, этапы её контроля и ответственных за него лиц. Она позволяет минимизировать человеческий фактор, а также достигнуть высокого уровня контроля качества выпускаемой продукции.

– Компания активно занимается контрактным производством, разрабатывая и выпуская продукцию под брендом заказчика (более 50 торговых марок). Расскажите об этой деятельности. Почему она выгодна? Не идёт ли она в ущерб раскрутке на рынке собственных брендов?

– Одно из наших основных направлений – именно выпуск продукции под брендами наших заказчиков (private label). К нам обращается продавец, у которого уже есть раскрученный товар, есть сбыт, или, наоборот, он только хочет попробовать начать продажи материалов под своим брендом. Мы подбираем ему индивидуально продукт по необходимым ему техпараметрам. В этой ситуации и мы не тратим время на раскрутку и рекламу и занимаемся тем, что у нас получается профессионально, – изготовлением продукции; а клиент получает материал с необходимыми потребительскими свойствами для решения тех или иных задач, да ещё и за очень выгодную цену. Наш партнёр может сосредоточиться на

продаже своего продукта, не отвлекаясь на его производство и доверив это дело профессионалам.

В этой ситуации ни для кого нет никакого ущерба, сплошные выгоды для обеих сторон!

– Импортозамещение, то есть выпуск продукции, не уступающей аналогам из Европы и США, но приемлемой по цене и более адаптированной под страну, – одна из основных тем вашей компании. Расскажите о ней подробнее. В чём вы видите свою миссию? Помогает ли вам государство – как участникам программы импортозамещения? А какую помощь хотелось бы получить?

– Импортозамещение, повторюсь, – одно из основных направлений в нашей работе. Безусловно, в связи с тем, что многие импортные компании уходят с рынка, а какие-то продолжают работать, но при этом цены на их продукцию очень высоки, мы видим перспективным развитие этого направления, тем более что наш научный центр обладает всем необходимым оборудованием и высококвалифицированными кадрами для решения таких задач. Это хорошо согласуется с нашей миссией, которую мы видим в том, чтобы профессионально и качественно производить продукцию под своим брендом и торговыми марками заказчиков.

Государство идёт нам навстречу, и мы участвуем в программах по импортозамещению и по развитию бизнеса. Но нам бы хотелось, чтобы рамки этой помощи были более широкими, чтобы они позволяли не частично, а полностью покрывать расходы на высококлассное оборудование, которым мы оснащаем своё производство, чтобы выпускать высокого класса качественную продукцию.

Все материалы, которые мы импортозамещаем, мы улучшаем, адаптировав их под российский климат и производя их по более доступным ценам.

– Вы создали более 60 рабочих мест, планируете ли далее расширять коллектив? Из кого он состоит? Как подбираете персонал?

– На сегодняшний день мы уже намного перегнали этот показатель: коллектив постоянно растёт, так как растут наши мощности и расширяется география применения наших продуктов. Производство укрупняется, и потребность в кадрах существует постоянно. Требуются не только фасовщики, разнорабочие или аппаратчики, но и бухгалтеры, работники склада, а также квалифицированные сотрудники для лаборатории контроля качества и исследовательской лаборатории. В основном, конечно, мы привлекаем людей, желающих работать и не боящихся обучаться. Мы ищем активных, целеустремлённых. У нас существует отлаженная программа обучения, благодаря чему мы можем подготовить полноценного сотрудника к работе самостоятельно.

На данный момент наша компания обладает штатом самых лучших и профессиональных научных работников по разработке и производству герметизирующих материалов и ЛКМ.

– Вы постоянно модернизируете свои производства для повышения конкурентоспособности и адаптации к современным условиям. Почему важно не останавливаться и не почивать на лаврах?

– «Остановился – значит, проиграл»: только постоянно совершенствуясь, можно оставаться на современном рынке.

Рынок лакокрасочных материалов очень динамичный и конкурентный, и это заставляет не стоять на месте. Наша компания постоянно работает не только над улучшением качества выпускаемых продуктов, но и над тем, как мы это делаем. Мы работаем и над производительностью, и над технологическим процессом, и над фасовкой. Чтобы быть и оставаться лучшими, необходимо двигаться вперёд, это как езда на велосипеде: остановился – упал.

– Компания успешно адаптировалась к «санкционным» изменениям на рынке, заменив поставщиков сырья из Европы на альтернативных из Индии, Китая и Азии. Это был сложный процесс?

– Да, это был сложный процесс, и не только для нас, но и для всего рынка ЛКМ. Первоначально были сложности с логистикой и наличием нужного сырья на складах поставщиков. Ну и разнообразие схожих, но не подходящих продуктов скорее мешало, чем помогало. Но в то же время благодаря своему научному потенциалу и исследовательской лаборатории мы смогли быстро найти и внедрить альтернативные сырьевые замены.

– Вы являетесь членами ТПП Королёва и ТПП Московской области. Что это вам даёт?

– Палата оказывает содействие эффективному осуществлению предпринимательской деятельности, установлению и развитию деловых связей с регионами РФ, с ближним и дальним зарубежьем, организует встречи, конференции, обмен опытом и информацией. Для специалистов и руководителей предприятий проводятся тематические круглые столы, семинары, способствующие повышению делового образования. Таким образом, она содействует расширению нашего взаимодействия с другими производителями, а также помогает в получении субсидий.

– Какие сферы деятельности считаете перспективными для развития? Каковы планы ГК на наступивший год? О чём мечтаете?

– Мы считаем, что деревянное домостроение по-прежнему будет развиваться, и планируем развитие в этой сфере. Будем развивать направление акриловых, полисульфидных (тиоколовых), полиуретановых герметиков и МС-полимеров. А также планируем увеличение парка оборудования и увеличение собственных мощностей, проведение дополнительной модернизации фасовочного оборудования и повышение собственной технологичности. Это позволит нам охватывать более широкий круг клиентов и удовлетворять самые сложные их запросы.

А «о чём мечтаем»? В слове «мечтать» нет действий, а значит, не будет результата. На этот вопрос я бы ответил, что мы не мечтаем, а вместо мечты видим цель и динамично идём к её достижению.

– Может, вы хотели рассказать о чём-то важном и интересном, а мы не спросили?

– Хотелось бы рассказать, что мы являемся лидерами в России и СНГ по производству герметиков, по контрактному производству, а также лидируем на отечественном рынке в сфере импортозамещения герметизирующих и лакокрасочных материалов.

Ещё важно, что наша компания включена в Реестр надёжных партнёров, о чём нам выдано свидетельство за подписью президента Союза «ТПП МО» Д. Е. Французова.

Также подчеркну, что наш герметик Альфапласт-136 многими экспертами признан лучшим в России, а также МС (гибридные герметики) и полиуретановые, а некоторые наши выпускаемые продукты включены в Реестр инновационных материалов Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области.

Хочу пригласить всех заинтересовавшихся к сотрудничеству и напомнить: мы славимся не только высоким качеством продукции, но и стабильностью нашего качества!

Подготовила Елена Александрова

Компания «ИНТЕЛБИО» – молодая, динамично развивающаяся российская фармацевтическая компания, занимающаяся научной разработкой, производством, дистрибуцией и активным продвижением препаратов для лечения и профилактики различных заболеваний. Сегодня мы беседуем с Александром Галиным, генеральным директором «ИНТЕЛБИО».

АЛЕКСАНДР ГАЛИН:

«Секрет развития всегда один – последовательная и добросовестная работа»

– Александр Леонидович, благодаря чему вашей компании удаётся интенсивно развиваться в текущих экономических условиях? С какими основными вызовами и сложностями вы сегодня сталкиваетесь?

– Обычно в ответ на подобные вопросы все хотят услышать о каких-то неординарных решениях или технологиях, но правда куда прозаичнее. В любых условиях – и стабильных, и малопрогнозируемых – секрет развития один: последовательная и добросовестная работа. Бизнес – территория риска, а сложности, проблемы и форс-мажоры – это ежедневная реальность каждого, кто развивает своё дело. Компания «ИНТЕЛБИО» на рынке уже более семи лет. Всё это время мы активно росли, нарабатывали внутреннюю экспертизу, становились сильнее и устойчивее. Интенсивное развитие даже в непростых условиях – закономерное продолжение заданного курса. В конце концов, не только нам, но и всем остальным игрокам рынка приходится сталкиваться с трудностями, которые диктует время. Мы просто остаёмся верными своему делу и ищем решения, а не оправдания.

Нельзя не отметить, что ситуация с многочисленными санкциями со стороны недружественных государств в итоге оказалась не столь однозначной. С одной стороны, санкции призваны нанести ущерб нашей экономике в целом и каждому её участнику в частности, с другой – в результате ухода крупных западных брендов возникли существенные точки роста для местных производителей.

Когда с развитого, растущего рынка уходит один или несколько ключевых конкурирующих западных брендов, их долю быстро и эффективно занимают компании, подобные нашей, которые готовы к такому развитию событий и могут предложить качественный продукт в достаточном объёме. По результатам 2023 года наши компании «ФАРМТЕК» и «ИНТЕЛБИО» показали почти 30%-ный прирост продаж в штуках. Наши бренды нарастили доли рынка практически во всех сегментах, где мы работаем.

Конечно, хотелось бы, чтобы такие точки роста для нашей экономики создавались не только в результате санкций. Большой потенциал для развития сконцентрирован в области государственных решений по поддержке отечественного бизнеса.

– Александр Леонидович, вы упомянули тему поддержки со стороны государства, какую помощь от государства вы бы хотели видеть в первую очередь?

– На наш взгляд, есть несколько важных направлений, внимание к которым существенно облегчит жизнь фармпроизводителям, а значит, и для обычных граждан создаст более благоприятные условия для заботы о здоровье.

Первое – упрощение и ускорение процедуры регистрации медицинских изделий и лекарственных средств, а также устранение многочисленных препон для развития импортозамещения. В настоящий момент вывести на рынок важную новинку очень сложно, долго и дорого. Что, как вы понимаете, не способствует их быстрому появлению на полках аптек. Даже крупные производители подчас не могут преодолеть все эти барьеры, что же говорить о средних и небольших.

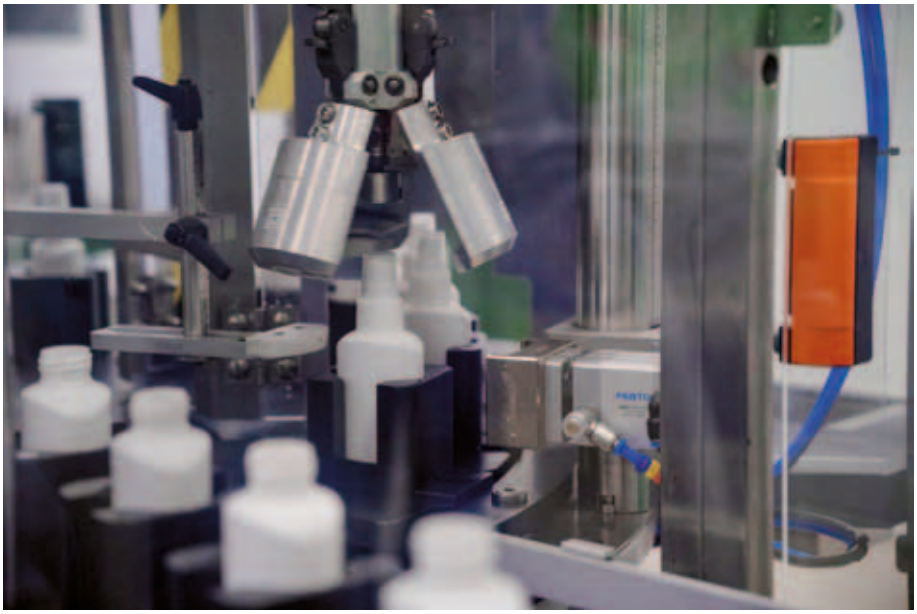
Второе – потребность в более существенных пошлинах на импортную готовую продукцию в тех сегментах и отраслях, где российский производитель может легко и без потерь – и даже с улучшением качества и доступности – её заместить. И напротив: существенное снижение пошлин на ввоз сырья и комплектующих, закупаемых за рубежом, если нет качественных аналогов российского производства. Так будут создаваться лучшие условия для роста внутреннего производства и насыщения рынка качественной продукцией.

Третье – комплекс мер для развития внутреннего рынка сырья и комплектующих. К сожалению, на сегодня в РФ почти не производится большинство компонентов для косметической и фармацевтической промышленности. Закупки всего необходимого за рубежом – это неизменная привязка к курсу валют и логистические издержки. Итог – покупатель получает продукт, стоимость которого могла бы быть на порядок ниже. Доступные кредиты с государственной поддержкой, льготы, субсидии – подобные меры помогут компаниям, которые на сегодняшний день готовы инвестировать в переработку сырья и получение высокотехнологичных компонентов.

– Мы знаем, что для «ИНТЕЛБИО» 2023 год стал рекордным по количеству новых средств. Сколько всего препаратов в линейке компании на сегодня? Какие новинки планируете к выпуску в 2024 году?

