

Бизнес

Диалог

business dialog media

медиа

№ 6 ноябрь 2024



как способ
БИЗНЕС
познания
мира

WBS GROUP



ТЕМА НОМЕРА:
НАРО-ФОМИНСКИЙ
ГОРОДСКОЙ ОКРУГ

ТЕМА НОМЕРА:
ЛИДЕРЫ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ И
АПК ПОДМОСКОВЬЯ

WBS Group:

«МЫТЬ ИЛЬ НЕ МЫТЬ?» –
ВОТ В ЧЁМ ВОПРОС!

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.



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 Сергеевна Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Редактор номера: Елена Александрова

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова

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 и издателя: 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 (доб. 5700)

Бизнес-Диалог Медиа №6 ноябрь 2024

Подписано в печать: 21.10.2024 г.

Дата выхода в свет: 30.10.2024 г., тираж — 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: mosreg.ru

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 ООО «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
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 рублей.
6 полос внутри журнала	от 470 000 рублей.
2-я полоса обложки	70 500 рублей
3-я полоса обложки	66 500 рублей
4-я полоса обложки	79 500 рублей.

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Первый подмосковный бизнес-клуб, Межмуниципальный межотраслевой бизнес-форум «Путеводитель по бизнесу Московской области», фестиваль рабочих профессий в автомобилестроении — 2023», Форум предпринимателей «Бизнес-ReStart 2023», «Мой бизнес. Время возможностей для самозанятых», форум «Мама-предприниматель», форумы и мероприятия Союза «Содействие женского предпринимательства».

«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 БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА

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 — член исполнительного

комитета (Правления), директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

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 ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

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

4	РОМАН ШАМНЭ: «СЕГОДНЯ В НАРО-ФОМИНСКЕ СОЗДАНЫ УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ»
10	ИГОРЬ ШАПОВАЛОВ, ПРЕЗИДЕНТ ТПП НФ: «МЫ СТАРАЕМСЯ БЫТЬ В ТРЕНДЕ И УСПЕВАТЬ ВСЁ!»
14	WBS GROUP: «МЫТЬ ИЛЬ НЕ МЫТЬ?» – ВОТ В ЧЁМ ВОПРОС!
20	ЗЭИМ «ЭЛИНАР»: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА
22	ХК «ЭЛИНАР: «С УВЕЛИЧЕНИЕМ ПРОДАЖ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ УВЕЛИЧИВАЮТСЯ И ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТЫ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ»
24	СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГК «ЭЛИНАР»: ОТ ЛУЧШИХ БРОЙЛЕРОВ ДО МОДНОГО РАПСА
26	АНДРЕЙ ГОРОДИНЕЦ, «КЕРАЛИТ»: «НАША ГЛОБАЛЬНАЯ ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИТЬ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ КАК ЛИДЕРА ОГНЕУПОРНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ»
30	ЗАВОД «ТУРБОДЕТАЛЬ»: СЛАВНЫЕ ТРАДИЦИИ, СТАБИЛЬНОЕ НАСТОЯЩЕЕ, УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ
34	ФОРА-БАНК: БОЛЕЕ 30 ЛЕТ ВЫИГРЫВАЕМ ВМЕСТЕ!
38	АННА МОГУТНОВА, «НАРО-ФОМИНСКОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ»: «ВСЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕМЫ!»
42	ЮЛИЯ ШАЛЬНЕВА: «НАША ЦЕЛЬ – СОЗДАТЬ КРУПНЕЙШЕЕ ЖЕНСКОЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ»
44	АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МАНХЭТТЕН ЭСТЕЙТ»: «СТРЕМИМСЯ СТАТЬ ЛУЧШИМИ В РОССИИ!»
48	АПАРТ-ОТЕЛЬ «ФАБРИКАНТЬ»: ТРАДИЦИИ, КОМФОРТ И ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ
50	«ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»: НА КАЧЕСТВЕ НЕ ЭКОНОМЯТ!
54	АНАСТАСИЯ КИЗЕЕВА, «ХОРОШИЙ ДОКТОР»: «САМОЕ ЦЕННОЕ ДЛЯ НАС – ПАЦИЕНТ, ЕГО ЗДОРОВЬЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ»
58	«НАРХОЗСТРОЙ»: ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ДЕРЕВЯННОМ ДОМОСТРОЕНИИ
62	МАРИЯ ГОЛУБКОВА (ВЛАСОВА): «ПРОФЕССИЯ РИЕЛТОРА САМА МЕНЯ ВЫБРАЛА!»
64	НИКОЛАЙ ДЫКАНЬ, HEALTH & NUTRITION: «ЗДОРОВЬЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ – НАШ ПРИОРИТЕТ НОМЕР ОДИН!»
68	«ВКУСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ»: КАК ВНЕДРЕНИЕ WMS НА СКЛАДЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ПОМОГАЕТ МАСШТАБИРОВАТЬ БИЗНЕС

ALENA TRUHACHEVA

СТУДИЯ
ФИТНЕСА

СТУДИЯ ФИТНЕСА ALENA TRUHACHEVA

ПОМОГАЕМ БЫТЬ ЗДОРОВЫМИ, КРАСИВЫМИ И УСПЕШНЫМИ.

МЫ НЕ СОЗДАЁМ ИЛЛЮЗИЮ, МЫ ПРОСТО ПОМОГАЕМ!

ЧТО МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ СТУДИЯ ФИТНЕСА АЛЁНЫ ТРУХАЧЕВОЙ:

- чёткое и рациональное зонирование помещений (тренажёрный зал, зал для групповых занятий, массажный кабинет, душевая, раздевалка);
- современные и безопасные тренажёры: комплект силовых тренажёров Matrix (США), Strong Spine Studio (большое оборудование пилатес);
- квалифицированных тренеров, имеющих специальное образование и ежегодно повышающих квалификацию в Ассоциации профессионалов фитнеса;
- дружный коллектив и тёплую атмосферу;
- большой выбор групповых программ;
- индивидуальный подход к каждому клиенту.

НАШИ НАПРАВЛЕНИЯ:

- эффективные групповые программы;
- пилатес – большое оборудование;
- персональные тренировки;
- подготовка к соревнованиям фитнес-категории;
- тренажёрный зал;
- массаж.

МЫ ЗНАЕМ, КАК СОЗДАТЬ
КРАСИВОЕ ТЕЛО БЕЗ ВРЕДА ДЛЯ
ЗДОРОВЬЯ И ЛИШНЕГО СТРЕССА!
ТАК?

ЖДЁМ ИМЕННО ТЕБЯ!



Все мессенджеры и звонки: **8 977 990 20 06**

Как нас найти:

Наро-Фоминск, БЦ «Гермес», площадь Свободы, д. 10, 2 этаж

Реклама. Рекламодатель ИП Трухачева Е.А. ИНН 503012627317. Erid: 2VSb5yYig6C





Роман Шамнэ: «Сегодня в Наро-Фоминске созданы уникальные условия для активного развития»

«Дохтуров ничего не хотел предпринимать, так как ему не ясно было теперь, в чём состоит его обязанность. Ему велено было атаковать Фоминское. Но в Фоминском прежде был один Брусье, теперь была вся французская армия», – школьникам, впервые читающим «Войну и мир» Льва Толстого, даже ученикам-нарофоминцам, без подсказки со стороны учителя трудно понять, что упоминаемое великим русским писателем село Фоминское – в будущем часть подмосковного Наро-Фоминска, города воинской славы. Чтобы понять, насколько важную роль сыграло это место в отечественной истории, нужно прочесть на той же странице текст на пару абзацев ниже: «Болховитинов рассказал всё и замолчал, ожидая приказания. Толь начал было говорить что-то, но Кутузов перебил его. Он хотел сказать что-то, но вдруг лицо его сщурилось, сморщилось; он, махнув рукой на Толя, повернулся в противную сторону, к красному углу избы, черневшему от образов. – Господи, Создатель мой! Внял ты молитве нашей... – дрожащим голосом сказал он, сложив руки. – Спасена Россия. Благодарю тебя, Господи! – и он заплакал».

В Отечественной войне 1812 года, когда в селе Фоминском останавливался на ночлег бежавший из Москвы Наполеон, написавший отсюда письмо жене Марии-Луизе Австрийской, важная роль была уготована этим землям.

Знаменитый русский художник Василий Верещагин написал позже картину «На этапе – дурные вести из Франции». На этом полотне удручённый тяжёлыми думами Наполеон сидит под сводами старой церкви в Фоминском (здесь он получил известие о попытке

государственного переворота в Париже). Но не менее, а правильное сказать – более значимую роль сыграл Наро-Фоминск, уже город, ставший ареной ожесточённых двухмесячных боёв и закрывший собой столицу зимой 1941 года.

Однако не только воинскими подвигами он прославился в веках, но и своим предпринимательством. Само название Наро-Фоминск возникло благодаря предпринимателям! А именно: два населённых пункта – деревня Малая Нара и уже упоминавшееся Фоминское – объединились благодаря созданию предпринимателями Скуратовым и Лукиным бумагопрядильной фабрики в 1840 году. Через пять лет фабрик уже было две, а в 1864 году предприятия были проданы известному московскому купцу В. И. Якунчикову, который организовал «Товарищество Воскресенской мануфактуры».

В свидетельстве, разрешавшем Якунчикову содержать фабрики, два селения – Фоминское и Малая Нара – впервые объединены общим названием: село Наро-Фоминское. Две наро-фоминские фабрики также были объединены в одну – Воскресенскую мануфактуру, ставшую градообразующим предприятием. Именно благодаря успешной деятельности фабричного комплекса в 1926 года посёлок был преобразован в город Наро-Фоминск. В общем, история предпринимательства этих мест не менее интересна, чем воинская. Чем живёт ныне предпринимательство Наро-Фоминского городского округа, какими победами гордится и какие задачи решает, а также о многих других аспектах жизни территории мы узнали из беседы с главой администрации Романом Шамнэ.

– Роман Львович, в октябре 2022 года Совет депутатов абсолютным большинством голосов переизбрал вас главой Наро-Фоминского городского округа. Первый раз вы избирались в 2017 году, а до этого ещё занимали должность и. о. руководителя администрации. Так что срок вашего руководства округом очень солидный! Наше издание посвящено бизнесу, поэтому первый вопрос: каковы самые важные, самые показательные, на ваш взгляд, успехи наро-фоминского предпринимательства за годы вашего пребывания на этом посту? Какие серьёзные проблемы предпринимателей в этот промежуток удалось решить? И какова роль администрации в достижении этих успехов?

– Одним из самых значимых достижений стало создание благоприятной среды для ведения бизнеса. В Наро-Фоминском городском округе организована система обратной связи с бизнесом – ЦУР «Бизнес». Эта инициатива направлена на более эффективное взаимодействие между местными властями и предпринимателями, что позволяет оперативно решать возникшие проблемы и развивать благоприятные условия для ведения бизнеса. Система предоставляет предпринимателям возможность высказывать свои предложения и замечания, что, в свою очередь, способствует созданию более комфортной деловой среды.

АДМИНИСТРАЦИЯ ВЫСТУПАЕТ КАК СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО МЕЖДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ И ГОСУДАРСТВЕННЫМИ СТРУКТУРАМИ, ОБЕСПЕЧИВАЯ НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РОСТА И ПРОЦВЕТАНИЯ БИЗНЕСА В НАРО-ФОМИНСКОМ ОКРУГЕ. НАША ЗАДАЧА – СОЗДАТЬ ТАКОЙ КЛИМАТ, В КОТОРОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СМОГУТ НЕ ТОЛЬКО ВЫЖИВАТЬ, НО И РАЗВИВАТЬСЯ, ВНЕДРЯЯ НОВЫЕ ИДЕИ И ТЕХНОЛОГИИ.



Важно отметить, что все достижения – это результат совместной работы администрации, предпринимателей и всего нашего сообщества. Мы будем продолжать работать над тем, чтобы Наро-Фоминский округ оставался привлекательным местом для ведения бизнеса.

– В прошлый раз мы с вами беседовали пару лет назад, и вы рассказывали о проектах транспортно-логистического центра «Селятино» и о тоннельных теплицах по производству ягод компании «Гринфилдс Агро». Тогда они находились на стадии реализации. Удалось ли осуществить эти проекты и каков экономический итог от их внедрения для округа?

– ТЛЦ «Селятино» продолжает своё активное развитие. В апреле этого года компания АО «Славтранс-Сервис» с партнёрами из Китая и Казахстана начала строительство новых объектов на станции Селятино. В их состав войдут мультитоварный складской комплекс, контейнерные площадки, площадка для хранения импортных легковых автомобилей, дополнительные железнодорожные пути.

В рамках ПМЭФ-2024 трёхстороннее соглашение о сотрудничестве подписали губернатор Андрей Воробьёв, председатель правления АО «Самрук-Қазына» Нурлан Жакупов и председатель правления АО «НК «КТЖ» Нурлан Сауранбаев.

Документы были подписаны в присутствии первого зампреда Правительства РФ Дениса Мантурова и первого заместителя премьер-министра Республики Казахстан Романа Скляра.