– Много лет наши усилия были сконцентрированы в дерматологическом направлении, где мы достигли колоссальных успехов. Если говорить о совместном портфеле «ИНТЕЛБИО» и «ФАРМТЕК» – это более 90 высокоэффективных препаратов. По объёму аптечных продаж лечеб-

ной (активной) косметики в рублях мы № 1 среди производителей по итогам 2023 года, по данным DSM Group. Это означает, что для любой дерматологической проблемы можно найти проверенное и, что немаловажно, недорогое решение под логотипом «ФАРМТЕК» или «ИНТЕЛБИО». Сейчас пришло время масштабировать опыт и осваивать новые горизонты, благо у нас есть для этого все необходимые ресурсы, включая производственные мощности и экспертную мотивированную команду. В 2024 году готовится к выходу более 50 новинок. Нас ждёт существенное расширение косметических линеек активной косметики для дерматологии, а также выпуск лекарственных препаратов и медицинских изделий для гинекологии, отоларингологии, косметологии и травматологии-ортопедии. Появление этих новых, очень важных и для развития компании, и для страны направлений работы ставит перед нами большие и амбициозные задачи, требует дальнейшего развития организационной структуры и отладки всех операционных процессов, существенного расширения штата сотрудников и серьёзных инвестиций в развитие. Без всего этого невозможно успешно конкурировать на этих рынках, где зачастую лидируют крупные западные компании и их продукты. Но, учитывая наш, повторюсь, очень успешный опыт в дерматологии, мы и на покорение новых рынков настроены очень оптимистично.



– Какие приоритеты и стратегические цели вы считаете наиболее важными для развития «ИНТЕЛБИО» в ближайшие годы?

– Наша компания уже выросла из стадии, когда во главу угла ставятся сугубо коммерческие интересы и рыночное «выживание». Как бы громко это ни звучало, основная движущая мотивация для нас – внести посильный вклад в развитие отечественной экономики. Все мы прекрасно понимаем: чем больше сильных и конкурентоспособных предприятий в стране, тем стабильнее и благополучнее её настоящее и будущее.

Если же говорить о более приземлённых, тактических вещах, то, безусловно, цель «ИНТЕЛБИО» – стать лидирующей компанией, как с точки зрения актуальности и широты портфеля продукции, качества и эффективности продукции, так и с точки зрения технологичности и высокой эффективности всех процессов: создания продуктов, производства, продвижения, на всех тех рынках, которые мы выбрали в качестве стратегических направлений развития. Пока мы на этапе первых шагов, но эти шаги последовательные, продуманные и уверенные.

– На ваш взгляд, какова роль «ИНТЕЛБИО» в обеспечении устойчивого развития и решении глобальных медицинских проблем?

– Есть одна прекрасная притча. Не уверен, что воспроизведу её дословно, но смысл в следующем. Один человек пришёл на стройку и увидел там трёх рабочих. Он спросил первого:

– Что ты тут делаешь?

– Я таскаю камни!

Спросил второго:

–А ты что тут делаешь?

– Я выполняю свою работу!

И тогда он задал тот же самый вопрос третьему. Третий рабочий посмотрел на него, задумался и сказал:

– Я строю храм…

О чём это? О том, что устойчивое развитие – это результат усилий каждого участника процесса, даже если эти усилия не столь грандиозны, как могут показаться на первый взгляд. Осознание своей роли в общем деле – важнейшее условие развития и процветания. Но ещё важнее – осознание высшей цели. Да, наши усилия уже заметны, а польза ежедневной работы бесспорна: мы помогаем людям выздоравливать, и это само по себе большое счастье.

Отдельный вопрос – как мы это делаем. Во-первых, в нашем портфеле есть препараты, аналогов которым нет на рынке: например, линейки НЕОТАНИН® и ВИРОКСИНОЛ®. Препараты с похожими составами давно используются за рубежом, входят в европейские клинические рекомендации по лечению различных заболеваний, но в нашей стране до «ИНТЕЛБИО» никто не рискнул выпустить подобные средства, ведь это требует определённой смелости, терпения, готовности научить и объяснить. Да, этот путь дольше и сложнее, но в данном случае мы сознательно идём этим путём, потому что он ведёт к благой цели.

Во-вторых, у нас есть опыт в выпуске бюджетных альтернатив дорогостоящим импортным средствам. Состав каждого препарата долго разрабатывается и совершенствуется, дополняется активными компонентами, чтобы покупатель получил не просто аналог, а его улучшенный вариант. Это позволяет пациентам, особенно с серьёзной хронической патологией и постоянными рецидивами, сделать курс лечения существенно более доступным. А это большая приверженность назначенному лечению и, как следствие, неизбежное улучшение клинической картины. Такой результат всегда нас радует и вдохновляет на дальнейшую работу!

В-третьих, и это, пожалуй, самое важное, люди в нашей команде – не просто профессионалы, прекрасно выполняющие свою работу. Это люди, которые видят за своей работой гораздо большее. Те, кто горит идеей, видит возможности, делает зачастую куда больше, чем требуется. Многие приходят к нам работать, откликаясь на интересный проект или задачу. И остаются надолго, растут вместе с компанией, пробуют новое, реализуют свой потенциал не только в своей привычной сфере, но и в смежных областях. Как раз в таких динамично развивающихся компаниях, как наша, открыты все пути для роста и развития – как карьерного, так и экспертного. У нас это происходит очень быстро.

– Какую роль научные исследования и инновации играют в деятельности компании?

– Мы плотно сотрудничаем с ведущими медицинскими специалистами страны, находимся в постоянном диалоге и партнёрстве. Со многими у нас давно установились не просто деловые, а по-настоящему дружественные, доверитель-

ные отношения. Значительная часть наших препаратов поступает в разработку именно с подачи врачей: нам сообщают о потребности в определённых препаратах, а мы оцениваем возможность их выпуска и, если нет непреодолимых препятствий (а они случаются крайне редко), запускаем процесс разработки.

Также мы тесно сотрудничаем с ведущими медицинскими вузами и кафедрами Российской Федерации, проводим наблюдательные, регистрационные и клинические исследования, которые подтверждают эффективность и безопасность продукции. По каждому новому препарату мы собираем от врачей данные клинических наблюдений с фотодокументированием результатов лечения. Как говорится, не бывает двух одинаковых пациентов – каждый случай уникален. Иными словами, мы не просто «отпускаем препараты на рынок», но и следим за тем, как они себя проявляют, собираем честную и объективную обратную связь.

– В рамках инвестиционного проекта «ИНТЕЛБИО» открыло второе производственное здание. Площадь объекта составляет 1400 кв. м, общий объём инвестиций превысил 300 млн рублей. Создано более 90 новых рабочих мест для жителей Подмосковья. Расскажите о проекте подробнее.

– С удовольствием, ведь это предмет нашей особой гордости. Техническое оснащение нашего производственного комплекса позволяет осуществлять одновременный выпуск всех линеек косметических продуктов «ФАРМТЕК» и «ИНТЕЛБИО». Ежемесячный объём выпускаемой продукции в среднем составляет 700-750 тыс. штук и включает в себя около 40 номенклатурных позиций.

На предприятии внедрена система менеджмента качества, подтверждающая соответствие требованиям ГОСТ 9001, 22716, 13485. Для проведения контроля качества выпускаемой продукции действуют две лаборатории, в том числе микробиологическая.

В минувшем году проведены масштабные мероприятия по доработке технологической базы, закуплено и введено в эксплуатацию новое оборудование. Это значительно улучшило время производственных циклов и позволило кратно увеличить объёмы выпускаемой продукции. Также 2023 год для нашего производства ознаменовался введением в строй участка по выпуску стерильных медицинских изделий и производственно-складского комплекса, включающего в себя в том числе фармацевтический склад. А ещё получена лицензия на осуществление фармацевтической деятельности.

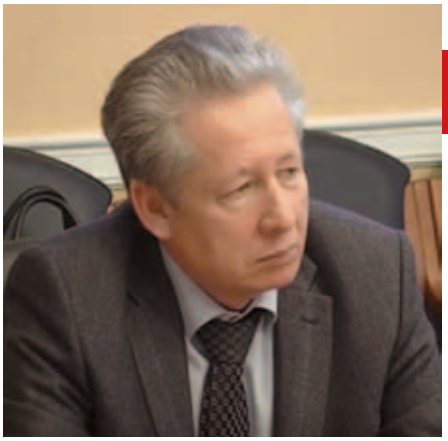
Постановка на производство новых продуктов ведётся непрерывно, что требует новых рабочих рук. Численность сотрудников уже превысила 90 человек. Но и это не предел. Мы приобрели соседний земельный участок, и сейчас ведётся проектирование второго производственного и складского корпусов.

– Научно-производственная компания «ИНТЕЛБИО» стала участником инициированного президентом России нацпроекта «Производительность труда». В чём заключается это участие и что оно даёт компании?

– Нацпроект «Производительность труда» – полезная и своевременная инициатива, которая помогает компаниям внедрять бережливое производство, совершенствовать управление, логистику и сбыт продукции. В процессе участия в проекте на производстве создаётся поток-образец, формируется команда из сотрудников для внедрения изменений и последующей самостоятельной работы.

За шесть месяцев участия в национальном проекте «Производительность труда» сотрудники «ИНТЕЛБИО» совместно с экспертами Регионального центра компетенций (РЦК) Московской области смогли снизить время протекания производственных процессов. Выработка предприятия выросла на 28%. Также были успешно реализованы базовые инструменты бережливого производства, позволившие выявить тонкие места в организации и провести ряд необходимых доработок. В основном это относится к техническим решениям по модернизации варочного оборудования и системы водоподготовки. Внедрены современные решения и стандарты в системе организации эффективных и безопасных рабочих мест. В ближайшем будущем мы расширим производственные и складские площади, освоим выпуск новых видов продуктов, учитывая полученный опыт применения бережливого производства и сохраняя при этом неизменно высокое качество!

Подготовила Екатерина Иванова



ВЛАДИМИР МАРКОВ,

ДМИТРОВСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД:

«Мы производим оборудование для нужд вагоноремонтных и локомотиво-ремонтных депо с АО «ВНИИЖТ»

Дмитровский механический завод – производственное предприятие, расположенное на исторически значимой промышленной площадке города. В последние годы Великой Отечественной войны именно здесь было принято решение организовать новое производство по изготовлению строительного оборудования, имевшего большое государственное значение. Владимир Марков, опытный специалист, проработавший долгие годы главным инженером на предприятиях «Дмитровский завод фрезерных станков» и «Дмитровский экспериментальный механический завод», не понаслышке знает о роли и достижениях местной промышленности в советское время. Начиная с 2016 года он и сам является продолжателем новой истории и руководителем локальной производственной компании. Об идее возникновения Дмитровского механического завода, о производимой им продукции для обнаружения дефектов в деталях железнодорожного транспорта и о перспективных разработках предприятия мы узнали из первых уст.

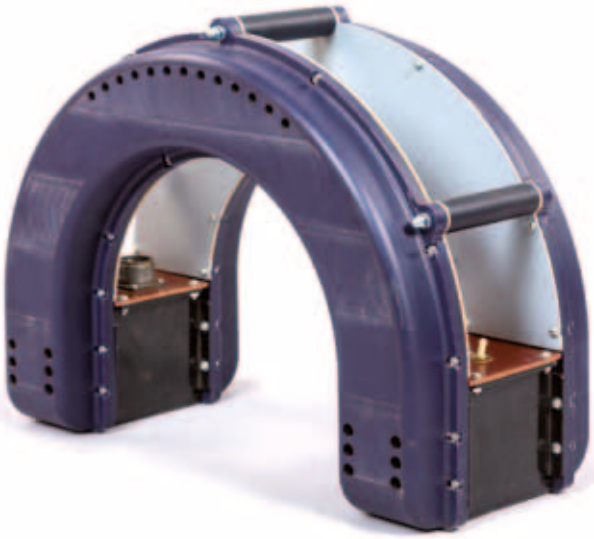
– Владимир Васильевич, поделитесь историей создания предприятия. Как и когда вы пришли к концепции организации Дмитровского механического завода?

– Производственная площадка, на которой работает ООО «ДМЗ», принадлежала одному из старейших предприятий Дмитрова – ОАО «Дмитровский экспериментальный механический завод», где я работал в должности исполнительного директора. В определённый момент финансово-экономический кризис 2008 года затронул предприятия промышленного сектора, куда относилось и ОАО «ДЭМЗ». В результате объёмы производства и реализация продукции начали сокращаться. Однако за счёт оптимизации производственных затрат предприятию удалось просуществовать до 2016 года. Но когда появились первые убытки, советом директоров ОАО «ДЭМЗ» было принято решение об остановке производства. В результате без работы остались высококвалифицированные сотрудники ИТР, рабочий персонал; освободились производственные технологические линии. Именно тогда у меня и появилась идея попробовать организовать свой бизнес. В очень короткие сроки, буквально за пару недель, мной было зарегистрировано новое юридическое лицо: ООО «ДМЗ».

Первоначально взял в аренду производственную площадку около 2000 кв. м и принял в штат тот персонал, который согласился начать работать на новом предприятии. На первых порах технологическое оборудование было арендованным, но поэтапно нам удалось его выкупить. На сегодняшний день всё технологическое оборудование находится в собственности предприятия.

Одним из первых заказов стало изготовление дизайнерских металлоконструкций для украшения Москвы, позже – изготовление экологического оборудования, ленточных конвейеров, плавильных и сушильных печей… Признаюсь, что выживать было непросто: вся производимая продукция изготавливалась как единичная и сложная в исполнении, но, как известно, удача сопутствует тем, кто стремится к цели, поэтому мы справились.

– На официальном сайте компании можно прочесть, что ваша отрасль – производство приборов контроля и регулирования технологических процессов. Для обычного обывателя формулировка



не самая простая! Пожалуйста, поясните читателям Russian Business Guide: в чём специфика данного оборудования и область его применения?

– Основной вид деятельности предприятия – производство прочих приборов и инструментов при измерении, контроле и испытаниях. ОКВЭД 2651.6.