«ЭТО ПЕРВЫЙ В ПОДМОСКОВЬЕ ТРЁХСТОРОННИЙ ПРОЕКТ, КОТОРЫЙ ОБЪЕДИНЯЕТ РОССИЮ, КИТАЙ, КАЗАХСТАН. ОН ВАЖЕН ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ НАШИМИ СТРАНАМИ. И КИТАЙ, И КАЗАХСТАН ЯВЛЯЮТСЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ПАРТНЁРАМИ ПОДМОСКОВЬЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ПО ЭКСПОРТУ, – СКАЗАЛ АНДРЕЙ ВОРОБЬЁВ. – ТРАДИЦИОННО ВЕСОМАЯ ДОЛЯ (14,8%) НАШИХ ПОСТАВОК В ДРУГИЕ СТРАНЫ – ЭТО ПРОДУКЦИЯ АПК. РАЗВИВАТЬ ЭКСПОРТ НАМ ПОМОГАЮТ «СУХИЕ ПОРТЫ». ОДИН ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ – «СЕЛЯТИНО». ПЛАН НА ЭТОТ ГОД – ПОЧТИ 19 МЛН ТОНН ГРУЗА ОТПРАВИТЬ И ПРИНЯТЬ. ПОСЛЕ РЕАЛИЗАЦИИ 2-Й ОЧЕРЕДИ ЧЕРЕЗ «СЕЛЯТИНО» БУДЕТ ПРОХОДИТЬ 40% ВСЕГО ЭКСПОРТА АПК ПОДМОСКОВЬЯ. А ЭКСПОРТ С КИТАЕМ МЫ СМОЖЕМ УВЕЛИЧИТЬ В ТРИ РАЗА (С 180 ДО 550 ТЫС. ТОНН). ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТ – 6 МЛРД РУБЛЕЙ. ЗАВЕРШИТЬ РАБОТЫ ПЛАНИРУЕМ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ».





Что касается одного из крупнейших ягодных предприятий Подмоскovie ООО «Гринфилдс Агро»: компанией реализован проект строительства тоннельных теплиц на площади 18 гектаров. Общий объём инвестиций в проект составил более 800 миллионов рублей. В процессе выращивания ягодных культур применяется новое производство с использованием передовых мировых технологий и опыта, которое даёт возможность покупать качественную сочную и ароматную ягоду разных сортов жителям Московской области и города Москвы. В 2023 году собрана и реализована 351 тонна ягоды, в том числе малины – 130 тонн, клубники – 151 тонна, ежевики – 70 тонн. На предприятии создано более 20 постоянных рабочих мест и около 200 временных сезонных, с июня по ноябрь. Сейчас на предприятии работают жители близлежащих населённых пунктов.

– Какова инвестиционная привлекательность округа? И что нужно сделать, чтобы он стал ещё привлекательнее для инвесторов? Как сегодня строится работа с ними?

– Наро-Фоминский городской округ располагает выгодным географическим положением, развитой транспортной инфраструктурой, кадровыми ресурсами, а также близостью крупных рынков сбыта.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ НАШЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ В СОЗДАНИИ УСЛОВИЙ И ОКАЗАНИИ ПОДДЕРЖКИ ПЕРСПЕКТИВНЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТАМ, А ТАКЖЕ В СНИЖЕНИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ НАГРУЗКИ НА ХОЗЯЙСТВУЮЩИЕ

СУБЪЕКТЫ. МЫ ОТКРЫТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ИНВЕСТОРАМИ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ, БУДЬ ТО ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, СТРОИТЕЛЬСТВО, СФЕРА УСЛУГ ИЛИ СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА.

Мы заинтересованы в том, чтобы бизнес был эффективным, стабильным и безопасным. Администрация Наро-Фоминского городского округа обеспечивает инвесторам создание благоприятных условий для успешного ведения бизнеса. Мы стремимся, чтобы инвестиционные проекты становились неотъемлемой и успешной составной частью единого проекта развития нашей территории.

– В Наро-Фоминске сегодня работают предприятия самой разной направленности: от производства бумажной упаковки до алюминиевой, от парфюмерно-косметического производства до железобетонных изделий. А какие из них можно назвать «лицом города»? Какая продукция так же представляет ваш округ в России и мире, как Тулу – самовары и пряники? Что от вас увозят туристы?

– На территории округа располагается крупнейшее производство алюминиевой банки для напитков ООО «АУР Наро-Фоминск». Также на одной площадке с баночным заводом работает единственный в России завод по производству крышек. В Наро-Фоминске за год изготавливается несколько миллиардов банок и крышек. Основные заказчики компании в России и странах СНГ – крупнейшие производители пива, слабоалкогольных и безалкогольных газированных напитков.

В Наро-Фоминске также расположен крупнейший домостроительный комбинат,

принадлежащий компании ПИК. Комплекс включает в себя пять производственных линий, а также арматурное производство, собственный бетонно-смесительный узел и обогреваемый склад инертных материалов. Впервые абсолютно все производственные мощности такого крупного предприятия сосредоточены на одной площадке, что позволяет снизить транспортные издержки и повысить эффективность производства. Завод выпускает около 5 тыс. видов изделий. Он может производить все детали, необходимые для панельного домостроения. Остаётся только отвезти их на место стройки и собрать здание, как конструктор.

– И, кстати, о туристах: им есть что посмотреть в вашем округе? Как развиваете это популярное ныне в Подмоскovie направление?

В НАРО-ФОМИНСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ДЛЯ ТУРИСТОВ НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫ ДВА НАПРАВЛЕНИЯ – ВЕРЕЯ И НАРО-ФОМИНСК.

– Верея – один из самых старейших городов нашей страны и самый маленький город Московской области, уникальный не только своей историей, но и своим неповторимым обликом, слитым воедино с окружающей природой. Это единственный город в Подмоскovie, идеально сохранивший планировку, приобретённую в конце XVIII века в ходе перестройки по плану, утверждённому императрицей Екатериной Великой.

В 2019 году проект по благоустройству центральной части города Верея стал одним из победителей Всероссийско-



го конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях в номинации «Малые города с населением до 10 тысяч».

На территории города Верея расположено более 50 объектов культурного наследия федерального и регионального значения, имеющих уникальную историю и неповторимую ценность: торговые ряды; памятник герою Великой Отечественной войны 1812 года генерал-лейтенанту И. С. Дорохову; археологический памятник «Городище», вблизи которого расположен каменный собор Рождества Христова

XVI века; церковь Входа Господа во Иерусалим; церковь святых равноапостольных царя Константина и его матери Елены, сооружённая в 1798 году. Около церкви обнаружен единственный в Московской области тротуар, изготовленный из цветных кирпичей, привезённых из Санкт-Петербурга к приезду императора Александра I в 1824 году.

Для туристов разработано четыре экскурсионных маршрута, которые познакомят с историей и достопримечательностями города: «Верея православная», «Верея – город-памятник под открытым небом», «Верея в годы Отечественной войны 1812 года» и «Верея в годы Великой Отечественной войны 1941-1945 годов».

Туристы могут посетить Вереяский историко-краеведческий музей, где в числе экспозиций представлена уникальная выставка картин из семян. Это, пожалуй, единственная выставка такого рода не только в Московской области, но и в России.

Также хочется отметить экспозицию артефактов «Из глубины веков», обнаруженных археологами на территории древнего городища Верея.

Для знакомства с городом воинской славы Наро-Фоминском разработано 18 экскурсионных маршрутов. Наиболее интересные из них: «Прядильно-ткацкая фабрика как колыбель трудовой доблести города», «Никольский храм и Рубеж обороны Москвы», «На наро-фоминских рубежах», «Наро-Фоминск – родина Героя Советского Союза, полярного лётчика Павла Георгиевича Головина». В Наро-Фоминском историко-краеведческом музее представлены единичные экспонаты, ар-

хивные документы – свидетели битвы за Москву.

После масштабной реконструкции для жителей и гостей Наро-Фоминска открыт «Парк Победы», где можно познакомиться с выставкой военной техники, которую можно смело назвать уникальной.

**В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ
ПРОДОЛЖАЕТСЯ
БЛАГОУСТРОЙСТВО
НАБЕРЕЖНОЙ РЕКИ НАРЫ И
ЗДАНИЙ БЫВШЕЙ ПРЯДИЛЬНОЙ
ФАБРИКИ. ДЛЯ ПРОГУЛОК
ОБУСТРОЕНЫ ПЕШЕХОДНЫЕ
ЗОНЫ, ВЕЛОДОРОЖКИ,
ЛОДОЧНАЯ СТАНЦИЯ, ЗОНЫ
ОТДЫХА, УЛИЧНАЯ БИБЛИОТЕКА.**

Как и на центральной набережной, со стороны улицы Калинина планируются обустройство пешеходных и велосипедных дорожек, смотровых площадок, спусков к воде, мест для отдыха, озеленение и установка малых архитектурных форм.

– Наро-Фоминск в последние годы сильно преобразился, особенно исторический центр, и, насколько мы знаем, это лишь начало процесса реновации города. Имеется ли у наро-фоминских предпринимателей интерес к тому, чтобы вкладывать финансовые средства в дальнейшее его развитие?

– Сегодня в Наро-Фоминске созданы уникальные условия для активного развития. Живописная река Нара выступает





в роли композиционной оси города. Её берега будут преобразованы в единое парковое общественное пространство с пешеходными и велосипедными маршрутами. В самом центре города расположена территория ранее существовавшего здесь Шёлкового комбината. Исторические здания сохранены и станут неотъемлемой частью нового центра города. Новая городская площадь с общественными функциями станет центром притяжения и объединит существующие части города.

Преображённый центр Наро-Фоминска является результатом комплексного развития территории. Новая часть городского пространства становится магнитом для жителей, своего рода новым культурным центром. Также следует отметить, что сохраняется исторический облик комплекса, придавая городскому центру собственный неповторимый колорит, который удовлетворяет как эстетическим, так и практическим запросам. Можно смело сказать, что интерес к вложению средств в развитие Наро-Фоминска у предпринимателей есть, и он продолжает расти с каждым годом.

– На территории округа расположен индустриальный парк «Котово». Расскажите о нём подробнее. Какие предприятия планируются там к открытию? Какую роль играет парк в экономической жизни округа?

– Многофункциональный промышленный округ «Котово» нацелен на создание единого пространства для открытия разнонаправленных высокотехнологичных производств, развития услуг транспорта и логистики, комплексного строительства промышленных и общественно-деловых объектов. МПО «Котово» сейчас находится на активной стадии реализации, обе-

спечен необходимыми административно-правовыми условиями, инженерной инфраструктурой и энергоносителями.

За последние 1,5 года в «Котово» пришло 11 инвесторов, трое из которых уже получили разрешения на строительство. Сфера деятельности резидентов парка очень широкая: пищевая, химическая, строительная, транспортная; и даже имеется крупный ретейл «Лемана ПРО».

**В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ
НАРО-ФОМИНСКОГО ОКРУГА
МПО «КОТОВО» ИГРАЕТ
ОГРОМНУЮ РОЛЬ.**

Самое главное – создание рабочих мест для жителей, что является для нас стратегической задачей. Ну и, разумеется, это налоговые поступления.

Пользуясь случаем, приглашаю бизнес к реализации инвестиционных проектов на территорию МПО «Котово»!

– «Умные технологии» повсеместно внедряются для улучшения качества жизни россиян, и Подмосковье в этом процессе держит пальму первенства. Наро-Фоминск не отстаёт от тренда? Как цифровые новшества помогают держать оперативную связь с бизнесом?



– Наро-Фоминск активно следует современным тенденциям внедрения «умных технологий», что позволяет значительно улучшать качество жизни местных жителей и создавать комфортную среду для ведения бизнеса. В частности, цифровые новшества помогают поддерживать тесную связь между муниципалитетом и предпринимателями.

Я уже упоминал про ЦУР «Бизнес», созданный на территории Московской области, включая Наро-Фоминский городской округ. Это система обратной связи с бизнесом, которая осуществляет сбор информации, анализ и реагирование на запросы предпринимателей в режиме реального времени. Через онлайн-платформы они могут легко сообщать о возникших проблемах, получать консультации и участвовать в обсуждениях по актуальным вопросам.

– Какую помощь местная власть оказывает и оказывает в ситуации геополитической турбулентности предприятиям округа? А как они помогают муниципалитету? Как сегодня себя чувствует средний и малый городской бизнес, оказавшийся наиболее уязвимым в кризис?

– Малое и среднее предпринимательство в экономике Наро-Фоминского городского округа заняло ведущее место и играет существенную роль в социально-экономическом развитии территории и занятости населения.

**ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА
В НАРО-ФОМИНСКОМ
ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ
ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 7807
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ИЗ
НИХ 2168 – ЮРИДИЧЕСКИЕ
ЛИЦА, 5639 – ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ; ПРИРОСТ
КОЛИЧЕСТВА СУБЪЕКТОВ
НА 10 ТЫС. НАСЕЛЕНИЯ
СОСТАВЛЯЕТ 4,5%.**

Хочу отметить, что в Подмосковье работают различные сервисы и программы для помощи бизнесу, включающие в себя субсидии для выхода на онлайн-площадки и поддержку компаний, работающих по франшизе. Регион помогает предпринимателям компенсировать затраты, связанные с развитием своего дела. Узнать о мерах поддержки подробнее и подать заявку на их получение можно на Инвестиционном портале Московской области.

– Основной задачей властей всех уровней является повышение качества жизни населения. Какими успехами в областях образования, здравоохранения,



спорта, культуры, жилищного строительства может гордиться Наро-Фоминский городской округ? И насколько задействован в таких проектах – на основе партнёрства или благотворительности – городской бизнес?

– Наро-Фоминский городской округ за последние годы достиг значительных успехов в различных сферах, направленных на улучшение качества жизни населения. В области образования реализуются проекты по модернизации образовательных учреждений, что позволяет создавать современные и комфортные условия для обучения. Например, проведены ремонты школ и детских садов, закуплено новое оборудование, что способствует повышению уровня образования. В этом году активно ведутся работы в трёх школах и детском саду: в Алабинской школе имени Героя РФ С. А. Ашихмина; Ново-Ольховской школе; Наро-Фоминской школе № 9 имени дважды Героя Советского Союза, лётчика-космонавта В. В. Лебедева; детском саду № 34 в посёлке Селятино.