ООО «ДМЗ» по этому виду деятельности производит оборудование для неразрушающего контроля, это 13 наименований магнитопорошковых дефектоскопов и вихретоковый дефектоскоп ВД20-НФ. Всё данное оборудование производится по техническим условиям АО «ВНИИЖТ». В 2017 году мы заключили с АО «ВНИИЖТ» договор о сотрудничестве и совместной деятельности в области неразрушающего контроля на железнодорожном транспорте. На сегодняшний день ООО «ДМЗ» – один из основных поставщиков оборудования магнитопорошкового контроля для нужд вагоноремонтных предприятий, грузовых и пассажирских вагонов, тягово-подвижного состава метрополитена. Также ООО «ДМЗ» принимает заказы на изготовление разовых изделий и деталей, сборочных единиц и узлов по чертежам заказчика.

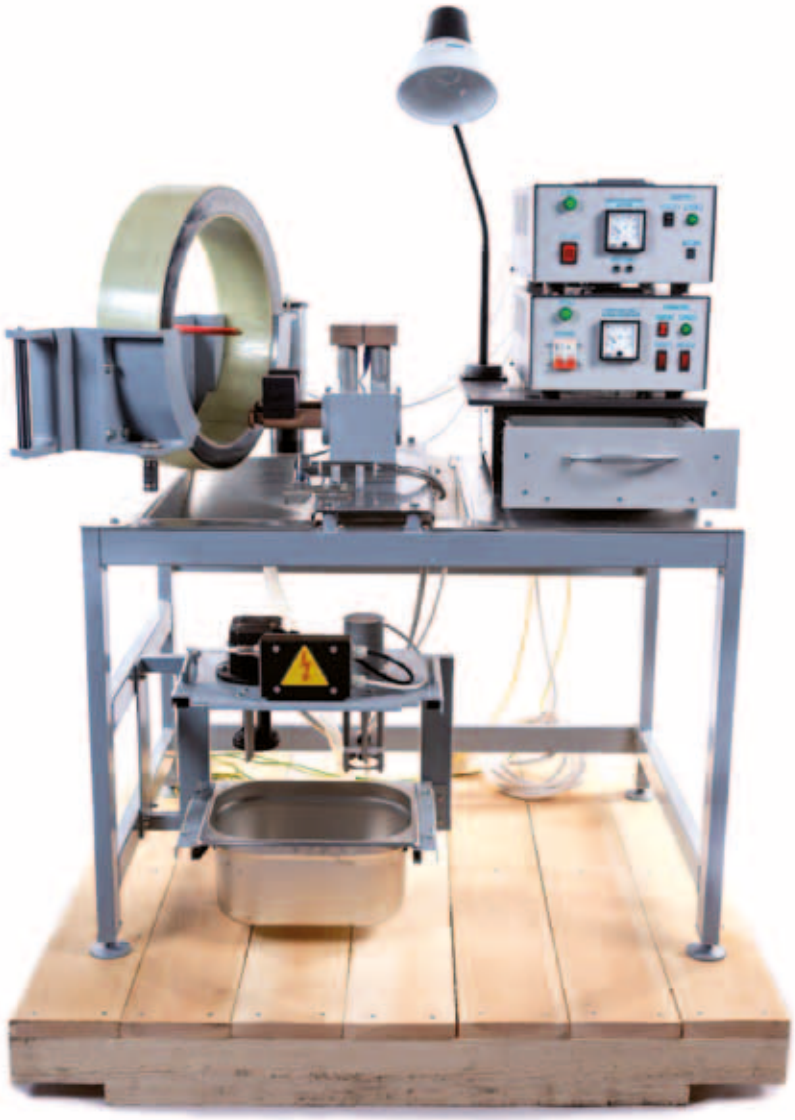
– На чём основан принцип работы дефектоскопов, выпускаемых на предприятии?

– В основе магнитного (магнитопорошкового) метода неразрушающего контроля лежит явление возникновения магнитного поля рассеивания над дефектом при намагничивании деталей, изготовленных из ферромагнетиков, то есть из материалов, внутреннее магнитное поле которых имеет такое же направление, что и внешнее магнитное поле, и имеющих высокую магнитную проницаемость.

Такие свойства имеют сплавы железа (сталь, чугун), из которых изготовлены детали железнодорожных вагонов. Магнитное поле рассеивания выявляется с помощью ферромагнитных частиц в виде порошка или суспензии, которые при нанесении на предварительно намагниченные детали скапливаются над дефектом в виде валика, образуя индикаторный рисунок. Получившийся индикаторный рисунок рассматривается дефектоскопистом, и по результатам осмотра делается заключение о наличии дефекта.

Вихретоковый метод контроля основан на анализе взаимодействия электромагнитного поля и электромагнитного поля вихретоковых токов, которые наводятся в зоне контролируемой детали. Мы изготавливаем вихретоковый дефектоскоп ВД20-НФ для контроля цилиндрических роликов подшипниковых узлов железнодорожного подвижного состава.

– ДМЗ – единственная компания, которая в Московской области занимается производством подобных приборов?



– Нет, мы не единственные, но здесь речь идёт не о конкуренции, а о том, что мы закрываем лишь часть потребностей вагоноремонтных предприятий. Дело в том, что универсального прибора, который мог бы контролировать все детали железнодорожного подвижного состава, не существует, и конкретная модель дефектоскопа может обеспечить контроль только какой-то определённой номенклатуры деталей. Существуют и другие виды контроля: ультразвуковой метод контроля, акустический, феррозондовый.

– Профессиональный кадровый состав предприятия – основа успеха. Расскажите о численности сотрудников предприятия. Существует ли в вашей области кадровый голод?

– На предприятии трудится 31 человек: это инженеры-конструкторы, руководители производства, ИТ-персонал, высококвалифицированные производственные рабочие – токари, фрезеровщики, шлифовщики, операторы станков ЧПУ, электромонтажники, слесари-сборщики и другие; и все они имеют одну-две дополнительные специальности. Например: слесарь-сборщик имеет квалификацию сварщика, токарь – дополнительную квалификацию расточника и сверловщика. Это связано с тем, что мы производим достаточно технически сложные изделия и в небольших количествах, для изготовления которых нужно различное технологическое оборудование, и под каждый станок мы не можем найти специалиста и обеспечить его работой. Сейчас у нас на 20 производственных рабочих приходится около 50 единиц технологического оборудования, без использования которых мы не можем обеспечить выпуск нашей продукции. Да, мы что-то отдаём по кооперации на другие предприятия, но опять же из-за небольшого количества деталей или узлов либо получается очень дорого, либо мы получаем отказ в изготовлении деталей по нашим заявкам.

Кадровый голод, конечно, присутствует. В советское время вся система образования работала на подготовку инженеров, сейчас профессии, в которых нуждаются заводы, непопулярны среди молодёжи. К сожалению, сегодня в Дмитровском городском округе не готовят специалистов по нашему направлению, следовательно, неоткуда привлекать молодых людей и развивать систему наставничества. Безусловно, в рамках различных мероприятий, организованных общественными организациями, мы проводим экскурсии по заводу для школьников, и детям у нас интересно, но они плохо разбираются в физике и математике, поэтому понять производственные процессы им сложно… Надеюсь, что со временем тенденция изменится, и техническое образование вновь станет популярным.

– Испытывает ли завод какие-либо трудности, связанные с текущим экономическим кризисом?

– Сегодня трудности в основном связаны с оформлением кредитов на оборотные средства, так как процентные ставки очень велики. Проблем с закупкой составляющих для приборов нет: ДМЗ работает с отечественными производителями и частично закупает необходимое в Китае. Какую-то часть деталей мы изготавливаем самостоятельно.

– Какую поддержку предприятию оказывает Союз «ДМТПП»?

– Мы стараемся участвовать во всех проектах, которые разрабатывает Дмитровская торгово-промышленная палата. Также ДМТПП оказывает нам помощь при оформлении продукции на экспорт. Мы пользуемся и образовательными услугами Союза «ДМТПП»: проходим обучение по охране труда, электробезопасности, пожарной безопасности.

– Перейдём к теме признания и побед завода. Какими наградами предприятия особенно гордитесь?

– Дмитровский механический завод является лауреатом премии «Коммерсант года» 2017 и 2018 годов, призёром ежегодного конкурса «Ростки малого бизнеса» 2021 года в номинации «Лучшее предприятие в сфере промышленности». Работа предприятия отмечена благодарственными письмами ТПП Московской области и Московской областной Думы.

– Поделитесь профессиональными планами на будущее. Каким вы видите вектор развития ДМЗ?

– В планах текущего года – разработка совместно с АО «ВНИИЖТ» и изготовление на нашей производственной площадке опытного образца установки для контроля конических подшипников кассетного типа. В настоящее время для контроля конических подшипников кассетного типа, применяемых в буксовых узлах колёсных пар, используются приборы импортного производства. И перед нами стоит задача – разработать и освоить выпуск нового магнитопорошкового оборудования, которое заменит импортные аналоги. Дальнейшая модернизация текущей продукции с целью улучшения технических характеристик. Поэтапная замена старого технологического оборудования на современное, оснащённое ЧПУ, с большей производительностью.

Беседовала Дарья Бакарина

АРТУР КАРИМОВ:

«Мы оказываем всестороннюю помощь предпринимателям!»

В городском округе Химки наблюдается ежегодный рост численности населения, растёт и количество предпринимателей. Экономическая стабильность округа обусловлена не только вышеперечисленными факторами, но и деятельностью различных организаций, направленной на помощь и поддержку предпринимателей.

Одной из таковых является «Обособленное подразделение «Союза Торгово-промышленная палата Московской области» по городскому округу Химки». Мы пообщались с её президентом Артуром Каримовым и узнали, какую помощь получают предприниматели муниципалитета и какая роль отводится ТПП на территории городского округа Химки.

– Артур Маратович, какие цели и задачи стоят сегодня перед Химкинской торгово-промышленной палатой?

– Сегодня у нас масштабные цели и большие амбиции! Моя задача – собрать вокруг нашего союза большое количество химкинских предпринимателей разных уровней, от малого до крупного бизнеса, и для этого мы запланировали на 2024 год интересную «дорожную карту» мероприятий. Я буду делать всё возможное, чтоб наши предприниматели общались между собой на языке взаимовыгодного сотрудничества, а также были ориентированы на всеобъемлющее развитие предпринимательских навыков в различных отраслях. Как юрист-медиатор, я уверен, что эта модель взаимодействия позволит предпринимательскому сообществу эффективно взаимодействовать между собой, а также комфортно развивать социально и экономически наш городской округ.

– Какие меры поддержки вы оказываете предпринимателям в этот сложный для экономики период? Насколько сильно санкции против РФ повлияли на предпринимателей города?

– Сегодня в условиях санкций мы оказываем всестороннюю помощь предпринимателям, юридически сопровождаем по любым вопросам. Одна из важных мер поддержки в нынешних реалиях – то, что Торгово-промышленная палата Московской области предоставляет консультации по вопросам возникновения форс-мажорных обстоятельств, а также выдаёт организациям всех форм собственности и предпринимателям заключения бесплатно. На базе ТПП МО имеется хороший штат экспертов в различных направлениях, которые оперативно могут провести экспертизу и выдать заключение по

разным запросам. Также у нас имеется большой ряд инструментов помощи и поддержки предпринимателей в рекламной сфере. Наш спектр услуг включает в себя и помощь членам нашего союза в оформлении субсидии различного уровня. Одно из востребованных направлений деятельности нашей палаты – выдача сертификатов СТ-1, подтверждающих страну происхождения товара. Сегодня торгово-промышленная палата – окно за границу, через которое мы можем смотреть, общаться и владеть информацией об иностранных бизнес-аренах.

– Над какими проектами сегодня ведёт работу ваша палата?

– Наша палата идёт курсом президента Владимира Путина. Мы продолжаем повестку главы государства о взаимодействии с дружественными странами и взаимодействуем с дружественной Африкой, в частности с Сенегалом. В планах – реализовать все намеченные проекты по подписанным нами меморандумам в Африке. Также у нас в планах имеются проекты по организации крупных форумов для предпринимательского сообщества. Но я не могу раскрыть все намеченные нами цели, так как это пока закрытая информация.

– Какие направления работы «Обособленного подразделения «Союза ТПП Московской области» по городскому округу Химки» вы считаете самыми важными? Какими услугами, предоставляемыми палатой, местные предприниматели пользуются чаще всего?

– Торгово-промышленная палата – это защита и продвижение интересов предпринимателей, площадка для диалога бизнеса и власти. Палата даёт компаниям-членам возможности расширения сети партнёров и клиентов. А также ТПП на сегодня – один из востребованных поставщиков услуг для бизнеса разного направления. Наши химкинские компании-члены получают различные услуги: начиная от полного юридического сопро-

вождения до сертификатов и экспертиз в различных направлениях. Одним из востребованных сертификатов у химкинских предпринимателей является СТ-1 – документ, подтверждающий, что продукция, вывозимая за пределы Российской Федерации, была изготовлена на территории РФ из отечественного сырья либо была подвергнута достаточной обработке, чтобы считать её происхождение на территории РФ; но мы также оказывали содействие в оформлении Карнет АТА – международного таможенного документа, приравниваемого к таможенной декларации, позволяющего идентифицировать товары и включающего в себя международно действующую гарантию на уплату ввозных пошлин и сборов.

– В вашем городе есть крупные промышленные предприятия оборонного назначения. Как изменилась их работа за последний год? Приходилось ли палате оказывать этим предприятиям помощь в работе?

– В нашем городе действительно есть компании ОПК, с которыми мы тесно взаимодействуем и сотрудничаем по многим направлениям. Мне лично доводилось бывать на этих предприятиях, они все взаимодействуют с ТПП РФ и ТПП МО, и я, как руководитель филиала палаты Московской области по городскому округу Химки и как городской депутат, являюсь проводником-медиатором между промышленниками и администрацией городского округа Химки.

– Химки – один из густонаселённых городов Московской области. Принимала ли палата участие в каких-либо проектах по улучшению транспортного сообщения города с Москвой?

– У нас в городе этим вопросом занимается отдел транспорта и связи администрации городского округа Химки. Я общаюсь с ними, а также взаимодействую со всеми структурами администрации города, и если возникает вопрос в рамках моей компетенции, который я могу в своей вотчине решить, то мы всегда помогаем.

– Какие отрасли бизнеса являются приоритетными для экономики города сегодня?

– Сегодня в приоритете у города, конечно, оборонно-промышленные предприятия, но также наш глава Дмитрий Владимирович Волошин уделяет внимание и оказывает поддержку предпринимателям разных уровней, которые работают у нас, развивая экономику Химок. Торгово-промышленная палата также осуществляет функцию по взаимодействию бизнес-сообщества с органами власти городского округа и Подмосковья.

– Поделитесь ближайшими и перспективными планами.

– На этот вопрос я частично ответил выше, рассказав о взаимодействии с дружественными странами и о крупных форумах, но также у нас в перспективе – организационные вопросы по мероприятиям для расширения спектра общения бизнеса с властью, в том числе с налоговиками, прокуратурой, уполномоченным по правам предпринимателей, структурными и подведомственными учреждениями города. А также выездные круглые столы и бизнес-завтраки с представителями бизнес-сообществ других муниципалитетов Московской области для обмена опытом и налаживания партнёрских взаимовыгодных отношений.

МИР ЖЕНЩИНЫ: ПРЕКРАСНЫЙ, МНОГОГРАННЫЙ, УНИКАЛЬНЫЙ

В музейно-выставочном комплексе «Артишок» г. о. округа Химки в первый день весны состоялось открытие V, юбилейного творческого проекта «Мир женщин» в Химках. Изделия декоративно-прикладного искусства ручной работы, картины, предметы одежды и интерьера представили представительницы прекрасной половины городского округа Химки.

Организаторами мероприятия стали Клуб деловых женщин Химкинского отделения Союза женщин России, Комитет по культуре Союза промышленников и предпринимателей «Иволга», а также сообщество «Нежный бизнес» Московской области.

На открытии выставки выступил лауреат всероссийских и международных конкурсов, обладатель премии «Национальное достояние России» Николай Бурьяновский. Также свой музыкальный подарок представила певица, композитор, актриса, обладательница многочисленных наград российских и международных фестивалей, лауреат премий «Шансон года», «Звёздный дождь», «Золотой микрофон», автор национального проекта «Страна Есения» Ольга Стельмах.

Кроме того, под руководством хореографа Юлии Ершовой с танцевальным номером выступили ученицы центра «Империя». Вместе с жителями округа выступления оценили заместитель главы г. о. Химки Игорь Пинчук, председатель Совета депутатов Артур Каримов.

Клуб деловых женщин существует в Химках уже семь лет. Отделение Общероссийской общественно-государственной организации «Союз женщин России» открыли в округе в 2022 году. Благодаря женскому сообществу в городском округе ежегодно проводится более 100 мероприятий не только городского, областного, но и всероссийского и международного уровней.

На открытии мероприятия состоялся модный показ «Леди в красном» от художника-модельера по причёскам, призёра чемпионата мира по парикмахерскому искусству в Париже Марины Горбачевой.

«Это уникальный проект. Три «коня» – семья, бизнес и творчество – вот эта птица-тройка, которой умело управляют наши женщины. Этот проект показывает творческую сторону женщин-предпринимателей. Я очень рада их огромному творческому потенциалу», – поприветствовала всех организатор и вдохновитель проекта «Мир женщин», председа-

тель Клуба деловых женщин Химкинского отделения Союза женщин России Екатерина Борисова.

В рамках программы губернатора Московской области Андрея Воробьёва «Культура Подмосковья» мастер-классы, экскурсионные программы, праздничные мероприятия и ярмарки мастеров художественного творчества в «Артишоке» проходят каждые выходные.

Игорь Панчук,
заместитель главы г. о. Химки:

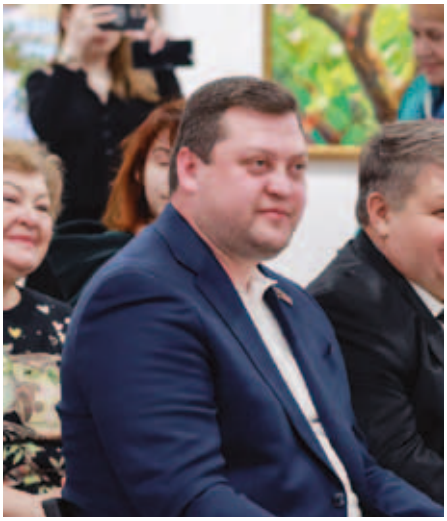
«В этот весенний первый день ровно семь лет назад мы по инициативе наших женщин-предпринимателей создали Клуб деловых женщин в городском округе Химки. Клуб объединил наших дам из различных сфер деятельности. У них появилась возможность общаться, взаимодействовать, учиться друг у друга, оказывать помощь, и это дало большой импульс в развитии бизнеса.

Администрация всегда помогает, поддерживает, участвует в мероприятиях наших бизнес-леди, и мы отмечаем их прогресс. Всё большее количество женщин-предпринимателей вступает в клуб. Это говорит о поступательном развитии бизнес-направления среди наших милых женщин в городском округе Химки.

Что касается мер поддержки, мы оказываем всю необходимую помощь, проводим обучающие семинары, принимаем совместное участие в различных мероприятиях. Хочу поблагодарить всех организаторов и участниц этого замечательного проекта. Им удалось создать по-настоящему весеннее настроение всем нам».

Артур Каримов,
депутат Совета депутатов,
руководитель Химкинского филиала ТПП Московской области:

«Хочу выразить благодарность организатору этой замечательной выставки Екатерине Альфредовне Борисовой. Приятно видеть, когда женщины развиваются на благо родного Подмосковья. Вижу, что появилось много новых идей и проектов. Здесь представлены и фабрика шоколада, и всевозможные предметы творчества и рукоделия. Это замечательно, что в нашем городе развивается женский бизнес,



и приятно, что такое большое количество представительниц прекрасного пола занимается творчеством.

Первый день весны мы проводим в одном из лучших выставочных комплексов «Артишок», где создана прекрасная атмосфера.

Торгово-промышленная палата является партнёром женского бизнеса, мы помогаем ему развиваться и в медиапространстве, используем правовые и административные ресурсы, чтобы наши деловые и креативные женщины чувствовали себя уверенно и комфортно. Желаю всем прекрасного настроения и солнечной весны!»

Андрей Центеров,
руководитель Общественной приёмной уполномоченного по защите прав предпринимателей в Московской области в г. о. Химки, Лобня, Долгопрудный:

«Сегодня мы с вами находимся на очень нужном и интересном мероприятии. Мы видим много дам, которые занимаются и

бизнесом, и творчеством. И это прекрасно! Несмотря на то, что женщинам порой бывает нелегко делать бизнес: надо ведь успевать по дому, хозяйству; у всех дети, семьи. Но они всё успевают и при этом нашли себе хобби по душе, и многие смогли сделать так, чтобы увлечение приносило им не только удовлетворение, но и прибыль. Женщины сейчас берутся за нелёгкие, казалось бы, сферы, но они и в них преуспевают. Мер поддержки сейчас достаточно много. Это и выплаты различные, и всяческая поддержка семье. Прекрасно, что эта традиция проводить такие выставки продолжается. И каждое первое марта мы можем собираться в этом замечательном музейном комплексе «Артишок» и наслаждаться выставкой «Мир женщин».

Таисия Цыбанова,
руководитель центра подготовки к ЕГЭ:

«Сегодня на выставке я присутствую как участник. Здесь представлены мои работы: новогодние шары и изделия из пайеток и бисера.

Началось увлечение с того, что мы решили с дочкой обновить новогодние игрушки, и я рада, что есть возможность показать свои таланты более широкому кругу.

Наша деятельность, в том числе и творчество, нуждается в поддержке.

Всем участницам желаю вдохновения и реализации всех интересных задумок и планов. Успехов в бизнесе, поддержки друг другу! И конечно, всем весеннего настроения».

Олеся Струженцова,
генеральный директор сети семейных медицинских клиник «Киндер-Мед Плюс»:

«Я рада быть сегодня на этом мероприятии: представляю на выставке свои пледы ручной работы. Я руковожу сетью медицинских центров, уже 12 лет оказывающих помощь детям и взрослым. Мы занимаемся профилактикой и лечением различных заболеваний, у нас есть специальные программы и скидки льготникам и постоянным пациентам. В наших медицинских центрах царит домашняя атмосфера: это формат «центра у дома», шаговой доступности, где вам всегда помогут по вопросам здоровья и окажут психологическую помощь. Очень важно, что наши пациенты становятся нашими друзьями.

Мы постоянно расширяем спектр услуг, перечень анализов. Подробную информацию о «Киндер-Мед Плюс» можно узнать на сайте и позвонив к нам в центр».

Анна Волгина,
лидер сообщества «Нежный бизнес» г. о. Ленинский, член правления Союза содействия женскому предпринимательству, генеральный директор компании по организации мероприятий EVENT CORP AYA:

«Сегодняшнее мероприятие проходит в партнёрстве с «Нежным бизнесом» Подмосковья. И очень приятно, что наши девушки не только являются успешными предпринимательницами, но и занимаются декоративно-прикладным и живописным искусством. У нас много талантливых женщин, и благодаря таким мероприятиям они могут проявиться, заявить о себе. Ведь любое хобби можно превратить в бизнес.

Недавно мы вернулись из Иркутска, у нас была конференция по женскому бизнесу, в ближайшее время у нас планируется выезд в Санкт-Петербург, а летом – в Республику Алтай. Считаю, что главное – это иметь идею и желание развиваться. Можно вступить в наши сообщества и получить различную поддержку и помощь от организаций. Находясь в нашем кругу, можно создать всевозможные коллаборации и выйти на новый уровень».

Ольга Бахмутова,
председатель Химкинского отделения Союза женщин России:

«Наше отделение развивается, и мне очень приятно, что Клуб деловых женщин г. о. Химки стал нашей частью. Многие здесь общаются, обмениваются опытом; и особенно ценно, что женщины успевают заниматься не только бизнесом, но и творчеством. Сегодняшняя выставка-ярмарка яркое тому подтверждение. «Мир женщин» – это настоящий праздник, где можно вдохновиться, зарядиться, обменяться планами и хорошо провести время».

Ольга Стельмах,
певица, композитор, автор-исполнитель:

«Сегодня с удовольствием исполняла красивую песню для наших прекрасных женщин. Я являюсь мастером энергетических практик, работаю с мышлением. Очень приятно, когда наши женщины раскрывают свои таланты, познают себя. Очень важно, чтобы женщина убрала свои внутренние зажимы, занималась творчеством. У каждой из нас свой индивидуальный почерк, надо поверить в себя и открыть свою внутреннюю силу. Убираем внутреннее сопротивление и обращаем свой взор в себя: всё уже есть в нас самих. Главное – желание!»

Екатерина Борисова,
организатор и вдохновитель проекта «Мир женщин», председатель Клуба деловых женщин Химкинского отделения Союза женщин России:

«В пятый раз проходит наше мероприятие «Мир женщин». Благодарю всех участниц за яркие работы. А ваше издание – за то, что вы всегда нас поддерживаете. Я предприниматель, руковожу типографией, но и про творчество не забываю. Я профессиональный художник, всю жизнь пишу лошадей. Творчество помогает в жизни. Когда ты горишь

какими-то идеями, интересными проектами – и бизнес хорошо идёт, и в семье всё получается. Потому что счастливая женщина многогранна и плодотворна во всех аспектах. А когда мы счастливы, мы себя реализуем, демонстрируем свои таланты. И можем представить нашу страну на самом высоком уровне. Мне посчастливилось год назад представлять Российскую Федерацию на международном фестивале в Катаре, где я завоевала премию. Я читала международный мастер-класс, рассказывала о своих картинах, рассказывала и показывала русских лошадей, русских художников, чтобы о нас знали во всём мире. И я хочу, чтобы наши женщины, которые также занимаются бизнесом, делились своим творчеством. Иногда они себя недооценивают, а ведь делают очень много. Надо показать это миру и идти вперёд, вдохновлять других! В первом проекте участвовало 10 художников, а сегодня у нас 36 участников со всей Московской области. И мы надеемся, что в следующий раз их будет ещё больше. Нас поддерживают Министерство культуры МО, Торгово-промышленная палата, администрация г. о. Химки. Мы хотим, чтобы к нам присоединялось всё больше женщин, которые могут показать, чем они горят, что их вдохновляет, и они могли вести за собой других. Наши женщины очень талантливы: кто-то шьёт, вяжет, прекрасно готовит. Главное – проявляться, творить, любить и быть всегда на коне.

Благодарю всех за активное участие!»

Все участницы праздника получили грамоты, благодарности, цветы и подарки. Диплома от организаторов удостоился и наш журнал. До встречи в Химках в следующем году!