В сфере здравоохранения за 2023 год отмечается ремонт медицинских учреждений и открытие отделений в Наро-Фоминском городском округе. Это позволяет жителям округа получать более качественные медицинские услуги. В рамках госу-

дарственных программ были организованы профилактические мероприятия и медицинские кампании, направленные на здоровье населения.

Спорт и культура также являются приоритетными направлениями. В округе активно проводятся массовые спортивные мероприятия. Кроме того, культурные инициативы, такие как фестивали и выставки, проходят с участием местных творческих коллективов, что содействует развитию культуры и искусства.

За 2023 год в парках культуры и отдыха округа проведено более 1000 культурно-массовых мероприятий, которые посетило около 30 000 человек. В июне 2024 года в Наро-Фоминске открылась универсальная спортивная площадка: зимой она превращается в каток с искусственным покрытием, а летом – в поле для мини-футбола.

В 2023 году на территории Наро-Фоминского городского округа введено в эксплуатацию 335,97 тыс. кв. м общей площади жилья, из которых в многоквартирных жилых домах – 11,58 тыс. кв. м, 324,39 тыс. кв. м – в индивидуальном секторе.

Таким образом, Наро-Фоминский городской округ может гордиться многими достижениями, которые стали возможны благодаря совместным усилиям властей, бизнеса и гражданского сообщества.



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

ДАЙДЖЕСТ СОБЫТИЙ

Игорь Шаповалов, президент ТПП НФ: «Мы стараемся быть в тренде и успевать всё!»

ТПП – МОЛОДЫМ!

• Круглый стол «Стартап: от идеи до воплощения»

Участие во встрече приняли старшеклассники наро-фоминских школ № 3, 4, 5, апрелевских школ № 1 и 4 и петровской СОШ, директор Учебно-методического центра Ольга Чернилевская, а также представители ТПП НФ в лице вице-президента палаты Игоря Степаненко и индивидуальных предпринимателей Ильи Горячева и Максима Белоусова.



В ходе беседы предприниматели поделились своим опытом в создании и реализации стартапов, а школьники, в свою очередь, получили ответы на все заданные вопросы, касающиеся самых разных аспектов: от поиска новых идей для бизнеса до мер поддержки молодёжного предпринимательства.

• Очная сессия социально ориентированных проектов в рамках проектной школы «Начинающий предприниматель»

Школьники, принимающие участие в мероприятии, разделились по специализации своих кейсов по направлениям «Предпринимательский проект» и «Социальный проект».

Участникам первой группы предстояло совершить экскурсии на предприятия города, после чего обе группы прошли практикумы, стратегические сессии и, конечно, защиту своих проектов.

Как отметил вице-президент ТПП НФ Игорь Степаненко, с каждым годом ребята, принимающие участие в проектной школе «Начинающий предприниматель», обозначают наиболее актуальные проблемные кейсы и находят всё более эффективные методы их решения.

• Финал четвёртой муниципальной проектной школы «Начинающий предприниматель»

В финале приняли участие 140 старшеклассников, работавших по двум трекам («Предпринимательский проект» и социальный проект «Территория жизни – место силы»), а также эксперты, представляющие предпринимательское сообщество округа и подготовившие свои кейсы для последующего анализа участникам проектной школы и выработки наиболее эффективного решения.

В ходе проектной школы учащиеся проработали в группах профильные проекты, представляющие собой проблемные вопросы, поставленные предпринимателями (трек «Предпринимательский проект»), либо социально значимые вопросы



той или иной территории (трек – социальный проект «Территория жизни – место силы») и на финальной защите выступили с презентациями готовых решений.

• Круглый стол «История успеха»

Первый вице-президент Торгово-промышленной палаты Наро-Фоминского городского округа Надежда Луценко, пред-



седатель Комитета по культуре, спорту и работе с молодёжью окружной администрации Андрей Лощаков встретились со студентами колледжа Всероссийского государственного университета юстиции.

Главной темой встречи стала история успеха.

«Что такое успех?»

«Кого можно считать успешным человеком?»

«Может ли в будущем добиться успеха сегодняшний двоечник?»

Ответы на эти и многие другие вопро-

сы гости круглого стола искали вместе со своими юными собеседниками в живой и интересной дискуссии.

ПРОВОДИМ ФОРУМЫ, СЕМИНАРЫ, БИЗНЕС- ЗАВТРАКИ

• Семинар «Сильное профессиональное общество риелторов как залог развития и безопасности рынка недвижимости»

Участие в мероприятии приняли президент Гильдии риелторов Московской области Артемий Шурыгин, бизнес-тренер Александр Санкин, вице-президент ТПП НФ Игорь Степаненко, вице-президент Гильдии риелторов Московской области и председатель Комитета ТПП НФ в сфере недвижимости и риелторских услуг Анна Могутнова, коммерческий директор ГК «Остов» Надежда Луценко, а также представители агентств недвижимости и риелторы городского округа.

В ходе семинара его участники обсудили возможности профессионального сообщества: от использования современных технологий, включая работу с чат-ботами, до партнёрских продаж и опыта взаимодействия с застройщиками.



По итогам семинара было принято решение о создании на базе Комитета ТПП НФ в сфере недвижимости и риелторских услуг профильной гильдии, а также о проведении целого цикла тематических встреч с участием экспертов, представителей застройщиков, исполнительной власти и банковской сферы.

• Бизнес-завтрак «Использование искусственного интеллекта в бизнесе»

Участие в мероприятии приняли не только предприниматели, но и почётные

гости, в том числе начальник Территориального управления Наро-Фоминск Евгений Ключкин, представители ИФНС по г. Наро-Фоминску и депутатского корпуса городского округа.

Приятно отметить, что встреча привлекла большое количество молодых предпринимателей, которые с особым интересом слушали выступления спикеров. В число последних вошли эксперт по стратегическому маркетингу Founder агентства брендинга и социального проектирования ImCompanу, идеолог и организатор известных публичных проектов, в том числе международного уровня, автор методологии стратегирования «Сила влияния» Анастасия Аксенова и территориальный менеджер по работе с партнёрами ПАО «Сбербанк» Елена Валеева.

• Форум «Недвижимость-2024»

Форум собрал неожиданно большое число участников, причём не только представителей бизнес-сообщества, но и всех, кому интересно постоянно развиваться и быть в курсе актуальных трендов. Удачный подбор спикеров – от застройщиков и подрядчиков до дизайнеров и агентов недвижимости, от краеведов до психологов – позволил затронуть самые разные, но одинаково интересные темы.



Даниил Беляев выступил с короткой лекцией о предпринимательстве в разрезе истории. Надежда Луценко рассказала гостям форума о работе ГК «Остов», развитии Наро-Фоминска по мастер-плану, разработанному при участии ГК «Остов» и реализуемому в рамках КРТ. Татьяна Туркина представила интереснейшую презентацию о масштабе реализованных проектов «НАРХОЗСТРОЙ» – компании поколений. Евгений Якшин подробно рассказал о развитии коммерческой недвижимости в городе, а от Андрея Алаева гости узнали о планах новой застройки элитного посёлка в районе Бекасова.

После выступления всех запланированных спикеров участники форума перешли к живой и яркой дискуссии, а затем получили гайд по медитативным бизнес-практикам от ведущего психолога Надежды Артамоновой и провели воркшоп по брендированию и работе в соцсетях.

• Бизнес-тренинг Владимира Димитриадиса для специалистов в сфере недвижимости



Ведущий тренинга – не просто коуч, а руководитель компании, заключившей эксклюзивный контракт по продвижению учебных программ и продуктов всемирно известной Mike Ferry Organization, который консультирует ведущие российские компании недвижимости, проводит семинары и конференции в различных регионах страны, коучинговые сессии для агентов и руководителей риелторских компаний по всей России.

Кроме того, в число спикеров тренинга вошли представители АН «Манхэттен Эстейт» и «Самолёт Плюс», сервиса «Домклик», агентства по организации бизнес-мероприятий «МультиМЕРО», а также вице-президент Гильдии риелторов Московской области, председатель Комитета ТПП НФ в сфере недвижимости и риелторских услуг Анна Могутнова.

«Такие бизнес-тренинги – настоящая находка для тех, кто хочет развиваться в любимом деле и всегда быть в курсе самых актуальных трендов», – подчеркнула первый вице-президент ТПП НФ Надежда Луценко.

• Бизнес-встреча «Эмоциональное выгорание»

Спикером встречи выступила Юлия Камкина – практикующий психолог, член Национальной ассоциации специалистов краткосрочной психологической помощи методом билатеральной стимуляции, член Международной профессиональной ассоциации психологов.



Вместе с ней участники мероприятия разобрали симптомы эмоционального выгорания, узнали о том, как определять причины и цели, искать внутренние ресурсы и достичь баланса.

«Это, безусловно, была необычная, но очень актуальная практика, потому что эмоциональное выгорание для предпринимателя – это не просто усталость, это настоящая проблема, которая может привести даже к потере бизнеса. И справиться с ней умеют далеко не все. Надеюсь, что сегодняшняя встреча помогла её участникам не только увидеть проблему, но и принять её, а ведь именно принятие проблемы – первый шаг к её успешному решению», – подчеркнула первый вице-президент ТПП НФ Надежда Луценко.

• Семинар «Актуальные вопросы налогообложения»

Заместитель начальника ИФНС по г. Наро-Фоминску Ирина Аристархова и начальник правового отдела ИФНС Руслан Наумов рассказали участникам встречи об особенностях привлечения к налоговой ответственности, а также ответили на интересующие предпринимателей вопросы, касающиеся самых разных аспектов работы налоговой: от несвоевременного поступления уведомлений о начислении



пеней до списания переплат без уведомления налогоплательщиков.

Как отметила первый вице-президент ТПП НФ Надежда Луценко, такие мероприятия, безусловно, являются важной частью эффективного взаимодействия контрольно-надзорных органов и предпринимательского сообщества.

В ГОСТИ К КОЛЛЕГАМ

Делегация Торгово-промышленной палаты Наро-Фоминского городского округа посетила с рабочим визитом коллег из

Серпуховской торгово-промышленной палаты, которая является второй в регионе по размеру членской базы и входит в пятёрку лидеров среди муниципальных палат Московской области.

Наро-фоминские предприниматели, представляющие самые разные направления бизнеса – от риелторских услуг до сектора реального производства, – встретились с президентом ТПП Серпухова Анатолием Якушевым.

В ходе встречи члены палат обменялись опытом работы в системе ТПП, поделились спецификой предпринимательской деятельности в своих муниципалитетах, обсудили ряд актуальных вопросов, включая работу с самозанятыми гражданами и организацию внутренних мероприятий для бизнеса, а также договорились о дальнейшем сотрудничестве.

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ЛЕТА

В Наро-Фоминске прошла выставка-ярмарка предприятий и организаций, работающих на территории Наро-Фоминского городского округа. Организаторами мероприятия, приуроченного ко Дню города и Дню российского предпринимательства, выступили Торгово-промышленная палата Наро-Фоминского городского округа и окружная администрация.



25 предприятий со всех уголков городского округа представили свою продукцию и информацию об услугах: от металлообрабатывающей промышленности до производства алюминиевой упаковки, от строительства до производства фарфора ручной работы, от гостиничного бизнеса до образовательных организаций, от производства хлебобулочных и мясных изделий до косметики.

В ходе выставки-ярмарки, участие в торжественном открытии которой принял председатель Комитета по экономике администрации городского округа Константин Соловьев, жители и гости города



смогли не только ознакомиться с работой локальных предприятий, но и приобрести понравившуюся продукцию, принять участие в акции от завода «Арнест Упаковочные решения» – сдать алюминиевые банки в специальный фандомат и получить в подарок прохладительный напиток.

Кроме того, в рамках развлекательной программы гости могли принять участие в увлекательных мастер-классах и презентациях, а также послушать выступление кавер-группы «МайWay».

ПОДДЕРЖИВАЕМ КУЛЬТУРУ

В галерее LOFT состоялся первый фестиваль «ПЕРЕПЛЁТ» – праздник творчества, литературы и театра. Мероприятие прошло при поддержке Торгово-промышленной палаты Наро-Фоминского городского округа, в том числе первого вице-президента ТПП НФ Надежды Луценко, а также депутата Московской областной Думы Олега Рожнова и Комитета по культуре, спорту и молодёжной политике администрации городского округа.

На протяжении всего мероприятия работали самые разные локации, включая благотворительную распродажу книг, но, конечно, главными центрами притяжения стали встречи с известными людьми: от блогера и психолога до специалиста по раннему развитию и организатора пространства.

Кроме того, гости фестиваля могли принять участие в конкурсе чтецов, мастер-классах, лекториях и посмотреть спектакль «Некнижные истории».



ЗНАКОМИМ С НАШИМИ

ГОСТЕВОЙ ДОМ VILLA ALINA

Построенный по каркасной технологии строительства домов на утеплённой шведской плите (УШП) объект отличается высокой прочностью и надёжностью, а благодаря деревянному каркасу такие дома выдерживают самые различные погодные условия. Каркасные дома также обладают



отличной теплоизоляцией и звукоизоляцией, что создаёт комфортное внутреннее пространство для жизни.

Организация подобного места для семейного отдыха в пределах Наро-Фоминского городского округа силами наших предпринимателей – замечательный пример того, как можно успешно реализовать локальный проект и дать нашему округу ещё одну привлекательную локацию – как для местных жителей, так и для туристов из других городов и даже регионов.

ЗАВОД AVON

Завод оснащён современным высокотехнологичным оборудованием и в год выпускает сотни наименований средств парфюмерии и косметики.

На предприятии есть свои лаборатории, которые проверяют качество как привезённых ингредиентов, так и готового продукта.





Завод, который уже не первый год является членом палаты, успешно развивается, разрабатывает новые стратегии расширения продукции, в том числе с фокусировкой на маркетплейсы и ретейл.

ЗАВОД «ТУРБОДЕТАЛЬ»

Крупнейший производитель точной детали из жаропрочных сплавов для турбин.

Уникальное предприятие с 35-летней историей оснащено самым современным, в том числе роботизированным, оборудованием, а его продукция широко используется на объектах нефтяной и газовой промышленности, а также в судостроении.



Предприятие успешно справляется со своими задачами в условиях санкционного давления и активно развивает свой потенциал.

КОМПАНИЯ «ГРИНФИЛДС АГРО»

Уникальное предприятие, где выращивают самые крупные и вкусные ягоды, снабжая ими всю территорию Московской области – и не только.

В пик сезона предприятие собирает до трёх тонн ежевики и малины и до шести тонн клубники ежедневно (!), включая белую клубнику сорта «ананаса», которая отличается необычным бело-розовым цветом и вкусом с нотками ананаса.

На 150 га общей площади разместились всё для успешной работы: от теплиц и собственных скважин со специализированной системой очистки воды до помещений для хранения собранного урожая с системой моментального охлаждения ягод до оптимальной температуры.



Именно эти ягоды, а также экзотические фрукты под собственным брендом предприятия Artfruit поставляются в гипермаркеты «Перекрёсток» и «Азбука Вкуса».

НАРО-ФОМИНСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

Это предприятие, являющееся членом Совета ТПП НФ, – настоящая гордость Наро-Фоминского городского округа. Высокотехнологичное производство, освоение и выпуск новых видов продукции, в том числе для гражданской авиации, почти



тысяча рабочих мест и перспектива роста завода более чем в два раза в течение ближайших пяти лет: своей работой предприятие вносит огромный вклад в социально-экономическое развитие нашего округа.

В этом году предприятие отмечает своё 30-летие.

ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИЗДЕЛИЙ ИЗ СТЕКЛА MARTI GLASS

Крупное производственное предприятие, обладающее комплексом самого современного оборудования, обеспечивающего высокое качество выпускаемой продукции и широкие технологические возможности обработки стекла и зеркал.

Завод выпускает стёкла и зеркала любой сложности и размера, включая тони-



рованные, окрашенные, фактурные, с шелкографией и цветной печатью; благодаря собственному дизайн-отделу здесь могут воплотить в жизнь даже самые необычные и смелые проекты.

Кроме того, по индивидуальным проектам на предприятии изготавливаются гардеробные системы, световые полки, открытые интерьерные системы, стеллажные системы и фасады из алюминиевых профилей.

Несмотря на санкции, производство активно развивается: на сегодняшний день завод вышел на стопроцентную загрузку.

ЗАВОД ARNEG

Завод является лидером в области проектирования, производства и монтажа холодильного оборудования.

Среди продукции завода – торговое холодильное оборудование, системы холодоснабжения, холодильные камеры и двери, стеллажи и кассы, светотехнические решения; а среди его партнёров – крупнейшие торговые сети России: от METRO и «Азбуки Вкуса» до гипермаркетов «Ашан» и Lemana PRO.

Сегодня концерн ARNEG в России – это три крупных завода, включая отдельное производство, специализирующееся на изготовлении стеллажного оборудования, постоянное расширение модельного ряда продукции, более 500 сотрудников и строгое соответствие выпускаемой продукции всем международным требованиям и нормам.



Завод активно сотрудничает с образовательными учреждениями, являясь своего рода площадкой для практики студентов, и подписал договор с Министерством образования РФ и Наро-Фоминским техникумом по программе «Профессионалитет», которая предусматривает интеграцию образования в реальный сектор экономики.

По данным исследования «Автостат Инфо», объём парка легковых автомобилей в России в 2023 году составил около 43,5 единицы. Если принять во внимание этот факт, помножить на непростые погодные условия, разные на разных широтах и, как правило, неласковые к автовладельцам, получим колоссальную потребность в автомойках как в нашей стране, так и на просторах СНГ, отнюдь не во всех регионах удовлетворённую. И сегодня мы познакомим вас с компанией WBS GROUP – лидером в области производства автомоек самообслуживания.

Давайте представим, что вы – человек, мечтающий о подобном бизнесе. Но не знаете – с чего начать. И здесь опыт компании WBS GROUP сможет вам помочь.

На рынке автомоечного бизнеса компания WBS GROUP работает с 2012 года, специализируясь на производстве и продаже оборудования для моек самообслуживания любого типа. Для каждого клиента здесь предусмотрен индивидуальный подход, а количество вариантов, доступных для партнёров, могло бы заставить растеряться от широты выбора, если бы компания не предлагала клиентам бережное сопровождение «от и до».

И сегодня мы познакомим вас с компанией WBS GROUP – лидером в области производства автомоек самообслуживания и роботизированных моек.

WBS Group: «Мыть или не мыть?» – вот в чём вопрос!



СТОИТ ЛИ ПРОБОВАТЬ?

Насколько хорошая инвестиция – автомойка самообслуживания? Опыт показывает, что МСО является динамичным и прибыльным направлением.

Как правило, среди автомоек вариант с самообслуживанием требует меньших инвестиций с минимальными рисками. Даже в сложный экономический период автомойки самообслуживания продолжают приносить прибыль ввиду высокого спроса.

Исследование индустрии автомоек прогнозирует, что спрос на мойки самообслуживания продолжит демонстрировать стабильный рост вплоть до 2028 года.

Поэтому, найдя свою целевую аудиторию в лице потребителей, предпочитающих мыть свои транспортные средства самостоятельно, вы обретёте прекрасную возможность заработать.

ПОЧЕМУ ВЫГОДНО СОТРУДНИЧАТЬ ИМЕННО С WBS GROUP?

Сотрудничая с WBS, вы быстро получите автомойку «под ключ» по невысокой цене, избежав затянувшейся капитальной стройки, и скоро окупите вложения, а затем будете получать хорошую ежемесячную прибыль.

Вы сэкономите на персонале: для работы на мойке от WBS не требуется большой штат сотрудников. А кроме того, у вас не будет сложностей в обслуживании оборудования: WBS не только устанавливает европейское сертифицированное оборудование и даёт на него гарантию, но и оказывает услуги сервисного обслуживания в любом регионе.

Среди многих преимуществ владения автомойкой одним из наиболее привлекательных для владельцев бизнеса является размер прибыли, которую можно получить.

Небольшие автомойки самообслуживания приносят в среднем более 4 млн

рублей прибыли в год, в то время как более крупные МСО класса «ПРЕМИУМ» и «УЛЬТРА» от WBS GROUP могут приносить более 6 млн рублей в год.

Всегда будут водители, которым нравится мыть собственные автомобили. Приоритетное внимание стоит уделить широкому спектру программ мойки, потому что, если клиенты будут проводить больше времени на вашей мойке, это приведёт к увеличению прибыли. Однако вы должны быть готовы инвестировать в новейшее оборудование и технологии вместе с WBS GROUP, чтобы обеспечить экономически эффективную бизнес-модель.

«Наша компания имеет достаточный опыт на рынке не только в части комплексных продаж моек самообслуживания и роботизированных моек, также отлажен процесс импорта комплектующих из многих стран, таких как Италия, Германия, Польша, Китай и др.

В настоящее время география продаж охватывает такие страны СНГ, как Армения, Казахстан, Киргизия, Беларусь. WBS предлагает своим клиентам широкий ассортимент продукции, такой как двигатели, клапаны, пылесосы с полным комплектом (для отелей и домашнего пользования), шланги, автоматы, блоки питания и даже платёжные системы. В нашей компании есть свой отдел разработки программного обеспечения, чего нет у 95% конкурентов на рынке РФ. Это позволяет ей продуктивнее работать с другими странами, подвести к работе с другими странами, самостоятельно проводя интеграцию с банками и приложениями.

Также компания сотрудничает с такими нефтяными гигантами, как Татнефть и Нефтьмагистраль. Специалисты WBS GROUP писали для них интеграцию по системе учёта финансовой статистики, внутренней системе лояльности, производили изменение интерфейса терминала – и не только.

Мы очень ценим своих партнёров – как крупных, так и малых. Предоставляем полный цикл услуг: от индивидуальной настройки оборудования до ремонта. А также постгарантийное обслуживание.

Можно смело сказать, что одним из приоритетов нашей компании является постоянное развитие. Поэтому её товары представлены на таких крупных площадках, как «ОЗОН» и «Яндекс Маркет». Но мы уверены, что и это не предел. Благодаря выходу на маркетплейсы компания ещё больше расширила географию своих продаж. Таким образом, она предлагает клиентам множество вариантов покупки товара, а также удобные варианты доставки даже в самые отдалённые регионы.

Нам важен каждый клиент, и поэтому компания всегда старается предложить индивидуальный подход и специальные условия, а гарантией выступают качественное оборудование и постобслуживание.

Наши производственные мощности позволяют выполнить любой индивидуальный дизайн для терминалов роботизированных моек и моек самообслуживания. Что, в свою очередь, побуждает наших клиентов к долгосрочному сотрудничеству».

Руководитель отдела оптовых продаж Овик Давтян

ПОЧЕМУ СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА WBS GROUP?

- Компания работает более 12 лет в России и за рубежом и запустила за это время более 700 автомоек на 3500 постов;
- WBS GROUP – команда профессионалов, знающих об этом бизнесе всё и готовых поделиться с вами своими знаниями и компетенциями;
- компания имеет 1500 кв. м производственной площади и 3 филиала;
- WBS устанавливает европейское сертифицированное оборудование и даёт на него гарантию;
- оказывает услуги сервисного обслуживания в любом регионе;
- доставка и установка осуществляются по всей России и в СНГ;
- имеет полный штат сотрудников различных специализаций: работают ремонтный и инженерный отделы, отдел технических разработок и, что немаловажно, отдельный отдел технической поддержки – в режиме «24 на 7»!

ЧТО НУЖНО УЧЕСТЬ?

Правильное расположение автомойки самообслуживания влияет в первую очередь на комфорт клиентов.

Проект автомойки самообслуживания имеет свои особенности.

К участку под строительство существует масса требований. Коммерческий аспект заставляет подумать о видимости и доступности для клиентов, а технический – об особенностях грунта и близости к жилым домам.



Хороший обзор на будущую автомойку – важный элемент успеха, так же как и удобный въезд и выезд.

Располагать свой объект стоит рядом с оживлёнными дорогами и транспортными развязками, в окружении торговых центров, магазинов автозапчастей, автосалонов и т. д. Важны также плотность населения и возможность подключиться к коммуникациям.

И конечно, стоит учесть конкуренцию: нелогично строить автомойку рядом с давно действующими.

В моечном бизнесе качество выполненной работы видно сразу. И есть минимум три пункта, экономия на которых может обернуться против вас:

- Оборудование: мощность и фактические нагрузки не должны вступать в противоречие друг с другом.
- Химия: в условиях автомойки самообслуживания у неё не так много времени на воздействие.

Специалисты WBS GROUP:

- подберут для вас идеальное место с отличным трафиком;
- полностью разработают проект мойки самообслуживания;
- сделают визуализацию объекта с посадкой на местности и указанием подъездов;
- организуют все строительные и монтажные работы;
- проведут пусконаладочные мероприятия и настройку оборудования;
- рассчитают финансовые затраты с учётом стартовых вложений и необходимых ежемесячных платежей. Важно: бизнес моек самообслуживания не требует запредельных вложений, а срок окупаемости составляет 1–1,5 года.



• Вода: если в вашем регионе ситуация с её качеством напряжённая, то стоит потратиться на системы умягчения и очищения.

Стоит позаботиться о ветрозащите объекта и об использовании удобных вариантов оплаты.

И конечно, открывшись, не забыть о картах лояльности и бонусных баллах для постоянных клиентов. Этот нехитрый инструмент неплохо мотивирует клиентов на регулярное пользование именно вашей мойкой.

СКОЛЬКО СТОИТ ВСЁ УСТРОИТЬ?

Каждый тип МСО будет иметь различное оборудование и требования к земле, а следовательно, свой бюджет.

С постами самообслуживания, в зависимости от вашего местного климата, оборудование обойдётся от 250 тыс. до 1 млн рублей.

КТО ПОМОЖЕТ?

Не хотите учиться на собственных ошибках – спросите, как всё устроить, специалистов WBS GROUP. Они готовы провести партнёров «за руку» от идеи до её успешного воплощения и не теряют связи с ними в режиме «24 на 7» даже тогда, когда всё давно и успешно работает.

Вот несколько секретов успеха от WBS GROUP.

Идеальным вариантом фундамента для автомойки станет монолитная бетонная плита (с нюансом в виде подогрева для открытого варианта автомойки, что позволит ей работать 12 месяцев в году).

Автомойка – это не просто бетонная коробка. Внутри могут располагаться, кроме собственно зоны мойки, помещения с оборудованием и очистной установкой, комната для персонала/гостей, санузел и т. д. Чем комфортнее у вас будут чувствовать

себя клиенты, тем чаще они будут заглядывать к вам и тем больший средний чек вы получите на выходе.

Основа хорошей автомойки – качественное оборудование: от модулей управления до пенного пистолета. Выбор качественного оборудования для мойки самообслуживания – одно из самых важных решений на пути к становлению успешного бизнеса.