Подготовила Екатерина Иванова

ДЕНИС БЕЛЯЕВ, MGM LOGISTIC:

«Миссия нашей компании – перевозить грузы и оформлять товары с высочайшим качеством, способствуя экономическому процветанию России»

Слово «логистика» кажется относительно новым для русского языка: на нашей памяти оно в обиходе около трёх десятилетий, ведь в СССР логисты назывались снабженцами и играли по правилам плановой экономики. Однако на поверку оказывается: всё новое – просто хорошо забытое старое, а слово это в русский обиход было введено ещё в начале XIX века! Об основателе логистики в России Антуане Жомини, чей портрет украшает Военную галерею Зимнего дворца, писал стихи Денис Давыдов.

А первоначально термин появился в интендантской службе византийского императора Льва VI Философа в IX веке…

Люди всегда мечтали доставлять издалека что-то нужное быстро и без потерь. А некоторые цивилизации в этом даже сильно преуспевали. Например, в Империи инков логистов называли кипукамайоками, и они умудрялись организовывать доставку на дальние расстояния в сроки, поражавшие европейцев.

А помните историю о том, как барон Мюнхаузен доставил с помощью своего чудо-скорохода бутылку, как бы теперь сказали, эксклюзивного токайского вина турецкому султану из Вены за час? Когда Распе написал эту историю, она казалась всем чистой фантастикой. А сейчас? Ну, за час, конечно, нет, а за 2 часа 20 минут – пожалуйста: стандартное время полёта авиалайнера из Вены в Стамбул!

О том, что может современная логистика, как развивается, в чём видит свои задачи и перспективы, нам рассказал генеральный директор компании MGM Logistic Денис Беляев.

– Денис Евгеньевич, MGM Logistic – заметный игрок российского рынка грузоперевозок. Сегодня в активе компании – большой высокопрофессиональный коллектив, собственный автопарк и склады, в том числе логистический складской кросс-док комплекс вблизи аэропорта Шереметьево. А начиналось всё это всего семь лет назад с коллектива из четырёх человек. В чём секрет такого стремительного роста и развития?

– Наш «секрет» очень прост: нам нравится то, что мы делаем, это приносит нам удовольствие, удовлетворение. Особенно после какого-то сложного проекта, когда всё получилось и ты понимаешь, что сумел добиться своих целей. Это очень мотивирует, жить становится интереснее! Хотя, с другой стороны, это достаточно трудная работа, и ты часто бьёшь в одну точку до тех пор, пока рано или поздно эта стена не проламывается. То есть появляется подходящий момент, когда ты, в конце концов, можешь войти в ту дверь, которая раньше не открывалась. Ну и конечно, здесь важен коллектив. Я считаю, что нам удалось сформировать замотивированную целостную команду. Ребята молодцы: все специалисты своего дела и горят работой. Вот это важно: чтобы был огонь в глазах! И тогда всё получится.

– Что представляет собой компания сегодня?

– MGM Logistic на сегодняшний момент – это коллектив около 100 человек, свой автопарк и склады. Мы являемся таможенным представителем, членом торгово-промышленной палаты, и фактически компания стала уже 3PL-оператором (3PL расшифровывается как Third Party Logistics – «третья сторона логистики». 3PL-логистикой называют процесс, при котором нанятая магазином компания берёт на себя большую часть логистических процессов: от складирования до доставки товара покупателю. Соответственно, 3PL-операторы оказывают весь комплекс подобных услуг. – Прим. ред.).

– Среди конкурентных преимуществ MGM Logistic – комплексный подход к организации авиаперевозок грузов. А в чём его суть?

– Мы выполняем полностью весь цикл доставки – «от двери до двери», из точки А в точку В. Весь комплекс складских услуг, в том числе управление запасами, отслеживание количества товаров и товарных остатков.

– Какие категории грузов перевозит MGM Logistic? С какими из них наиболее сложно работать – и почему? Какие самые экзотические грузы вам доводилось перевозить?

– Мы перевозим разные группы грузов для разных клиентов, в том числе интернет-магазинов, где мы фактически зачастую выступаем как 3PL- оператор, то есть ведём учёт каждой посылки: хранение, сортировка и так далее. Мы берёмся за перевозку фармацевтических грузов, которым необходимы особые условия хранения, или это продукты питания, среди которых – такие нежные, как, например, живые крабы либо мороженое. Конечно, перевозим и более обычные грузы: технику, оборудование. Для каждой категории здесь есть свои тонкости и нюансы в работе, и нельзя сказать, что

с одной категорией работать сложнее, а с другой – проще, просто надо в совершенстве знать специфику каждой группы. Положим, при работе с посылками нужен очень серьёзный складской учёт, важно соответствующее программное обеспечение. В работе с фармацевтическими грузами крайне важно соблюдать температурный режим и так называемую «холодовую цепь», ведётся постоянное измерение температуры. Важный момент при работе с продуктами питания, например с живыми крабами, которых мы перевозим регулярно, в основном на экспорт, – время перевозки, потому что они живут вне воды очень ограниченное время. Там нужны скорость и особый температурный режим.

– Какова география деятельности компании? Планируете ли её расширение, открытие новых филиалов?

– География деятельности MGM Logistic охватывает всю Россию, СНГ, Китай и многие другие страны.

На данный момент компания базируется в аэропорту Шереметьево, здесь имеется несколько офисов и несколько складов, также есть представительства во всех аэропортах Московского авиаузла, во Внуково и Домодедово, планируется открытие филиала в Казахстане.

– Помимо непосредственно перевозок, ваша компания, являясь таможенным представителем, предлагает ещё целый ряд услуг клиентам в смежных областях. Что это за услуги? Какие из них пользуются повышенным спросом?

– На данный момент высоким спросом пользуются складские услуги, которые

предоставляет наш склад. Это сортировка, досмотр грузов перед вылетом на предмет отсортировки отнесённых к опасным. Мы в качестве таможенного представителя отсекаем незадекларированные опасные грузы.

Пользуются популярностью услуги по экспортным перевозкам и по оформлению таможенного транзита, если, например, груз прилетает в Москву, и дальше грузополучатель-импортёр его не хочет растаможивать в Шереметьево, а хочет у себя – например, в Белоруссии – либо где-то в других городах. И тогда мы можем доставить груз под таможенным контролем по процедуре таможенного транзита до получателя.

– Мы уже упоминали складской комплекс в Шереметьево, введённый в эксплуатацию в мае 2023 года. Расскажите о нём подробнее.

– Наш складской комплекс, находящийся в районе Шереметьево, который мы построили и вели в эксплуатацию в прошлом году, предназначен для подготовки груза к авиационным перевозкам. Близость к аэропорту позволяет делать всё оперативно. Там мы упаковываем грузы, сортируем, маркируем, проверяем, взвешиваем, измеряем и так далее. Он предназначен не для продолжительного хранения, а для высокооборотных грузов.

– В одном из прежних интервью вы упоминали, что активно сотрудничаете с администрацией городского округа Химки. А в чём заключается это сотрудничество?

– С администрацией городского округа Химки мы взаимодействуем достаточно давно. Её специалисты оказывали нам содействие в строительстве складского комплекса, регулярно консультируют по мерам поддержки бизнеса. И некоторыми из этих мер мы пользуемся. Мы участвуем в проектах, организованных администрацией городского округа, а она организует площадки для бизнеса. Есть такая площадка «Бизнес-Рестарт», которую они проводят каждый год, где компании округа могут представить себя, свою продукцию и услуги. В таких проектах мы участвуем, ну и, в принципе, во многих проектах городского округа.

– Занимаетесь ли вы благотворительностью?

– Мы принимаем участие в некоторых благотворительных проектах, но предпочитаем делать это непублично.

– В чём видите миссию своей компании? Есть ли у вас слоган, девиз? Какими основными принципами руководствуетесь в работе?

– Миссия нашей компании – в том, чтобы перевозить грузы и оформлять товары с высочайшим качеством, способствуя тем самым экономическому процветанию России.

Наш главный принцип в работе – быть честными и открытыми с нашими клиентами, сотрудниками компании и с собой!

– Каковы планы компании на 2024 год и более отдалённую перспективу?

– В текущем году мы планируем расширять спектр наших таможенных услуг, в частности к концу года войти в реестр таможенных перевозчиков.

Сегодня всё больше дальновидных граждан при покупке квартир в жилых комплексах обращает пристальное внимание на качество и безопасность придомовых детских площадок. «Три кита» игровых площадок нашего детства – песочница, горка и качели – конечно, не остались в прошлом, но им пришлось сильно потесниться под натиском всевозможных новинок. Всё чаще девелоперы стремятся выйти за установленные десятилетиями рамки и предлагают будущим новосёлам авторские решения, уникальный ландшафт и современное зонирование территории. О самых свежих тенденциях в искусстве оснащения и оформления детских площадок мы попросили рассказать руководителя производственной компании «ЛИДЕР» Жанну Андрееву.

ЖАННА АНДРЕЕВА:

«Возможности определяются нашими стремлениями и верой в их воплощение»

– Жанна Владимировна, детские площадки, производимые вашей компанией, являются украшением уже многих российских городов: от Крыма до Сахалина. Но как гласит пословица: «Путь в тысячу вёрст начинается с первого шага». А каким был ваш первый шаг? Чем вы занимались до того, как организовать собственную компанию? И почему остановились на теме детских площадок?

– Да, действительно, сегодня продукция ПК «ЛИДЕР» уверенно присутствует во множестве городов нашей страны. Минувший год стал особенно успешным в освоении региональных рынков, и сегодня наши игровые комплексы украшают такие города, как Москва, Санкт-Петербург, Казань, Ростов, Ульяновск, Новокузнецк, Псков, Арзамас, Кемерово, Владивосток и многие другие.

Однако первый шаг был скорее оптимистичен, чем лёгок.

До момента развития собственного дела мы с мужем были наёмными сотрудниками: я развивала инвестиционный бизнес в крупной финансовой компании, муж работал в направлениях, смежных со строительной отраслью. Обстоятельства сами подсказали нам направление для работы: мы приобрели наше первое собственное жильё, думали о детях, мечтали о большой семье. Благоустройство парков, придомовых территорий и детских площадок не отличалось высотой уровня исполнения, а сами они – красотой и разнообразием. Потребность в качественном оборудовании была налицо, ёмкость рынка велика. Возникла идея создать такую продукцию, которая не только была бы эстетичной и безопасной, но и соответствовала бы мировому уровню качества. Начав с производства

Реклама. Рекламодатель АНДРЕЕВА Ж.В. Erid: LatgBWN8k

самых простых изделий, мы постепенно усложняли задачи, наращивали производственные мощности, увеличивали объём оборотного капитала и бесконечно учились. Многочисленные поездки на международные выставки, где мы могли перенимать опыт, стали неотъемлемой частью нашего профессионального развития. С самого начала мы ставили себе задачу не просто производить детские спортивные и игровые комплексы, соответствующие требованиям безопасности, нам хотелось быть интересными детям, дарить радость игры и общения.

Ещё одним важным решением была готовность развивать производственную и торговую компании одновременно. Как на старте бизнеса, так и сейчас это позволяет нам сохранять автономность и самостоятельность в поддержании стабильности сбыта продукции.

– Производственная компания «ЛИДЕР» принимает деятельное участие в развитии городских общественных пространств регионов России, Московской области в частности. Какими объектами в Подмосковье особенно гордитесь?

– В Подмосковье уже 10 лет действует губернаторская программа по установке детских площадок. За это время появилось более 1,5 тыс. новых игровых пространств. Для нас большая честь и ответственность – принимать участие в развитии области. Особенно радует то, что идёт не просто замена прежнего оборудования и строительство новых дворов и парковых территорий: теперь к ним добавляются и тематические образовательные зоны, в том числе направленные на знакомство с миром профессий. Надеемся, это поможет заложить основы развития интереса детей к изучению окружающего мира.

– Компания у вас семейная: вы руководите ей вместе с супругом, и, как вы рассказали в одном из прошлых интервью, дети тоже по мере сил уже принимают участие в бизнесе. Семейный бизнес, на ваш взгляд, труднее «просто бизнеса» или легче? Поделитесь секретом, как не растерять, а, напротив, укрепить на столь нелёгком пути и семью, и бизнес?

– Наша семейная компания – ровесница нашей старшей дочери. Так совпало, что в 2009 году случился новый этап в жизни нашей семьи: начали рождаться дети, и идеи собственного бизнеса встраивались в общую канву жизнеустройства. Отрадно, что в жизни неизменно действует закономерность: возможности определяются нашими стремлениями и верой в их воплощение. И ещё очень важно быть честным с самим с собой, честным в своём выборе. Искренность и трудолюбие всегда находят поддержку, которая приходит в жизнь в виде новых возможностей и людей, готовых поверить в идею и поддержать.

Наши дети сегодня проявляют увлечённость и заинтересованность тем, как построен бизнес, любят бывать на производстве, составляя представление о том, как создаётся продукция, с радостью принимают участие в выставках.

В рамках III Всероссийского форума по благоустройству, центральной темой которого является импортозамещение в нашей сфере деятельности, заметным элементом нашего стенда стала горка в виде морковки, что вызвало большой интерес среди гостей выставки. Наши дети предложили развить яркую и приятную огородно-овощную тему в дизайне площадок, и теперь мы стараемся воплотить новые идеи в линейке продукции. Старшая дочь уже несколько лет участвует в работе торговой компании, увлечённо погружаясь во множество нюансов, связанных со взаимодействиями с поставщиками и клиентами.

Отвечая на ваш вопрос о том, сложнее ли семейный бизнес, чем «обычный», и как не растерять, а, напротив, «подружить» и семью, и бизнес, могу поделиться тем, что является правдой лично для меня.