Максимальная комплектация оборудования для мойки самообслуживания предусматривает самый полный набор программ бесконтактной мойки. Имеет короткий срок окупаемости и лучшую конкурентоспособность.

WBS GROUP станет отличным компаньоном, гарантирующим:

- быструю окупаемость проекта;
- ежемесячное получение прибыли;
- адекватные текущие затраты – 25 процентов от полученного дохода;
- надёжность – подробные консультации, официальный договор и сертифицированное оборудование;
- исчерпывающие дизайнерские решения для оформления вашего объекта, начиная от общего его вида до одежды оператора и ваших визиток.



МСО: КАКИЕ ЕСТЬ ВАРИАНТЫ?

Закрытая мойка: её главный плюс – комфортная работа в любой сезон. В то же время открытие такой мойки будет стоить дороже, а пропускная способность у неё ниже, чем у открытой (примерно 4-5 машин в час).

Открытая же мойка способна пропускать куда больше машин за тот же промежуток времени (порядка шести), она занимает меньше места, да и каркасные конструкции возвести куда быстрее и дешевле. И всё-таки в регионах с суровым климатом стоит понимать, что это сезонный бизнес. Да, она будет работать круглый год, но зимой мыть машину на холоде не так комфортно и желающих куда меньше.

Конечно, определяться нужно в индивидуальном порядке, с чем вам всегда помогут менеджеры WBS GROUP.

На итоговую стоимость проекта влияют количество постов (автомойка может быть компактной однопостовой или двух- и более постовой), а также комплектация оборудования.

WBS GROUP предлагает четыре варианта: «БЮДЖЕТ», «СТАНДАРТ», «ПРЕМИУМ», «УЛЬТРА». Автомойка самообслуживания «под ключ» – готовое решение, которое удобно подстроить под ваш бюджет и индивидуальные пожелания.

«БЮДЖЕТ»

- Системы платы: купюроприёмник, монетоприёмник, безналичная система, система лояльности картами, онлайн-касса;
- легко обслуживаемые органы управления, которые можно заменить самостоятельно, чтобы минимизировать простой оборудования;
- колчаны для пистолетов, RWD, AWD и т.д.;
- система обогрева для уличного пользования в любую температуру (не только

печка, но и дополнительные меры обеспечения сухости и рабочей температуры);

- системы удалённой статистики и управления терминалами.

«СТАНДАРТ»

- Системы платы: купюроприёмник, монетоприёмник, безналичная система, система лояльности картами, онлайн-касса;
- индивидуальный дизайн пульта управления;
- аппарат и рукав высокого давления, дозирующая система пены SEKO;
- автоматическое управление светом;
- колчаны для пистолетов, RWD, AWD и т.д.;
- обогреватель, дозирующая система воска Dosatron;
- пьезокнопки, мощный двигатель Ravel 5,5 и помпа Interpump E3 мощностью до 250 бар;
- системы удалённой статистики и управления терминалами.

«ПРЕМИУМ»

Оптимальное решение по цене и качеству – покупка оборудования WashBySelf в комплектации «ПРЕМИУМ».

- Купюроприёмник (Англия), монетоприёмник (Италия), безналичная система, система лояльности картами, онлайн-касса;

- системы удалённой статистики и управления терминалами.

Если вам мало функций в комплекте оборудования «ПРЕМИУМ», WBS GROUP предлагает ознакомиться с улучшенной его комплектацией.

«ПРЕМИУМ ПЛЮС»

Улучшенная версия «ПРЕМИУМ ПЛЮС» включает в себя дополнительные программы бесконтактной мойки, имеет короткий срок окупаемости и лучшую конкурентоспособность в своём сегменте.

- Купюроприёмник (Англия), монетоприёмник (Италия), безналичная система, система лояльности картами, онлайн-касса;
- индивидуальный дизайн пульта управления, закалённое стекло;
- аппарат и рукав высокого давления, дозирующая система пены SEKO;
- автоматическое включение света;
- стойки под пистолеты, пенный пистолет и пистолет высокого давления, экран сенсорный;
- обогреватель, дозирующая система воска Dosatron;
- пьезокнопки, мощный двигатель Ravel 5,5 и помпа Interpump E3 мощностью до 250 бар;



- индивидуальный дизайн пульта управления, используется закалённое стекло с индивидуальным дизайном;

- аппарат и рукав высокого давления, дозирующая система пены SEKO, автоматическое включение света;
- стойки под пистолеты, пенный пистолет и пистолет высокого давления;
- сверхъяркий LED-дисплей;
- система обогрева для уличного пользования в любую температуру (не только печка, но и дополнительные меры обеспечения сухости и рабочей температуры);
- дозирующая система воска Dosatron, пьезокнопки, мощный двигатель Ravel 5,5 и помпа Interpump E3 мощностью до 250 бар;

- система удалённого управления терминала с расширенным функционалом.

«УЛЬТРА»

Самый полный набор программ бесконтактной мойки. «УЛЬТРА» имеет короткий срок окупаемости и лучшую конкурентоспособность в своём сегменте.

- Купюр- и монетоприёмник (Англия, Италия), банковский терминал, онлайн-касса и т.д.;
- индивидуальный дизайн пульта управления;
- аппарат и рукав высокого давления, дозирующая система пены SEKO, автоматическое включение света;

- стойки под пистолеты, пенный пистолет и пистолет высокого давления;
- сенсорный экран 1500 нит, сверхъяркий и чувствительный;
- сенсорная панель с функцией Force Touch. Технология обеспечивает 100%-ное срабатывание касания в любой ситуации;
- обогреватель, дозирующая система воска Dosatron, пьезокнопки, мощный двигатель Ravel 5,5 и помпа Interpump E3 мощностью до 250 бар;
- система удалённого онлайн-доступа самой расширенной версии. Любые отчёты и любая статистика в легко усваиваемой вариации.

Абсолютно все терминалы сделаны из высококачественной нержавеющей стали. С технологией remove sketch, которая может помочь восстановить вид металла при правильном соблюдении инструкции по восстановлению внешнего вида.

Для перфекционистов, стремящихся выбирать «лучшее из лучшего», существует дополнительный вариант «ЭКСТРА», помимо всего вышеперечисленного, включающий в себя новейшую систему управления, дистанционную диагностику любой проблемы на вашем объекте, статистику по расходам воды, химии, соли через личный кабинет клиента. А функция «Магазин» позволит вам продавать любой товар и следить за его остатками удалённо.

«ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ»

Возможна также сборка комплекта оборудования на заказ – исходя из потребностей клиента по индивидуальному заказу.

Некоторые дополнительные функции повышают стоимость автомойки, так как требуют более сложного оборудования и отдельного ухода. Но при этом они позволяют выгодно выделить вашу мойку среди конкурентов и ускорить окупаемость бизнеса за счёт повышения среднего чека.

- Горячая вода для зимнего времени года – на выходе составляет примерно 35 градусов;
- антимощка – используется более агрессивная щелочная автохимия;
- гидролак – особая разновидность воска, не оставляет разводов, придаёт более глубокий цвет кузову авто;
- моющий раствор – активный шампунь, который не содержит щелочей;
- чернение шин – профессиональный состав в виде спрея распыляется на резиновую



поверхность, впитывается в верхние слои, придаёт покрышке ухоженный вид;

- электрический шкаф используется для установки в нём электротехнического оборудования низкого напряжения. Его основная задача – принять и раздать электроэнергию для дальнейшего использования.

ХИМЧИСТКА

Стоит обратить внимание не только на дополнительные функции моек, но и на химчистку самообслуживания. Возможность привести в порядок машину не только снаружи, но и внутри очень востребована среди автомобилистов.

Европейские технологии ведущих производителей паровых систем, наряду с опытом моечного бизнеса, позволили

WBS GROUP сделать продукт, не имеющий аналогов в мире. Теперь каждый может удалить загрязнение внутри своего авто, уничтожить неприятный запах или освежить салон.

Пылесос может быть однопостовой и двухпостовой, ещё дополнительно можно установить столб из нержавеющей стали с консолями для большего комфорта клиентов. Также можно добавить воздух, чернитель и полироль. Современный дизайн и доступное управление доставят вашему клиенту максимальный комфорт при пользовании!

РОБОТ: ОН УЖЕ ЗДЕСЬ!

И наконец, гвоздь программы: робот-мойка!

Это абсолютно новый продукт от WBS GROUP.

Прибыль: от 540 тыс. рублей уже с первого месяца и одного поста

«Единственный способ делать великие дела – ЛЮБИТЬ то, что вы делаете», – сказал Стив Джобс.

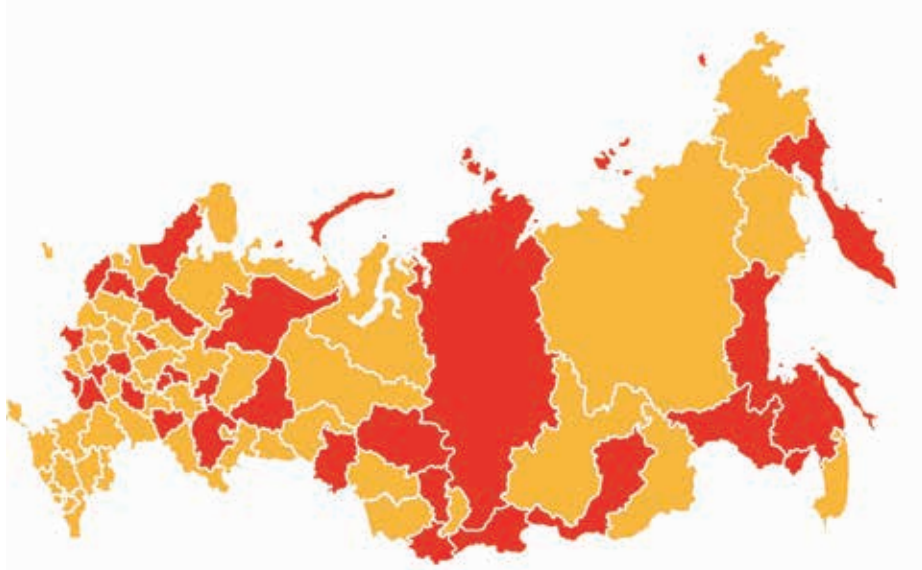
На российском рынке десятки производителей оборудования для моек самообслуживания, которые говорят, что произвели больше тысячи моечных постов, но в реальности это не так. Большинство компаний кладут в копилку вместе со своим оборудованием и то, что они покупают у партнёров. Но опыт, практические знания и развитие производства складываются только из изготовленного собственными силами оборудования для моек самообслуживания.

Адаптивное производство – это модель, которая в нынешнее время становится более актуальной в условиях быстро меняющегося рынка и технологий. В отличие от большинства компаний с традиционной моделью производственных систем, основанных на жёстких планах и стандартах, наша компания предлагает гибкость и способность быстро реагировать на изменения в спросе, технологиях и потребительских предпочтениях.

Мы – команда профессионалов с большим опытом, где каждый не ограничен только своими способностями и профессионализмом, а силен ещё и командным духом. У нас есть свой, присущий только нам корпоративный дух, основанный на сочетании русской смекалки, традиций и передового опыта зарубежных коллег. Наши инженеры постоянно изучают импортное оборудование, новейшие технологии и методы их внедрения в производственные процессы.

В нашей компании работают не столько за деньги, сколько ради достижения победы, успеха нашего клиента!»

Руководитель производства WBS GROUP Сергей Землянский



Страны, где работают автомойки WBS GROUP

- Украина
- Грузия
- Молдова
- Казахстан
- Киргизия
- Германия
- Армения
- Южная Осетия

Инвестиции: от 2,4 млн рублей

Окупаемость: от 1 года

Средняя пропускная способность: 80 авто в сутки

Средний чек: от 350 рублей

Расходная часть в месяц: от 310 тыс. рублей

Доходная часть в месяц: от 850 тыс. рублей

Технология мойки полностью бесконтактная. Используются сертифицированные шампуни для бесконтактной мойки. Благодаря этому не наносится вреда лакокрасочному покрытию, в том числе автомобилям, покрытым виниловой или защитной плёнкой.

• Удалённый мониторинг за бизнесом из любой точки мира;

• сигнальная система въезда автомобиля в бокс;

• управляемое открытие выездных ворот, выезд автомобиля;

• процесс мойки и сушки (3 настраиваемых режима);

• позиционирование автомобиля в боксе (6 датчиков);

• управляемое открытие шлагбаума, в том числе дистанционное;

• оплата через терминал (наличные, безналичные, выдача сдачи, печать чека).

Объекты WBS GROUP располагаются как в Москве и Подмосковье, так и во многих регионах России.



У вас остались вопросы?

Контакты WBS GROUP:
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
Г. НАРО-ФОМИНСК, УЛ. КОЛЬЦЕВАЯ, 4Б;
 г. Ипатово, ул. Степная, 2Б
ТЕЛ.: +7 (988) 111-02-22
E-MAIL: INFO@WASHBYSELF.RU
САЙТ: <https://wbmsso.ru/>
WhatsApp: +7 925 120-09-05

Города России, где работают автомойки WBS GROUP

- Астана
- Астрахань
- Балашиха
- Барнаул
- Барыш
- Брянск
- Будённовск
- Беслан
- Волгоград
- Волжский
- Владимир
- Владикавказ
- Воронеж
- Грозный
- Дербент
- Екатеринбург
- Елань
- Ессентуки
- Иваново
- Ипатово
- Казань
- Калининград
- Кемерово
- Киров
- Коломна
- Краснодар
- Курск
- Липецк
- Луганск
- Магнитогорск
- Минеральные Воды
- Москва
- Нальчик
- Набережные Челны
- Нижневартовск
- Новоалтайск
- Новокузнецк
- Новороссийск
- Новосибирск
- Оренбург
- Омск
- Орск
- Пенза
- Пермь
- Пролетарск
- Ростов-на-Дону
- Рязань
- Симферополь
- Севастополь
- Ставрополь
- Санкт-Петербург
- Самара
- Саранск
- Сочи
- Томск
- Тула
- Тюмень
- Улан-Удэ
- Ульяновск
- Уфа
- Чебоксары
- Челябинск
- Ярославль

ЗЭИМ «Элинар»: вчера, сегодня, завтра

Те из наших читателей, кому довелось бывать в селе Атепцево Наро-Фоминского городского округа, наверняка обратили внимание на название местной достопримечательности – «Площадь купца Алёшина». Нечасто в нашей стране встретишь площадь или улицу, названную в честь купца! В СССР из нередких в Российской империи прецедентов сохранили разве что название Третьяковского проезда: для создателя знаменитой национальной галереи решили всё же сделать исключение.

Да вот совсем недавно, в прошлом году, в Киржаче Владимирской области открыли площадь имени купцов Соловьёвых, внёсших огромный вклад в развитие города в XIX веке, с памятником членам семейства, бывшим до 1917 года почётными гражданами. А для Московской области случай остаётся уникальным. Что же сделал купец Иван Алёшин, чтобы заслужить благодарную память земляков? На этот и многие другие вопросы, касающиеся легендарного предприятия ООО «ЗЭИМ «Элинар», нам ответил его директор Роман Шевченко.



– Роман Юрьевич, ЗЭИМ «Элинар» – производство с удивительно долгой и интересной историей, насчитывающей 145 лет! Не только в Московской области, но и по всей России найдётся немало предприятий с таким солидным «багажом»! Расскажите нашим читателям вкратце об «этапах большого пути».

– Да, действительно, не многие предприятия в РФ могут похвастаться такой историей, к тому же сохранив при этом первоначальный профиль производства.

В 1879 году купец Иван Ильич Алёшин заложил на атепцевской земле (ныне – с. Атепцево Наро-Фоминского городского округа Московской области) фабрику по производству обёрточной бумаги («Новая жизнь»), которая и стала основой современного промышленного производства «Элинар». Кстати, на проходной завода электроизоляционных материалов «Элинар» установлена памятная мемориальная плита Ивану Алёшину.

В 1956 году было принято решение о перепрофилировании фабрики на производство электроизоляционных материалов.

В 1959 году был введён в действие завод по производству электроизоляционных материалов «Электрослюдинит». По сути, это стало началом выпуска электроизоляции.

На протяжении 65 лет завод электроизоляционных материалов «Элинар» успешно производит электроизоляцию на основе слюдяной бумаги – и не только, сохраняя свой профиль и совмещая инновационность с приверженностью лучшим традициям.

– Что представляет собой завод сегодняшний: локация, производственные мощности, оборудование, коллектив?

– Завод электроизоляционных материалов «Элинар» объединяет пять основных, связанных единым циклом производств: от изготовления полуфабрикатов до получения самого разнообразного спектра электроизоляционных материалов.

Для изготовления продуктов используется самое современное высокопроизводительное технологическое оборудование. Я с гордостью могу отметить, что на заводе постоянно увеличивается доля оборудования, созданного на основе наших собственных уникальных технических решений. Ежегодно вкладываются значительные инвестиции и проводятся работы по модернизации оборудования/производства.

В связи с высоким количеством заказов график работы завода – 24/7, и остановка технологического оборудования осуществляется исключительно в профилактических целях.

На заводе трудится высококвалифицированный и неравнодушный персонал. Численность коллектива составляет 196 человек, средний возраст которых – 37 лет.

Для выполнения научных изысканий на заводе создана собственная научная база, в коллективе которой трудится несколько докторов и кандидатов наук.

– Каков ассортимент выпускаемой продукции? Её конкурентные преимущества? В каких сферах она задействована?

– Ассортимент выпускаемой продукции на заводе электроизоляционных материалов «Элинар» обширен и содержит несколько тысяч наименований. Даже не знаю, есть ли сотрудники в рядах завода, кто на память сможет перечислить весь ассортимент и тем более его назначение? Скорее всего, с этим справятся только специалисты технологической службы.

На заводе производятся:

- все виды слюдяных бумаг;
- электроизоляционные слюдяные ленты;
- слюдяные ленты для кабельной промышленности;
- слюдяные пластины для бытовых электронагревательных приборов;
- специальные материалы на основе слюды для тепловой защиты индукционных катушек в электрометаллургии;
- высокотеплостойкие материалы на основе слюды, заменители асбеста для автомобильной и других отраслей промышленности;
- лаки, компаунды, эмали и прочее.

Продукция завода электроизоляционных материалов «Элинар» широко применяется в электромашиностроении при изготовлении турбо- и гидрогенераторов, всех типов электродвигателей, а также при производстве тяговых электродвигателей локомотивов и электрических машин



общепромышленного и специального назначения, электроаппаратов и бытовых приборов, в кабельной промышленности и авиастроении, при строительстве атомных электростанций и других объектов оборонного и гражданского назначения.

Основными конкурентными преимуществами нашей продукции являются качество, технологическое сопровождение и клиентоориентированность.

Мы не только создаём и производим продукт по требованиям клиентов, но и совместно его испытываем, дорабатываем и т. д. В общем, не оставляем клиентов один на один с продуктом.

– В какие регионы и страны поставляется ваша продукция? Есть ли планы по расширению этой географии?

– Этот вопрос я бы перефразировал иначе: «В какие регионы и страны не поставляется ваша продукция?»

Если серьёзно, то продукция завода электроизоляционных материалов «Элинар» известна всему «электроизоляционному миру».

В ближайших планах – увеличить поставки экспорта в страны, которые хотят с нами сотрудничать; ну и конечно – вектор на Восток.

– Пострадало ли как-то производство из-за санкций? И если да – как вышли из положения?

– В связи с введением санкций многие российские предприятия оказались на грани остановки по причине отсутствия продуктов специального назначения. Завод электроизоляционных материалов «Элинар» оперативно подключился к выполнению этой очень важной задачи. Конечно, не без помощи государства в части субсидии на приобретение оборудования, поддержку экспорта и т. д.

Замещённые продукты последнего года:

- разработана и внедрена в производстве новая технология изготовления синтетических смол, которые используются для производства слюдяных лент, электроизоляционных компаундов и эмалей класса нагревостойкости до 200 °С. Приобретено новое технологическое оборудование, которое позволяет выпускать до 400 тонн компаундов в год и полностью обеспечить потребности наших заказчиков;

- освоено производство заливочных компаундов класса нагревостойкости F и H. Компаунды могут применяться для изготовления изделий сложной конфигурации, что обусловило их широкое применение

в ветроэнергетике для изготовления лопастей и аэродинамических труб ветряных энергогенераторов;

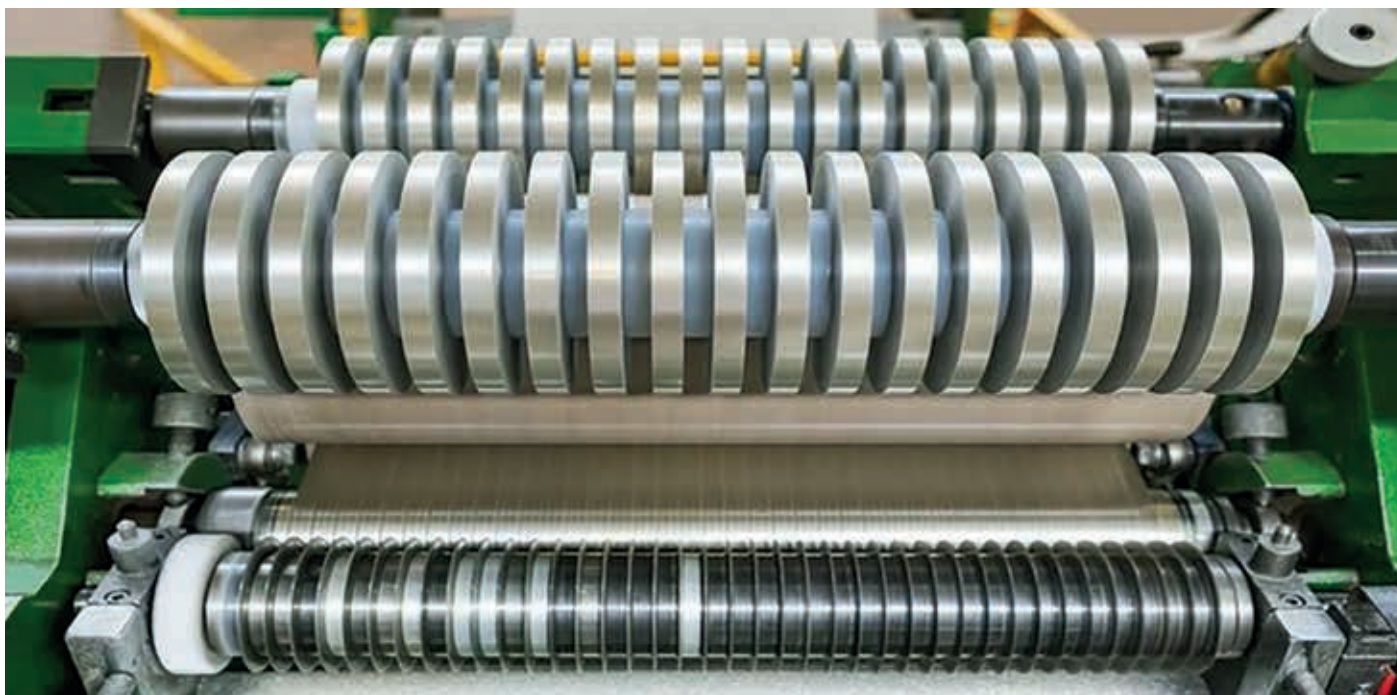
- начато серийное производство препрегов на основе кабельной и трансформаторной бумаг. Препреги предназначены для межслоевой и межвитковой изоляции катушек низкого и высокого напряжения трансформаторов и преобразователей. Работы проводятся совместно с Серпуховской бумажной фабрикой и компанией «Москабель-Обмоточные провода».

Кроме того, активно проводятся работы по поиску альтернативных сырьевых компонентов, в первую очередь химического сырья, производимых внутри страны или в дружественных странах. Мы уже аттестовали замену практически всех сырьевых компонентов из недружественных стран, что позволило не допустить сокращения производства продукции в условиях санкционного давления, а также сохранить качественные характеристики материалов и получить существенную экономическую выгоду.

– Какими достижениями последнего года особенно гордитесь?

– Производственных достижений достаточно, выделить отдельные сложно. Но вряд ли бы мы достигли их без наших людей. Поэтому больше всего я горжусь коллективом, командой единомышленников, которые меня окружают и с которыми приходится решать поставленные задачи: «элинаровцами»!

– Говорят: «Если бизнес не развивается – он умирает». Какие пути развития намечены для вашего производства? Какие этапы этого развития предстоит пройти? Какие улучшения и в какие сроки ждут ЗЭИМ «Элинар»?



– Я вижу дальнейшие пути развития бизнеса так.

Во-первых, у группы компании «Элинар» есть лидер в лице Игоря Евгеньевича Куимова, который задаёт направление и скорость, и нам необходимо дисциплинированно придерживаться заданного курса.

Во-вторых, образовались ниши, которые необходимо заполнять. Наступило время для «R&D-специалистов» и маркетологов, которые в состоянии разработать

и предложить продукты, в которых нуждается рынок. Поэтому эти структуры требуют особого внимания.

В-третьих, на заводе есть большой потенциал в производствах прессованных материалов и электроизоляционных лаков. В краткосрочных планах будем фокусироваться на развитии указанных производств.

В-четвёртых, будем продолжать развивать производственную систему: увеличи-

вать производительность труда, сокращать потери, снижать себестоимость производимой продукции.

– Как бы вы хотели встретить 150-летие компании?

– Этот значимый юбилей предприятия я хотел бы встретить в кругу «элинаровцев», сохранив лучшие традиции!



«С увеличением продаж нашей продукции увеличиваются и поступления в бюджеты разных уровней»

Конечно, показатели продаж продукции – одна из лакмусовых бумажек успешности и стабильного развития производства. О том, каких успехов удалось достичь на этом поприще его предприятию, нам рассказал генеральный директор ООО ХК «Элинар» Сергей Марухин.



– Сергей Николаевич, показатели работы ЗЭИМ «Элинар» демонстрируют рост продаж. За счёт чего достигается такая динамика?

– За счёт многих факторов. Прежде всего – этому способствует программа

модернизации имеющихся энергетических мощностей и строительства новых, что обеспечивает заказами наши заводы энерго- и электромашиностроения. Аналогичная ситуация и в транспортном машиностроении.

Большой вклад в увеличение объёмов производства вносит наша работа по импортозамещению материалов, которые поставлялись из европейских стран. В предыдущие годы в России было организовано множество совместных предприятий, на которых были внедрены иностранные технологии и, соответственно, применялось импортное сырьё. Из-за введённых санкций такие предприятия были лишены поставок сырья, и мы в процессе работы с ними успешно заменили и заменяем дальше импортные материалы на отечественные аналоги. Предприятия продолжают свою работу, выпуская линейки своей продукции.

Также поставки импортных материалов для всех предприятий РФ электротехнической отрасли были ограничены, и мы активно ведём работу по их замене и разработке новых продуктов.