Самое главное для женщины при совместном семейном бизнесе, на мой взгляд, – ясная и однозначная система приоритетов. Первоочередная моя ответственность – это, конечно, семья. Как говорил прославленный полководец, маршал Георгий Жуков: «Тыл – половина победы». Вне зависимости от увлечённости бизнес-идеями, направлениями развития бизнеса и событиями личного развития, я всегда удержи-

ваю основной фокус своего внимания именно на создании атмосферы внутри семьи. Операционное управление компанией – прерогатива мужа. Такое толкование и общее видение нашей жизни позволяют гармонично выстраивать взаимодействие, строить общие планы, задумывать личное развитие каждого из партнёров.

Кроме семьи и бизнеса, значительную часть своего времени я уделяю научной работе и общественно-политической жизни, что, в свою очередь, также даёт дополнительный импульс для развития бизнеса и формирования имиджа компании.

– Если бы вас попросили охарактеризовать одним предложением продукцию компании «ЛИДЕР», что бы вы сказали?

– Есть такой известный и признанный принцип: «Развлекая, поучай!» Нашу компанию я бы охарактеризовала фразой: «Развлекая, защищай!»

Радость игры и общения на детской площадке должна строиться на принципах качества и безопасности продукции, что безоговорочно лежит в основе всего нашего бизнеса.

– Первое, что интересует маму при виде детской площадки: безопасность ребёнка. Второе – эстетика; ну и конечно, развивающий эффект. Давайте пройдёмся по этим пунктам подробнее. Начнём с основ – с безопасности.

– Вся наша продукция сертифицирована по техническому регламенту Евразийского экономического союза «О безопасности оборудования для детских игровых площадок».

Наша компания одной из первых прошла процесс сертификации, и наше оборудование проходит самый тщательный контроль: применяется трёхуровневая система проверки. Изначально при создании модели игрового элемента (качалки, карусели или игрового комплекса) конструктор применяет уже проработанные узлы и элементы. Второй уровень проверки – контроль качества готовой продукции. И третий уровень контроля – проверка изделия после его фактической установки на объекте (будущей детской площадке). Используя данную схему, мы можем уверенно заявлять, что дети, играющие на наших площадках, находятся в безопасной комфортной среде, конечно же, при соблюдении правил использования оборудования и под должным присмотром взрослых.

– Красота и занимательность – то, что заставляет малышей бежать к игровой зоне стремглав. Для создания такого «вау-эффекта» нужны труд и креатив высокопрофессиональных и при этом специализированных дизайнеров. Ведь и в этой области тоже бывают модные тенденции, и мода склонна меняться. Кстати, что сейчас «в тренде»?

– Да, каждая наша площадка – результат труда большой команды неравнодушных, максимально вовлечённых специалистов. От их слаженного взаимодействия зависит успех воплощения задумки в жизнь. Тема детских площадок занимает центральное место в идее благоустройства общественных пространств во всём мире. Как и в любой развивающейся отрасли, все компании с пристальным интересом наблюдают друг за другом, изобретая в процессе развития «носящихся в воздухе» идей что-то новое.

Если говорить о моде на изделия, то я, скорее, выделила бы тренд на использование более качественных материалов для изготовления площадок. Наша компания производит две серии продукции: СТАНДАРТ и ЭКО. Серии отличаются применяемыми в изготовлении материалами и комплектующими.

Основные материалы серии СТАНДАРТ – клеёный брус, влагостойкая фанера, металл в полимерном порошковом покрытии, канатные элементы, пластик.

Серия ЭКО состоит из бревна окорённой белой акации со снятым слоем заболони, элементов из нержавеющей стали, канатных элементов.

Всё оборудование окрашивается на специализированном оборудовании, что обеспечивает длительный срок эксплуатации. Продукция серии ЭКО выпускается под маркой бренда «ЙЕТИ» и заслуженно является на сегодняшний день предметом гордости нашей компании.

– И наконец, развивающий эффект: здесь поле для работы детских психологов, педагогов, специалистов по физкультуре и, наверное, других... Чьими рекомендациями пользуетесь?

– Продукцию мы изготавливаем с ориентацией на потребителя. Число разработок в линейке нашей продукции весьма велико, кроме того, мы всегда готовы учесть индивидуальные пожелания заказчика. Весьма интересным и оригинальным был наш опыт работы в городе Жуковский. Жуковский – город-наукоград, центр российской авиационной науки. Детская площадка, расположенная в сквере «28-й квартал», стала мини-аналогом лётного поля, в центре которого появились почти настоящий самолёт и диспетчерская вышка, оснащённая интерактивными панелями. Кроме этого, на площадке разместились канатная дорога, встраиваемые батуты, карусель, параболическая антенна и непременный атрибут любого аэродрома – флюгер.

Таким образом, игровые элементы помогают детям узнать больше об авиационной отрасли, знакомят их с устройством лётного поля, видами воздушных судов, самолётным спортом и разными физическими явлениями. Работа в подобных проектах всегда является увлекательным опытом, бесценным для нашей компании, и мы охотно идём на такие эксперименты.

– Вы постоянно модернизируете своё производство и увеличиваете его мощности. А каковы они сегодня? Где находится ваше производство и что оно собой представляет?

– Основные производственные мощности располагаются в Солнечногорском районе Московской области и включают в себя цеха металлообработки, деревообработки, канатный и покрасочный цеха, цех упаковки, сборки, склад готовой продукции. На сегодняшний день вопрос расширения производственных помещений стоит для нас очень остро. Объём

заказов и развитие отношений с заказчиками, с одной стороны, позволяют нам строить долгосрочные планы, с другой – диктуют необходимость увеличения объёмов производства.

– Девяносто процентов успеха бизнеса – правильная команда. Расскажите о своей.

– Главная ценность любой компании – её люди. Так было всегда и, по моему убеждению, будет неизменно в будущем. Многие из тех сотрудников, кто поверил в нас и нашу идею 15 лет назад, по-прежнему с нами, и им по праву принадлежит ведущая роль в развитии и обеспечении стабильности работы компании. Тем не менее вопрос кадрового обеспечения стоит сегодня особенно остро во многих отраслях нашей экономики. Это объясняется рядом причин самого широкого круга происхождения: от общей политической напряжённости и связанного с этим оттока кадров до проблем подготовки специалистов, в особенности рабочих специальностей.

– Вы активно сотрудничаете с ТПП РФ, одной из многочисленных задач которой является помощь российским компаниям в решении и этих вопросов...

– Вы правы: в работе Комитета по образованию и социальной политике Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, членом которого я являюсь уже второй год, мы регулярно поднимаем вопросы и вырабатываем предложения, выступая с инициативами по решению таких проблем, как вовлечение бизнеса в сферу профессионального образования, особенно в рамках вопроса сохранения малых городов и пространственного развития нашей страны. А также – развитие новых форм занятости населения, поддержка работающих матерей и иных работников с семейными обязанностями. Одно из недавних заседаний комитета касалось темы, которая имеет прямое влияние на частичное решение проблемы кадрового дефицита в стране, и посвящено оно было равным возможностям трудовой реализации сотрудниками разных возрастных групп. Ключевым фактором является готовность (сотрудников и работодателей в равной степени) сохранять и удерживать, развивая профессиональные навыки, сотрудников «серебряного» возраста, одновременно развивая преемственность и вовлекая в осознанную трудовую деятельность сотрудников из числа молодёжи.

Для меня представляет большую ценность то, что в работе Комитета по образованию и социальной политике ТПП РФ я могу опираться на опыт моего бизнеса и взаимодействия с регионами в рамках профессии.

– Как вы представляете себе «детскую площадку будущего»; ну, пусть не запредельно далёкого, а лет через 20?

– Мне бы хотелось, чтобы, независимо от уровня мирового технологического развития и производственных возможностей, дети во время игры на детской площадке соприкасались с максимально большим количеством натуральных материалов. Чтобы, вне зависимости от возможностей нового времени, люди предпочитали живое общение времяпровождению в сети. Я очень хочу, чтобы дети знали и ценили родную культуру, природу, по-прежнему находили опору внутри своей семьи, были бережливы к ресурсам и доброжелательны по отношению друг к другу.

Подготовила Елена Александрова

ИРИНА ИВАЩЕНКО, «ТД Шоколада»: «Для меня шоколад – дело всей моей жизни!»

«Шоколад» – о, сколько в этом звуке, любимом с самого раннего возраста! Помните детсадовский стишок: «Разбуди меня хоть ночью: «Шоколада съешь кусочек?» Съем, конечно, шоколад; хоть пять плиток съем подряд!» С этим полезным лакомством связаны чудесные воспоминания детства, но большинство из нас, даже сами став родителями, а то и дедушками-бабушками, не распрощалось с давней любовью. Сейчас, конечно, реализовать это чувство куда проще, чем в былые времена: каких только вкусов, каких марок шоколада сегодня нет! За что надо сказать большое спасибо производителям. С руководителем одной из таких компаний, которая так и называется – «Торговый Дом Шоколада», Ириной Иващенко мы побеседовали.

– Ирина, прочла ваши предыдущие интервью, и у меня сложилось впечатление: вы человек творческий, креативный. Поэтому интервью я хочу начать не с того, о чём обычно спрашивают коммерческих директоров: не с объёмов продаж и способов продвижения на рынке... Спрошу для начала о другом: шоколад – совершенно особый продукт, у многих он ассоциируется со счастьем... Не зря Марина Цветаева советовала «шоколадом лечить печаль», а упоминания о нём можно найти у Мандельштама и Северянина, Бродского, Ахмадулиной и у других классиков, а замечательная книжка Джоанн Харрис и поставленный по ней фильм, многажды номинированный на «Оскар» и «Золотую пальмовую ветвь», так и называются – «Шоколад». Так вот: что для вас шоколад? Что он значит в вашей жизни?

– Для меня шоколад – дело всей моей жизни! Я абсолютно соглашусь с тем утверждением, что шоколад способен не только создать настроение и вызвать массу эмоций, но и повлиять на здоровье. Но вот какое именно влияние он может оказать на потребителя – зависит от его качества и органолептики.

На рынке сегодня большое количество производителей шоколада, разнообразие содержания какао и вкусов. У современного покупателя невероятный выбор, и, на мой взгляд, это здорово, ведь можно подобрать ассортимент по своему вкусу, а он у всех разный. Сейчас на самый изысканный и необычный запрос существует своё предложение. Производители удивляют шоколадом с чёрным перцем, морскими водорослями, различными функциональными добавками и даже с сардинами (и это я перечисляю ещё не самые экстравагантные добавки). На мой взгляд, всё это должно иметь место, главное – чтобы качество и безопасность продукции были высокими.

К сожалению, наравне с разнообразием вкусов и форм, всё чаще можно столкнуться с элементарно некачественным шоколадом. В первую очередь бытует подмена натурального шоколада кондитерской плиткой. В шоколад могут быть добавлены эквивалент масла какао либо лауриновые жиры, при этом на этикетке предоставлена недостоверная информация. Обычному покупателю сложно разобраться во всех тонкостях, но я бы хотела отметить одно очень важное свойство настоящего шоколада: он сразу тает во рту, так как температура плавления какао-масла ниже температуры человеческого тела. Температура плавления заменителей какао-масла превышает температуру тела человека, поэтому, когда мы пробуем ненатуральный шоколад, создаётся «пластилиновое» ощущение во рту. На это сразу нужно обратить внимание, ведь шоколад – это особенное лакомство, на-

стоящий деликатес, и мы должны получать от него максимальное удовольствие.

– До того как пришла идея собственного производства, вы занимались импортом шоколада из Европы. Но ведь не зря именно шоколада, а не чего-то другого? Как вы пришли в эту сферу?

– Да, действительно, до организации фабрики наша компания занималась импортом шоколадных изделий из Европы. Мне было 24 года, когда я столкнулась с шоколадом уже не как любитель, а как человек, который должен стать специалистом, консультирующим наших партнёров и покупателей о пользе, вкусах и свойствах этого уникального продукта. Шоколад сопровождает меня всю мою жизнь, и я постоянно открываю для себя его особенности, тем более когда была организована собственная фабрика.

Я столкнулась с тем, что производство – это целый мир, творческий и очень увлекательный, в то же время это большая ответственность. На вопрос «Почему шоколад?» ответить легко: как я сказала ранее, я называю шоколад уникальным лакомством. И это не просто слова. Шоколад – это не только сочетание пользы для здоровья и прекрасных вкусовых качеств, но и отсутствие вреда для фигуры. Это я могу утверждать, исходя из собственного опыта: я поклонница шоколада и ем его, порой, к сожалению, заменяя основные приёмы пищи, но при этом мой вес стабилен уже много лет.

– Что представляет собой компания «Торговый Дом Шоколада» сегодня? Где находится ваше производство, каковы его мощности и почему была выбрана именно эта локация? Профессионалы каких специальностей у вас работают? В общем, «немного статистики»...

– Наша фабрика создана в 2016 году, находимся на территории городского округа Химки, недалеко от аэропорта Шереметьево. Мы динамично развиваемся, стабильно увеличивая оборот. Изначально, занимаясь поиском помещения, мы задумывались, прежде всего, над тем, какой мы хотели бы видеть фабрику. В нашем представлении это был не просто какой-то суровый рабочий объект, служащий достижению экономических целей. Мы создавали второй дом, в котором будем находиться основную часть своей жизни. Здание располагается на берегу живописного озера. Летом наша территория утопает в зелени. Это действительно чудесное место, куда хочется возвращаться постоянно. Несмотря на компактность фабрики, мы располагаем хорошими мощностями: производительность – около 150 тонн в месяц. Ассортимент насчитывает более 200 позиций под собственной маркой Libertad и более 800

рецептур, которые мы создали для наших клиентов, закупающих продукцию под своими марками. У нас работают кондитеры, обслуживающие производственные линии, упаковщики (расфасовка изделий происходит полуавтоматически – автоматическая упаковка флоу-пак и ручная расфасовка изделий в картон).