– Какие категории вашей продукции пользуются наибольшим спросом у потребителей? Почему?

– Нашему предприятию в этом году исполняется 145 лет со дня основания, и 65 лет прошло с момента, когда мы начали производить электроизоляционные материалы. Наше предприятие специализируется на переработке слюды и изготовлении на её базе диэлектрических материалов, которые довольно широко используются при изготовлении и ремонте турбо- и гидрогенераторов, высоковольтных электрических машин, машин постоянного тока, в кабельной промышленности, при изготовлении бытовых приборов и других сферах.

Наша продукция широко применяется в различных отраслях и гарантированно будет применяться в дальнейшем. Поэтому спросом пользуется практически весь ассортимент производимой нами продукции.

– С какой регулярностью обновляете ассортимент продукции? Какими новинками больше всего гордитесь?

– Работа по обновлению ассортимента ведётся постоянно. Два года назад мы открыли новое производство, которое позволяет изготавливать детали из ламинатов, различных пластиков и цветного металла для предприятий отрасли, тем самым расширяя ассортимент поставляемых материалов для наших клиентов.

Также, как я говорил выше, в процессе импортозамещения мы начали производить и новые продукты в основной линейке: проводящие и полупроводящие материалы, препреги, ламинаты, компаунды, ненасыщенные полиэфирные смолы, нагревостойкие материалы, а также материалы, заменяющие асбест, и другие.

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

– Наши клиенты – предприятия энерго- и электромашиностроения, транспортной

отрасли, авиационной и кабельной промышленности, оборонно-промышленного комплекса, ветроэнергетики, а также предприятия, участвующие в строительстве инфраструктуры страны (торговых и жилых зданий).

История создания нашего предприятия неразрывно связана с историей становления энергетического комплекса нашей страны в послевоенные годы, работа с большинством клиентов идёт уже много десятков лет. А что касается новых предприятий, появляющихся в России, мы постоянно занимаемся мониторингом движения внутри отраслей и стараемся в самом начале образования производств устанавливать необходимые деловые контакты.

– В какие регионы и страны поставляется продукция? Планируется ли расширение географии?

– География поставок довольно широкая, только по России и СНГ мы насчитываем более 3000 предприятий, с которыми работаем. Также нашу продукцию знают и применяют предприятия ближнего и дальнего зарубежья. Ввиду введения санкций и закрытия сегодня европейского рынка для продукции, производимой нашей компанией по прямым поставкам, мы осваиваем другие регионы, такие как Египет, Ближний Восток, Латинская Америка и другие.

– Возникали ли затруднения в логистике в связи с геополитическими изменениями последних лет? И если да, как они разрешались?

– Введённые в отношении РФ санкции, безусловно, негативно повлияли на действовавшие на момент введения санкций цепочки поставок.

Доступность целого ряда сырьевых компонентов была существенным образом ограничена. В очень сжатые сроки при участии всех служб была проведена работа по аттестации альтернативных сырьевых компонентов, поставляемых из дружественных стран. Параллельно мы были вынуждены проработать новые маршруты доставки, в обход логистических хабов недружественных стран. В целом нам всё удалось, и мы продолжаем улучшать логистику и дальше.

– Рост продаж напрямую сказывается на прибыли, а она – на налогах и благополучии округа. Ощущаете ли вы себя причастным к этому вкладу? Как эта тенденция выражается в статистике?

– Рост продаж – это увеличение доходов и по НДС в государственный бюджет, кроме налога на прибыль. Поэтому с увеличением продаж нашей продукции растут и поступления в бюджеты разных уровней.

– Может быть, вы хотели бы рассказать что-то ещё интересное и важное по своему направлению, а мы не спросили?

За последний год ЗЭИМ «Элинар» провёл работы по замене импортной продукции и дополнительно произвёл материалов на сумму более **200** млн рублей. Соответственно, увеличились и поступления в бюджет.



– Хотелось бы призвать наши предприятия обратить внимание на те продукты, которые мы закупаем по импорту, и постараться уменьшить это влияние, чтобы обеспечить улучшение позиций с точки зрения независимости от внешних факторов, а также это поможет создать ещё больше рабочих мест. Сегодня существует масса различных видов поддержки, нужно просто быть в чём-то смелее.

– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

– На протяжении последних лет рынок композитных материалов начинает набирать обороты в своём развитии, и мы сегодня нацелены на освоение различных видов ламинатов/пластиков, обладающих высокими физико-механическими свойствами, при этом имеющими меньший вес в сравнении с аналогами. И конечно, в наших планах – расширение линейки производимых пропиточных составов, компаундов, высокотемпературных материалов на основе слюды, которые применяются в различных отраслях нашей промышленности.

Сельскохозяйственное направление ГК «Элинар»: от лучших бройлеров до модного рапса



Интерес к животноводству, птицеводству и растениеводству в людях заложен генетически. Эти наиболее древние наши занятия после охоты, собирательства и рыболовства были освоены человеком ещё в неолите, то есть около 11 тысячелетий назад. И именно они, изменив образ жизни древних кочевников, послужили мощным импульсом для развития культуры и возникновения первых великих цивилизаций. Россия испокон веков была аграрной страной, ещё в начале XIX столетия 93,5% её населения составляли крестьяне, а всего сто лет назад – 82%. Так что абсолютное большинство россиян – потомки людей, для которых животноводство, птицеводство, растениеводство были не только единственно возможными, но и искренне любимыми занятиями. И, как сказал классик, «великое дело – кровь»: ныне в России горожан – более 75,25%, однако 56% населения возделывают свой огород или сад, а домашние животные есть у 68% россиян. Даже если нет участка, мы норовим посадить что-нибудь в горшок на подоконнике, а нет возможности держать питомца покрупнее – заводим хотя бы птичку или хомячка...

В общем, это та тема, которая вызывает всеобщий живой интерес – и даже не потому, что сельхозпредприятия нас кормят (хотя этот важнейший фактор со счетов не сбросишь), а потому что – ну, душа просит, и просто невозможно отказать себе в удовольствии при случае погладить тёплый и мокрый, «резиновый» нос коровы или подержать в горсти нежного пушистого цыплёнка!

Так что я с искренним интересом расспросила о том, как идут дела на сельскохозяйственном направлении ГК «Элинар» – одного из самых известных и авторитетных холдингов Наро-Фоминского городского округа. Об этом нам рассказал Дмитрий Власенко, первый заместитель генерального директора по управлению сельскохозяйственной деятельностью.

– Дмитрий Владимирович, сельскохозяйственное направление ГК «Элинар» представлено птицеводством, животноводством и растениеводством. Однако отсчёт деятельности по сельскохозяйственным направлениям начинается с 1994 года, тогда как компания в целом отмечает своё 145-летие и большую часть истории развивалась именно как промышленное предприятие. Почему вдруг возникла в середине 90-х гг. эта идея? Давайте вернёмся к истории направления.

– Начиналось всё действительно с бумагоделательной фабрики в селе Атепцево, тогда – Калужской губернии. Сегодня в области бумаг, но уже слюдяных (сырья для электро- и теплоизоляционных материалов), «Элинар» – в лидерах российского рынка. В советское время у крупного завода электроизоляционных материалов имелся подшефный совхоз под названием «Дружба», в составе которого была и крупная птицефабрика мясного направления. Тогда она производила готовой продукции в год столько, сколько сегодня производит за две недели. В начале 90-х гг. птицефабрика, как и многие других сельскохозяйственные предприятия постсоветской России, пришла в упадок. Коллектив обратился к нашему заводу с просьбой сначала о помощи, а потом и об объединении. Отказать им мы не могли, так как в совхозе работали члены семей заводчан. Так, «Элинар» пришёл в аграрный бизнес.

– Сейчас в активе ГК «Элинар» целый куст предприятий сельхознаправления. Одним из самых известных и, видимо, старейших является «Элинар-Бройлер». Что компания представляет собой сегодня?

– «Элинар-Бройлер» – единственный в России птицеводческий комплекс с полной технологической вертикалью: от прародительских форм птицы до прилавков собственных магазинов. Мы производим 100 000 тонн мяса птицы и по этому параметру являемся самым крупным птицеводческим предприятием Подмосковья, а в России входим в топ-15. В составе комплекса – семь производственных площадок, на которых мы содержим племенную птицу, бройлеров, сами готовим корма, осуществляем переработку мяса.

Наш бренд «Первая свежесть» лидирует в выборе потребителей Москвы,

Московской области, Санкт-Петербурга и других регионов. Мясо обладает отменными вкусовыми качествами. А наш ассортимент насчитывает более 100 позиций, в том числе кулинарную продукцию.

– Существует также сеть фирменных магазинов «Элинар-Бройлер» и супермаркетов «Первая свежесть», тоже принадлежащих «Элинару». Сколько магазинов в этих сетях? Где они располагаются территориально? Какую продукцию, кроме собственной, вы там реализуете?

– Сегодня в нашей сети – 13 магазинов, расположенных в Москве и Подмоскowie. Есть полноформатные супермаркеты, есть магазины «шаговой доступности». Все они работают под брендом «Свежесть», и, кроме собственной продукции, на наших полках можно найти только те продукты, за которые ручаемся, как за свои. Поэтому наш ассортимент несколько отличается от традиционного для федеральных сетей. Особой популярностью пользуется кулинария в наших магазинах. «Горячий стол» готовят наши штатные шеф-повара, а клиенты предпочитают его даже блюдам домашнего приготовления.

– Помимо птицеводства, направление представлено животноводством: в частности, известен ваш племенной завод по разведению коров чёрно-пёстрой породы. Расскажите об этом. В приоритете – молочное животноводство, не так ли, это ведь молочная порода? Каких успехов удалось добиться в племенном деле? Породистый скот вы растите, конечно, не только для себя?

– До недавнего времени мы действительно были племенным заводом по чёрно-пёстрой породе молочных коров. Сегодня – племенное хозяйство по голштинской породе. Мы системно приливали кровь

голштинов для улучшения продуктивных качеств животных, и в прошлом году доля этой породы в генетике стада стала доминирующей. В нашем животноводстве мы делаем упор на качество молока. Его покупают в большей части фермерские хозяйства и небольшие сыродельни.

Обеспечить такое качество нам позволяют корма, которые мы сами производим на собственных полях. С недавнего времени ставим на откорм и бычков.

Племенные хозяйства должны обмениваться скотом между собой для улучшения его качества. Мы не исключение. А ещё наши бурёнки всегда занимают призовые места на выставках скота нашего региона.

– А каковы мощности ваших хозяйств по молоку? В какие регионы оно поставляется, в какие сети?

– В этом бизнесе за объёмом мы не гонимся. Текущий объём – около 3000 тонн в год. Этого достаточно, чтобы хозяйство крепко стояло на ногах. Молоко мы не перерабатываем сами, но ввиду того, что было сказано ранее, не исключено, что, покупая на рынке «фермерский» сыр или творог, вы попробуете именно нашу продукцию.

– Отметился «Элинар» и в растениеводстве. Какие культуры выращиваете, в каких объёмах? Какие площади заняты под посевы?

– Тут в основном мы ориентируемся на обеспечение собственного хозяйства кормовой базой. Для птицы мы выращиваем порядка 15 000 тонн пшеницы в год, для коров – сено, сенаж и кукурузный силос. В этом году, ввиду высокого спроса, попробовали масличные – посеяли рапс. Сейчас готовимся к уборке. Растениеводы обещают неплохую урожайность. Наши земельные угодья – около 7000 га.

– В вашем ведении также находится компания «Формит», производящая упаковочные материалы. Упаковываете свою продукцию или мощности позволяют обслуживать посторонних заказчиков?

– Тут, как и во многих других начинаниях, «Элинар» вначале запустил производство упаковки для себя. Но высокое качество позволило выйти с этим товаром на рынок. Сегодня около 20% объёма производства идёт на собственные нужды, остальное – на поставки другим птицефабрикам и мясоперерабатывающим предприятиям.

– Имеется в арсенале «Элинар» и логистическое предприятие, что естественно при таком развитии хозяйства. Чем конкретно занимается, каковы его мощности?

– С недавнего времени мы почти полностью перевозим свою продукцию сами. Наше автотранспортное предприятие оказывает услуги и сторонним клиентам. В основном это перевозки рефрижераторами – как небольшого формата, 1-5 тонн, так и большими 20-тонными машинами.

– Может, вы хотели рассказать о своём подразделении ещё что-то важное, а мы не спросили?

– «Элинар» – активный участник государственной программы по возрождению отечественного племенного дела в птицеводстве. Мы реализуем проект по созданию и развитию российского кросса бройлеров «Смена 9». До его появления, ещё пару лет назад, отрасль полностью зависела от импорта яйца и птицы из недружественных стран. Сегодня мы уже работаем с нашим кроссом в промышленном масштабе, тесно взаимодействуем с наукой. И в этом нас активно поддерживает Министерство сельского хозяйства и продовольствия Московской области.

Из нового – запустили производство органических удобрений мощностью 30 000 тонн в год. Этот продукт позволяет растениеводам полностью отказаться от комплексных минеральных удобрений, которые, например, закисляют почву. Наша же продукция, наоборот, возвращает почве плодородие. Да к тому же её применение экономически целесообразнее.

А самое главное, о чём хотелось бы ещё рассказать, – это люди, наши сельхозработники. Мы очень ценим своих сотрудников и делаем всё, чтобы это было взаимным. У компании «Элинар» – активная социальная и экологическая повестка. Мы чистим реки, разделяем мусор, помогаем ветеранам и спортсменам. Это малая часть нашей корпоративной жизни, которую можно назвать «семейной». «Элинаровцы» трудятся династиями. Сейчас уже третье поколение семей работает в наших компаниях. И мы всегда рады новым членам нашей дружной команды!