– Говорить об ассортименте такого производства, как ваше, невозможно, не сглатывая слюнки! Давайте обсудим эту приятную тему, особенно задержавшись на «хитах» и новинках. В каких направлениях планируете развиваться, чем ещё удивит и порадует в скором времени потребителя продукция под торговой маркой Libertad?

– Наш ассортимент имеет два направления: классическое (с сахаром) и ЗОЖ (без сахара). Классика, конечно, более популярна, но ЗОЖ-ассортимент также стал набирать обороты. ЗОЖ-шоколад, который мы производим, – это не только продукция, не содержащая сахар, он также не включает в себя молочные ингредиенты. Молочный шоколад содержит такие аллергены, как казеин и лактоза, и люди, страдающие непереносимостью этих компонентов, не могут употреблять его. В нашем ЗОЖ-шоколаде коровье молоко заменяется овсяным, кокосовым и рисовым, поэтому его могут употреблять все без исключения, не опасаясь за своё здоровье.

К сожалению, в этом году серьёзный неурожай какао-бобов, что, конечно, отражается на стоимости сырья. Из-за отсутствия прогнозов, как поведут себя котировки на бирже, нет понимания, что будет завтра, поэтому сейчас сложный период для планирования.

Одно из наиболее интересных направлений для нашего развития – создание корпусных конфет (с начинками). Ранее мы выпускали такой вид конфет, но это была ручная работа, и, несмотря на невероятный вкус и высокое качество, поскольку цена была настолько высокой, что, конечно, сказывалось на спросе, мы вынуждены были отказаться от этой позиции. Но мы планируем вернуться к их производству, установив автоматизированную линию, что позволит удешевить рабочий процесс и создать очень вкусную линейку, которая, я уверена, будет так же популярна, как и наши вкуснейшие трюфели.

– У меня сложилось впечатление, что вы продукцией Libertad гордитесь, на что имеете полное право. Однако значительная часть вашего производства – товары, произведённые под СТМ (торговыми марками или брендами ретейлеров). Это выгоднее компании? Почему?

– Да, я бы никогда не смогла запустить в реализацию продукт, который у меня лично не вызывал бы восхищения. Я вообще не понимаю, как можно продавать то, что тебе не нравится! Невозможно искренне и с душой донести до людей информацию о таком продукте. Иное дело, когда тебе хочется кричать о том, какой сногсшибательный у тебя продукт! Действительно, большая часть оборота нашей компании состоит из продукции под СТМ. Это объяснимо. Когда мы предлагаем нашим покупателям свой бренд и проходит дегустация продукции, мы постоянно сталкиваемся с тем, что нас почти всегда просят произвести аналогичный продукт, но под СТМ. С одной стороны, нас это радует, так как мы понимаем: не оценив качество нашего продукта по достоинству, наши заказчики никогда бы не запросили аналог под своей маркой. Но, с другой стороны, это и расстраивает: ведь каждый проект СТМ занимает мощности и притормаживает продвижение нашей

собственной марки, которую мы так любим и развиваем.

Сегодня направление СТМ составляет более половины оборота нашей компании. Доверие наших клиентов – наша гордость и мотивация, мы всегда с большим интересом берёмся за новые проекты и никогда не подводим тех, кто нам доверяет.

– Почему стоит предпочесть шоколад под маркой Libertad другим предложениям?

– Марка Libertad – это в первую очередь залог качества. Я часто в интервью упоминаю: мы хотели бы, чтобы наши покупатели ассоциировали нашу марку с заботой. Мы создаём не просто сладости, а полезные сладости. Нам хочется, чтобы каждый человек, увидевший продукцию марки Libertad, вспоминал об этом. Иногда мало узнаваемый бренд вызывает сомнения: если нет широкомасштабной рекламы, не каждый готов отдать предпочтение такому продукту. Как потребитель, я понимаю это, но не у каждой компании есть возможность выделять огромный бюджет на рекламу своего товара.

Мы также находимся в подобной ситуации, и мне очень жаль, что у нас пока нет возможности запуска рекламы на центральных каналах. Но мы стараемся продвигать нашу продукцию иными способами: регулярно выступаем спонсорами различных мероприятий, участвуем в выставках, не только российских, но и международных, сотрудничаем с блогерами.

– Есть ли у «ТД Шоколада» слоган, миссия, философия компании?

– Наш слоган – «У шоколада есть дом!». Именно поэтому мы называемся «Торговый Дом Шоколада». Наша миссия – создание настоящего шоколада, доступного людям разного достатка.

– Получаете ли вы какую-то поддержку от государства, как предприятие-импортозаместитель? А какую бы хотелось?

– Да, нам регулярно выделяют субсидии по компенсации участия в выставках. Также мы пользуемся услугами Фонда микрофинансирования, кредитуясь под льготный процент. В 2019 году нам профинансировали приобретение оборудования. Любая поддержка для нас очень важна, и мы благодарны за оказанное содействие. Но хочу отметить острую потребность нашего предприятия – это площадь. Я часто говорю на эту тему и хочу ещё раз затронуть её. На территории нашего городского округа Химки, да и всей Московской области, имеется много заброшенных предприятий. Если бы государство передавало такие помещения в пользование производственным компаниям, это было бы ощутимой поддержкой. Мы смогли бы не только «реанимировать» и привести в порядок здание, обеспечив качественный ремонт и реставрацию, но и развить своё производство, увеличить мощности, создать новые рабочие места. Но этого не происходит. Да, помещения предлагают, но на срок в 10 лет. Через этот период мы обязаны будем участвовать в тендере на выкуп здания, в ремонт которого мы вложились. Это совсем не привлекательные условия, ведь потратить на ремонт можно многомиллионный бюджет, но при этом непонятен механизм с выкупом. Также хотелось бы упомянуть Фонд микрофинансирования. Это хорошая мера поддержки, но было бы здорово, если бы сумму кредита увеличили: 5 млн рублей – это очень незначительная сумма на развитие бизнеса. Также отмечу, что процент кредитования изменился с 5 до 15%, что уже вряд ли можно назвать льготным.

– Где можно купить вашу продукцию? Какова география продаж? Планируете ли её расширение?

– Нашу продукцию под брендом Libertad можно приобрести в полном ассортименте на маркетплейсах, а также в локальных, региональных и федеральных сетях. Несколько лет подряд мы развиваем международное сотрудничество. Нашими стабильными партнёрами являются такие страны, как Китай, Белоруссия, Казахстан, Монголия, Узбекистан, Грузия; ведём переговоры с Абхазией, Сербией и Ираном. Также мы ожидаем приезда на нашу фабрику дипломатической делегации из ОАЭ во главе с послом и очень надеемся, что нам удастся установить долгосрочные отношения с арабскими партнёрами. Нас радует, что отгрузки в другие страны происходят не однократно, а на регулярной основе, это значит, наша продукция востребована.

– Ваш бизнес с полным правом можно назвать социально ответственным: ваша компания занимается благотво-

рительностью. Что вами руководит на этом поприще? Расскажите об этой деятельности. Помогаете ли вы землякам, городскому округу, региону?

– Да, мы активно занимаемся благотворительностью, передавая наш ассортимент в детские приюты, в дома престарелых, православные учреждения. Мы никогда не отказываем, если к нам за помощью обращаются представители администрации нашего городского округа, а также на регулярной основе участвуем в его жизни в качестве спонсоров различных мероприятий.

– О чём вы мечтаете? И мечтаете ли – или коммерческий директор обязан только планировать?

– Честно признаюсь: я не мечтатель, но при этом отчаянный оптимист, всегда и везде найду, чем порадовать себя и других. Я очень не люблю быть серьёзной и души не чаю в людях с чувством юмора. У меня всегда отличное настроение. То, что являюсь творческим человеком, не мешает мне заниматься анализом себестоимости и расчётом цен. Основные правила, которым я следую: «Никогда не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня!» и «Спеши делать добрые дела!».

Подготовила Елена Александрова

СЕРГЕЙ ШВЫРЯЕВ:

«Возможности интеграции Skylon не знают границ, открывая мир партнёрств и совместной работы»

IT-компания «Смарт Телематик Технолоджи» – разработчик Skylon, телематической платформы, предназначенной для анализа и управления данными, получаемыми от объектов мониторинга, и продвигает на рынке решения, основанные на ней. Сегодня мы поговорим об этом продукте и о самой компании с генеральным директором Сергеем Швыряевым.

– Сергей Иванович, когда и на какой базе была основана ваша компания, почему была выбрана такая сфера деятельности?

– С 2011 года мы движемся в этом направлении, начинали с роли интегратора. Стали дистрибьюторами крупнейших поставщиков ПО для транспортной отрасли, таких как Gurtam, Omnicomm и другие. Реализовывали такие масштабные федеральные проекты, как цифровизация «Транснефти» и МЧС, будучи партнёром ПАО «НИС». Сфера для нас не новая, наша команда состоит из сильнейших специалистов и управленцев, обладающих экспертизой в этой сфере. А в 2020 году приняли решение создать собственный продукт.

– Есть ли у компании «Смарт Телематик Технолоджи» девиз, слоган? В чём вы видите миссию вашей компании, что она представляет собой на сегодняшний день?

– «Телематика, которая работает» – наш слоган, который мы везде используем.

Мы разрабатываем и внедряем телематические решения, которые помогают нашим клиентам сокращать издержки и выявлять возможности для дальнейшего роста бизнеса. Мы гарантируем индивидуальный подход с набором качественных и доступных услуг. Мы начинали с небольшого офиса, а сейчас представлены и ведём работы в 76 субъектах Российской Федерации.

– Давайте перейдём к Skylon: что это за платформа, в чём её особенности, в каких сферах можно применять?

– Skylon – это многофункциональная телематическая платформа, предназначенная для сбора, анализа и управления данными, получаемыми от различных объектов мониторинга с применением M2M-технологий.

Функциональные возможности Skylon позволяют создавать цифровые решения IoT для автоматизации производственных и бизнес-процессов, что делает платформу одинаково привлекательной для разработчиков, сервис-провайдеров, производственных компаний и частных предпринимателей.

Платформа полностью создана на базе отечественного программного обеспечения и удовлетворяет самым современным требованиям безопасности передачи и хранения данных.

Универсальность применения платформы Skylon подтверждается её практическим использованием в таких сферах бизнеса, как грузовые, пассажирские и курьерские перевозки, аренда транспорта, сельское хозяйство, охрана, ЖКХ и «Умный город».

– В чём основные преимущества Skylon?

• Система поддерживает более 1000 моделей терминалов, датчиков, видеорегистраторов и других устройств IoT и позволяет оперативно добавлять новые.

• Skylon – система открытого типа с очень гибким API, что даёт возможность значительной интеграции с различными существующими информационными системами в части приёма и передачи информации.

• Интеллектуальные алгоритмы обработки данных позволяют автоматизировать процессы работы с данными и получать информацию для принятия управленческих решений.

• Высокая скорость развёртывания. Сервис не требует навыков программирования, настраивается и управляется без участия программиста.

• Расширенная аналитика. Модуль аналитики строит динамические дашборды, графики и диаграммы с оперативными данными.

• Графическая визуализация данных. Тепловая карта событий и уведомлений позволяет отображать данные, которые происходят с объектами мониторинга, в виде слоёв, удобных для последующего анализа.

– Верно ли, что программное обеспечение Skylon полностью создано российскими разработчиками? В чём преимущества такого подхода?

– Да, это верно. Наша платформа полностью формирует безопасность подключения транспорта к ней и создаёт удобную инфраструктуру для её использования. Зарубежные платформы на сегодняшний день ушли или уходят с рынка, подклю-

чённый к ним транспорт не может контролироваться. С нашей системой такого не случится. Плюс у нас есть собственная техническая поддержка, которая оперативно решает все вопросы и предупреждает о возможных ситуациях на транспортных средствах.

– Какое количество объектов подключено в Skylon? Какова динамика их прироста?

– Ежемесячная динамика прироста – от 1000 объектов и более, она зависит как от сезонности поставок и закупок техники, так и от бизнес-активности в РФ в целом. Общее число объектов в системе сейчас превышает 20 тыс.

– Расскажите о ваших клиентах: кто они, с какими задачами к вам обращаются?

– На данный момент в нашем портфолио – более десятка крупных представителей брендов техники в России: это Hongyan, Case, New Holland, McCormick, Doosan Group, XCMG, Develon, CAT, SAIC, SITRAK. Но это только крупные пользователи. Мы работаем как с заводами-производителями техники, так и с крупнейшими дистрибьюторами. Активно развиваем сотрудничество с китайскими компаниями. Но это лишь одно направление.

Второй крупный кластер в нашем портфеле – конечные пользователи объектов. Это такие компании, как «ЖелДорЭкспедиция», «ТехСтройКонтракт», «Северсталь», и другие промышленные и транспортные компании, эксплуатирующие большие парки транспортной, специальной и сельскохозяйственной техники.

– Почему дилеры и производители техники выбирают вашу платформу?

– Инвестируя во внедрение решений на основе Skylon, вы гарантированно повышаете производительность компании и улучшаете взаимодействие с клиентами. Экономический эффект от внедрения программы заключается в улучшении экономических и хозяйственных показателей работы.

Практическое применение решений с применение Skylon позволяет клиентам:

• оптимизировать и автоматизировать бизнес-процессы, не нагружая вашу действующую ERP-систему;

• получать актуальные данные и развёрнутую аналитику;

• автоматизировать составление отчётов по миграции техники;

• автоматизировать службу сервиса для проведения технических обслуживаний и своевременно получать данные о неисправностях на технике (онлайн-диагностика и предиктивная аналитика);

• предоставить пользователям техники доступ к расширенным данным о работе технике, эффективности и безопасности эксплуатации.

Сервисы Skylon унифицированы для любых видов и типов техники, это особенно актуально для мультибрендовых компаний.

– Как решения, основанные на Skylon, меняют взаимодействие между отделами ваших компаний-клиентов?

– Наши решения сокращают необходимость нецелевых коммуникаций, повышают осведомлённость отделов, увеличивают объём и наглядность информации. Самый базовый пример: раньше отделы дистрибьютора и/или производителя выясняли то, где и какая техника находится, в каком количестве, на каком этапе отгрузки и перемещения, все ли VIN из той или иной накладной отгружены и в какие порты/терминалы/филиалы, и другую информацию. После внедрения Skylon все этапы перемещения техники с момента её сборки становятся прозрачными и доступными онлайн при помощи нескольких кликов.

Второй пример – необходимость проведения технического обслуживания. При помощи наших инструментов отдел сервиса видит в режиме онлайн наработку по каждой единице техники, какие ошибки возникали, когда и какой продолжительности. Это позволяет эффективно планировать маршруты сервисных инженеров, их укомплектованность и готовность решить все технические вопросы на месте, купировать выход из строя тех или иных узлов и агрегатов. При этом выездные инженеры проводят все работы также в рамках инфраструктуры Skylon – при помощи мобильного приложения для сервиса. В нашей иерархии результатов внедрения это базовый уровень задач, на которые компании, не обладающими такими решениями, тратят значительно большие кадровые, временные и, как следствие, финансовые ресурсы.

– Насколько ваша платформа совместима с существующими системами, каковы возможности для интеграции?

– Наши возможности интеграции не знают границ, открывая мир партнёрств и совместной работы. В настоящее время мы интегрированы с разнообразными решениями, охватываем как российские платформы и сервисы, так и далеко за пределами РФ, по всему миру. Благодаря таким инструментам, как REST API и наш SDK, мы не только создаём мосты между системами, но и стимулируем творческий потенциал сторонних разработчиков, позволяя им воплощать свои идеи в приложения, интегрированные в наше общее информационное пространство.

– Кого можно назвать вашими конкурентами? В чём конкурентные преимущества Skylon?

– Нашими основными конкурентами являются российские и зарубежные IT-компании, ранее уже занявшие определённые доли рынка. Это такие компании, как Gurtam, группа «Цифра», Prof-IT, «Форт-Телеком», и другие игроки рынка IoT.

Среди наших конкурентных преимуществ – то, что мы являемся разработчиком полного цикла, в нашу экспертизу входит как инжиниринг оборудования, так и его «посадка» на платформу, т. е. разработка всей необходимой IT-инфраструктуры и на платформе, и на оборудовании, что обеспечивает бесшовное взаимодействие «железной» и программных частей. При этом объём и качество передаваемой информации у нас на порядок выше, что является ключевым фактором в дальнейшем анализе и отображении данных. Второе наше ключевое преимущество – отсутствие в составе наших решений компонентов от иностранных поставщиков, как в IT, так и в оборудовании; благодаря этому Skylon применим в критической информационной инфраструктуре согласно нормативным актам РФ (Указ Президента РФ № 166 и Постановление Правительства РФ № 162).

– Как вы решаете вопрос безопасности данных ваших пользователей?

– Наши серверы находятся только в России – в самом современном дата-центре «МИРАН» в Санкт-Петербурге.

– Почему ещё стоит инвестировать во внедрение решений на основе Skylon?

– Инвестируя во внедрение решений на основе Skylon, вы гарантированно повышаете производительность компании и улучшаете взаимодействие с клиентами. Экономический эффект от внедрения программы заключается в улучшении экономических и хозяйственных показателей работы компании.

Практическое применение решений с использованием Skylon позволяет клиентам:

• оптимизировать и автоматизировать бизнес-процессы, не нагружая вашу действующую ERP-систему;

• получать актуальные данные и развёрнутую аналитику;

• автоматизировать составление отчётов;

• уменьшить финансовые риски и увеличить производительность;

• избавиться от лишних звеньев в получении необходимой информации.

– Каковы планы компании на нынешний год и более длительную перспективу?

– В текущем году мы планируем запустить несколько уникальных продуктовых решений для производителей техники. Также мы увеличим втрое в нашем портфеле количество крупных стратегических заказчиков, для чего мы проделали большую подготовительную работу в предыдущем периоде.

Усилим экспансию на международные рынки.

Также мы планируем активно принимать участие в предстоящих выставках и форумах, где будем рассказывать и показывать возможности и решения на основе Skylon: в частности, прямо сейчас на Российском венчурном форуме, проходящем в Казани, мы получили грант на 1 млн рублей и высочайшую экспертную оценку от крупных компаний (МТС, Билайн).

И уже совсем скоро, в конце года, мы обязательно порадуем всех второй ежегодной конференцией для производителей техники.

ХОНДАМИР МУРАТОВ, «СТРОЙ ТЕПЛО»:

«Мы считаем – когда одна дверь закрывается перед нами, надо помнить, что по всемирному закону сохранения энергии где-то непременно откроется другая!»

Современный человек настолько привык к жизни в здоровых и удобных условиях, что это кажется ему само собой разумеющимся. Мы редко задумываемся, из скольких мелочей состоит наш комфорт, а чаще всего, не будучи специалистами в системах отопления, водоснабжения и канализации и в комплексе инженерного оборудования для них, понятия не имеем даже, как называются все эти «штуки», благодаря которым у нас в доме тепло, чисто и уютно. До того, конечно, момента, пока что-то из «штук» не выйдет из строя. А тогда остаётся только уповать на профессионалов; и слава богу, что таковые вокруг есть! Среди них – специалисты компании «Строй Тепло», о деятельности которой мы расспросили одного из её руководителей Хондамира Муратова.

– Хондамир Ботурович, компания «Строй Тепло» реализует инженерное оборудование для систем отопления, водоснабжения, канализации европейского и российского производства. На вашем сайте сказано, что это «торговая компания с богатой историей, культурой и традициями, которые сформировались за годы успешной работы на российском рынке». Расскажите немного об упомянутой истории компании: когда и где возникла, кем образована, почему было выбрано такое направление? Каковы ваши традиции?

– Компания «Строй Тепло» успешно начала свою работу на российском рынке инженерного оборудования в 2015 году. Но дружба и сотрудничество двух основателей компании – Руслана Петровича Беженаря и моя – возникли ещё за пять лет до этого. Так как один из будущих руководителей был экспертом в сфере продаж на протяжении многих лет, а другой успешно занимался строительством, было принято решение объединить наши компетенции и усилия и открыть компанию по продаже инженерного оборудования. Она и получила название «Строй Тепло». Навыки и знания каждого из основателей и опыт в данной сфере в течение более 10 лет позволяют поддерживать традицию: предлагать покупателям нашу надёжность, профессионализм и качество.

– В чём видите вашу миссию? В чём «изюминка» компании?

– Наша миссия и наша особенность – в том, что мы предлагаем каждому потребителю индивидуальный подход, вариа-

ции и разнообразие продукции, что даёт нам возможность удовлетворять запросы самых искушённых покупателей и превращать их в постоянных.

– Какова структура компании?

– Построение организационной структуры компании имеет как основу функции, которые совершенствуются с каждым годом. Но при этом мы придерживаемся твёрдых основ и выбранной стратегии. Так как руководство координирует лично все процессы – зоны ответственности, функционал, оптимизацию штата сотрудников, структуру подчинённости, – это позволяет компании грамотно развиваться и уверенно расти.

– Есть ли у вас собственные склады? Планируете ли расширение сети?

– Мы расширяемся из года в год. В нашем распоряжении – собственный склад, что позволяет нам заниматься оптовыми продажами и занимать больше территории для доставок.

Кроме того, у нас две собственные торговые точки:

• Химки, Вашутинское шоссе, 18,

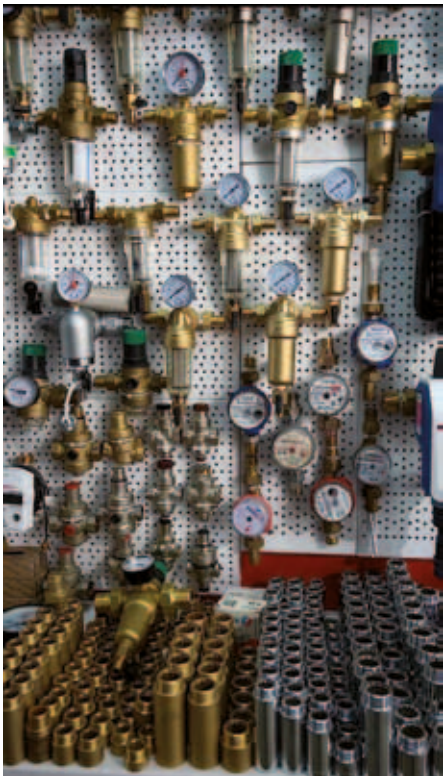
павильоны – Б 1-2-3 («Сантехника»), А15 («Ванны, санфаянс»), М8 («Сантехника»), В 24-25;

• Красногорск, Новорижское шоссе, 26-й километр, с2,

рынок «Петровский», павильон Г30.

– Расскажите о своём коллективе.

– Наш коллектив объединяет людей разных возрастов и уровней образования, но у всех нас одна цель, благодаря чему мы очень сплочены. Цель очень ясная: процветание и развитие компании и как можно больше довольных клиентов.



– В чём специфика предлагаемого вами оборудования?

– Наши преимущества в том, что предлагаем покупателям большой выбор производителей, в том числе и эксклюзивных товаров, а также доступные цены. Наш ассортимент товаров постоянно расширяется, и это позволяет нам снабжать оборудованием и частных покупателей, и строительные компании.

– С какими поставщиками вы работаете? Испытывает ли компания трудности в связи с текущими экономическими условиями? Сильно ли пришлось перестраивать работу в связи с санкциями? Что помогло справиться с возникшими трудностями?

– Мы сотрудничаем с такими поставщиками, как «Терем», «Русклимат», «Тайм», «Сантоп», что позволяет нам быть официальными дилерами с эксклюзивными ценами и продукцией. В связи с изменившимися экономическими условиями и санкциями многие зарубежные бренды ушли с нашего рынка. Нам понадобилось время, чтобы заполнить образовавшиеся пробелы продукцией других производителей, которые не хуже себя презентуют и позволяют нам и дальше предоставлять большую вариативность товаров. Порой было непросто, но мы справились!

– Бизнес в текущем моменте разделился на две категории. Одни упирают на большие трудности и просят поддержки государства, другие считают, что нынче «время возможностей». А как считаете вы?

– Мы считаем: когда одна дверь закрывается перед нами, надо помнить, что по всемирному закону сохранения энергии где-то непременно откроется другая! В другом месте, при других обстоятельствах, но точно откроется. Такая тактика позволяет нам уверенно идти дальше и двигаться только вперёд.

– Кто ваши клиенты? Как вы находите их, а они – вас?

– Так как у нас несколько торговых точек, интернет-магазин, склады, сотрудничество с маркетплейсами, всё это нам позволяет находить новых клиентов ежедневно. А тот факт, что мы находим к ним индивидуальный подход, позволяет нам удерживать и делать их нашими постоянными покупателями.

– Работаете ли вы с дилерами? Насколько широка их сеть? Почему дилерам выгодно иметь дело с компанией «Строй Тепло»? Кого вы приглашаете к сотрудничеству?

– Так как мы работаем с лидирующими компаниями на российском рынке на протяжении более 10 лет, многие производители доверяют нам представлять их продукцию. Мы заинтересованы в инте-

ресных, инновационных и качественных товарах, а взамен предоставляем большой объём закупок и распространение на всю территорию России, поэтому с каждым годом мы пополняем список дилеров, с которыми сотрудничаем. От них требуются порядочность, надёжность и профессионализм, то есть те качества, которые и мы можем предложить.

Мы и сами являемся официальными партнёрами крупных производителей, что позволяет нам получать сертификаты дилера ежегодно, а также участвовать в конференциях и переговорах.

– Планируете ли расширение географии деятельности компании?

– Сейчас время технологий, и мы, конечно, не отстаём: направили большие силы на обновление и усовершенствование нашего сайта, а также активно расширяем сотрудничество с маркетплейсами.

– Каковы планы у «Строй Тепло» на 2024 год и более отдалённую перспективу? Каким вы видите вектор развития компании?

– В ближайший год мы хотим увеличить обороты поставок товаров, расширить ассортимент и привлечь новых покупателей. Но основная наша задача – активный рост, перспективы развития и укрепление позиции компании «Строй Тепло» в сфере продаж инженерной сантехники.

ТОЧКА РОСТА
ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

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

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

реклама

Реклама. Рекламодатель ООО ПАРК НОГИНСК ИНН 7702524223. Erid: LatgBXi4U

Волшебница
КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА

WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели

Реклама. Рекламодатель ООО КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА ВОЛШЕБНИЦА ИНН 7729352268 erid: LatgBn7Aq

РОССЕТИ
МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Москва, ул. Вавилова, д. 7Б
uslugi@rossetimr.ru
8 800 220 0 220

С НАМИ СВЕТЛО!

АРХИТЕКТУРНО-ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ПОДСВЕТКА

Реклама. Рекламодатель ООО КОММУНИКАЦИОННОЕ БЮРО ОБЪЕДИНЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ ИНН 9701116539.Erid: LatgBw6PX