**Андрей
Городинец,
«КЕРАЛИТ»:**
«Наша глобальная
задача – обеспечить
устойчивое
развитие компании
в долгосрочной
перспективе как
лидера огнеупорной
отрасли России»

Едва на заре человеческой культуры наши давние предки освоили огонь, возникла потребность в огнеупорных материалах. С развитием человеческой цивилизации огнеупорные материалы стали основой доменных, мартеновских, стеклоплавильных и других, столь же необходимых печей.

В России огнеупоры в виде кирпичей из огнеупорных глин и каолинов начали изготавливать в середине XVII века. При Петре I значительное количество такого кирпича делали из подмосковных глин. Сначала производство огнеупоров развивалось при металлургических заводах как дополнение к основному производству.

С резким развитием промышленности в Российской империи возникло уже не кустарное производство, а специализированное, ставшее основой собственно огнеупорной промышленности. Первыми шагами было создание в 1893-м Белокаменского огнеупорного завода и завода в Латной (1897 г.).

В СССР производство огнеупоров вышло на качественно новый уровень. Сегодня считается, что наличие огнеупорной промышленности и качество огнеупоров в той или иной стране характеризуют степень её индустриализации. Из более чем 212 стран мира огнеупорная промышленность имеется только в 35, причём четверть мировых мощностей приходится на страны СНГ. Свою лепту в эту статистику вносит и наро-фоминская компания «КЕРАЛИТ», с генеральным директором которой Андреем Городинцом мы побеседовали.

– Андрей Викторович, история вашей компании началась в 2001 году, когда было принято решение об организации нового, современного производства огнеупорных материалов и изделий на их основе. А почему была выбрана именно эта сфера? Кто стоял у истоков предприятия?

– Развитие технологий мирового производства чугуна и стали в 1980-1990 годы, внедрение внепечной обработки и непрерывной разливки потребовали применения совершенно новых видов огнеупоров, ранее не производившихся на территории стран СНГ.

Поэтому и родилась идея строительства предприятия по производству современных неформованных огнеупоров и вибролитых изделий на их основе.

Решение о создании такого производства было принято основателями компании Вячеславом Михайловичем Горбаненко и Юрием Михайловичем Белецким. Строительство первой очереди, включив-

шее в себя производственно-складской комплекс № 1 и объекты инфраструктуры, было реализовано под руководством генерального директора компании Алексея Яковлевича Никифорова, к сожалению, ныне покойного, имевшего колоссальный опыт в создании огнеупорных заводов в нашей стране и за рубежом.

– Как всё начиналось? Как развивалось?

– Проектирование и строительство первой очереди завода проходило в 2001-2004 годах. ПСК-1 и объекты инфраструктуры были введены в эксплуатацию 30 августа 2004 года актом государственной комиссии.

В 2008-2013 гг. был реализован уникальный для стран СНГ проект строительства ПСК-2, представляющий собой комплекс по производству табулярного глинозёма и спечённой алюмомagneйовой шпинели. Следует отметить, что данные продукты являются одними из основных сырьевых материалов для производства современных огнеупоров. Компания «КЕРАЛИТ» и по сей день является единственным производителем данной продукции на территории стран СНГ и одним из трёх производителей в Европе.

В 2017-2020 годах был спроектирован и построен ПСК-3, цех по производству формованных оксид-углеродистых изделий для выполнения рабочей футеровки различных тепловых агрегатов чёрной металлургии, таких как кислородные конвертеры, дуговые сталеплавильные печи, сталеразливочные ковши.





Важные даты:
2004 год – ввод
в эксплуатацию
ПСК-1 и объектов
инфраструктуры;
2013 год – ввод
в эксплуатацию
ПСК-2;
2020 год –
ввод в эксплуа-
тацию ПСК-3.

– Что представляет собой компания «КЕРАЛИТ» на сегодняшний день?

– Сегодня компания «КЕРАЛИТ» – современное, динамично развивающееся предприятие. Мы предлагаем нашим заказчикам не просто высококачественную продукцию собственного производства, а комплексные решения выполнения футе-

ровок в чёрной и цветной металлургии, цементной промышленности, литейном производстве: от проектирования и поставок до инженерингового сопровождения при эксплуатации, выполнения реконструкции и ремонтов различных тепловых агрегатов. При непосредственном участии компании были выполнены проекты по строительству и вводу в эксплуатацию различных тепловых агрегатов на таких предприятиях, как Новолипецкий металлургический комбинат, Череповецкий металлургический комбинат, Тулачермет-сталь и другие.

Производственно-складской комплекс № 1 имеет в своём составе три автоматизированные линии неформованных огнеупорных материалов суммарным годовым объёмом производства более 50 тыс. тонн в год.

Производственно-складской комплекс № 2, представленный высокотемпературной печью, мощностями по дроблению, помолу и классификации табулярного глинозёма и шпинели, способен производить до 24 тыс. т продукции в год.

Производственно-складской комплекс № 3 располагает автоматическими гидравлическими прессами, дозировочно-смесительным отделением и комплексом термообработки оксид-углеродистых изделий годовым объёмом производства до 32 тыс. т в год.

– Каков ассортимент выпускаемой продукции? Какими новинками особенно гордитесь? Участвуете ли в программе

импортозамещения? И если да, получаете ли в этой связи поддержку от государства?

– Компания «КЕРАЛИТ» выпускает не только широкий спектр огнеупоров для различных отраслей промышленности. Одной из составляющих успеха производства мы считаем ориентир на собственное сырьё. Мы не только производим табулярный глинозём и алюмомагнелиевую шпинель для собственного производства огнеупоров, но и поставляем часть объёмов нашим коллегам в Российской Федерации. Ранее эти виды продуктов поставлялись нами и в страны Евросоюза, США.

Расширение линейки продуктов на основе табулярного глинозёма позволило нам отказаться от импорта данных видов сырья из ЕС.

Реализация проекта ПСК-3 была осуществлена нами во взаимодействии с Фондом развития промышленности Минпромторга РФ, выразившемся в предоставлении льготного займа на закупку оборудования. Безусловно, это позволило ускорить сроки реализации проекта.

– Испытывали ли какие-то трудности в связи с санкциями? И если да – как их преодолевали?

– Введение санкционных ограничений не могло не отразиться на деятельности нашей компании: многие виды сырья, лабораторное и промышленное оборудование стали недоступны для нас. Но благодаря компетенциям сотрудников компании в течение относительно короткого времени были подобраны доступные

аналоги сырьевых материалов, которые позволили сохранить ассортимент выпускаемой продукции без ухудшения её эксплуатационных качеств. Кроме того, как говорят, «нет худа без добра»: мы нашли новых для себя производителей оборудования в Юго-Восточной Азии, с которыми сегодня реализуем проекты развития производства.

– В каких сферах экономики применяются выпускаемые предприятием изделия? Кто ваши клиенты и партнёры?

– Продукция, выпускаемая компанией «КЕРАЛИТ», в первую очередь предназначена для предприятий чёрной и цветной металлургии, цементной промышленности, машиностроительного комплекса РФ и стран СНГ. Нашими долгосрочными партнёрами и потребителями являются практически все предприятия металлургии. Особо стоит отметить плодотворное и взаимовыгодное сотрудничество с Группой НЛМК, ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ», ПАО «ЕВРАЗ», ПАО «Промышленно-металлургический холдинг», ОАО «УЗМЕТКОМБИНАТ», ОАО «Белорусский металлургический завод».

– В 2011 году компания «КЕРАЛИТ» была признана победителем аукциона на получение права пользования недрами с целью разведки и добычи магнетита на участке Буровой Киргитейского месторождения, в следующем году получила лицензию на право пользования недрами. Как дальше развивались события: место-

рождение всё ещё используется компанией? И что такое магнетит? Для чего он в вашем производстве?

– Магнетит является природным материалом, который после декарбонизации, высокотемпературного спекания или плавки превращается в незаменимое сырьё для производства широкой номенклатуры огнеупоров. Российская Федерация является одним из лидеров по запасам данного ценного вида сырья.

Мы используем данное сырьё в своём производстве, импортируя его в основном из КНР.

Вместе с тем после получения лицензии на геологоразведку и добычу магнетита на участке Буровой Киргитейского месторождения в Красноярском крае компания выполнила геологоразведку, постановку запасов на баланс и проектирование горнодобывающего предприятия и объектов инфраструктуры. Проект прошёл государственную экспертизу, и в настоящий момент прорабатываются варианты строительства горнодобывающего предприятия и комплекса по переработке магнетитовой руды. Местом локации перерабатывающего комплекса будет наша площадка в Наро-Фоминском городском округе Московской области.

Реализация данного проекта позволит нам создать ещё одну вертикально интегрированную цепочку производства широкого спектра огнеупоров, отказаться от импортных закупок, пусть даже из дружественной нам КНР, создать дополнитель-

ные рабочие места в Наро-Фоминском городском округе.

– Сотрудничаете ли с местными властями, ТПП? Участвуете ли в благотворительности?

– Компания «КЕРАЛИТ» является членом ТПП Наро-Фоминского округа на протяжении полутора десятков лет. Мы стараемся принимать активное участие в проектах социально-экономического развития округа, поддерживаем инициативы администрации, депутатов Московской областной Думы от нашего округа. Принимаем участие в обеспечении проведения спортивных мероприятий на территории округа, таких как Кубок по лыжным гонкам на призы олимпийского чемпиона Александра Легкова. Считаем очень важным и ответственным участие в общественной жизни округа.

– Каковы ваши планы до конца текущего года? А в более отдалённой перспективе?

– Планируем успешно завершить план производства и реализации продукции, выполнить взятые на себя обязательства по её своевременной поставке предприятиям-потребителям. Завершить в 2025 году строительство складского комплекса для сырьевых материалов, закупаемых пока ещё по импорту. Наша глобальная задача – обеспечить устойчивое развитие компании в долгосрочной перспективе как лидера огнеупорной отрасли России.



Завод «Турбодеталь»: славные традиции, стабильное настоящее, уверенность в будущем



Этой осенью филиал АО «Газэнергосервис» – завод «Турбодеталь» имени И. И. Соколовского – перешагнул 35-летний рубеж с момента создания. Завод входит в компанию АО «Газэнергосервис», которая осуществляет услуги по ремонту узлов газоперекачивающего оборудования отечественного и импортного производства, услуги по поставке запасных частей для нужд газотранспортных предприятий ПАО «Газпром». Предприятие имеет интересную историю, важные достижения и перспективное будущее.

Главная задача филиала заключается в своевременном обеспечении дочерних обществ ПАО «Газпром» качественными материально-техническими ресурсами для бесперебойных поставок газа потребителям.

История создания филиала АО «Газэнергосервис» – завода «Турбодеталь» имени И. И. Соколовского – связана с периодом бурного роста добычи газа в 70-х годах: открылись новые месторождения, необходимо было выполнять транспортировку газа из Средней Азии и Западной Сибири в центральные районы СССР, а также в страны Европы. Полным ходом велась прокладка новых газопроводов, а для их скорейшего ввода в эксплуатацию было приобретено около 500 газоперека-

чивающих агрегатов импортного производства. Для надёжной работы постоянно требовались запасные части, которые на тот момент можно было получить только у зарубежных партнёров.

В 80-х годах, в связи с запретом на поставку импортной высокотехнологичной продукции, было принято решение организовать производство запасных частей к газоперекачивающим агрегатам на отечественных предприятиях. Выполнение задач требовало создания нового завода, специализирующегося на производстве точнолитых деталей для турбин ГПА. Так появился проект завода «Турбодеталь» в подмосковном Наро-Фоминске. Сначала на площадку завезли необходимое оборудование для освоения и выпуска

четырёх наименований рабочих лопаток турбин высокого и низкого давления 10MBt и 25 MBt фирмы General Electric, материалы на период монтажа, пусконаладки и приёмо-сдаточных испытаний. Далее был произведён монтаж оборудования, спроектирована и изготовлена оснастка, выполнена тщательная отработка технологий производственных процессов, произведено обучение специалистов и рабочих. 29 сентября 1989 года был подписан протокол о вводе в эксплуатацию линии по производству точнолитых деталей. В подписании протокола принимали участие руководители министерства газовой промышленности и фирмы THYSSEN ENGINEERING GMBH. В 90-х годах на заводе начали осваивать выпуск ряда других типов деталей методом литья по выплавляемым моделям.

Значительный вклад в становление и развитие «Турбодетали» внёс Илья Игоревич Соколовский, имя которого в 2019 году было присвоено заводу. Он сыграл большую роль в решении одной из главных задач – организации производства и ремонта запасных частей для импортных газоперекачивающих агрегатов, а именно в импортозамещении, что актуально и в настоящее время.

ГЛАВНЫЕ ЗАДАЧИ

В настоящее время «Турбодеталь» специализируется на изготовлении точнолитых деталей для турбин газоперекачивающих агрегатов, обладает репутацией высокотехнологичного и передового предприятия.

Одним из достижений коллектива стало освоение производства отливок сопловых и рабочих лопаток для двигателей судового типа ДУ-80, ДГ-90, ДН-80, ДР/ДЖ59. Кроме того, предприятие освоило

На завод возложена ответственная миссия по производству запасных частей к зарубежным газоперекачивающим агрегатам и освоению выпуска новых изделий для ответственных газотурбинных двигателей. От выполнения этих важных задач во многом зависит бесперебойная работа Единой системы газоснабжения России.

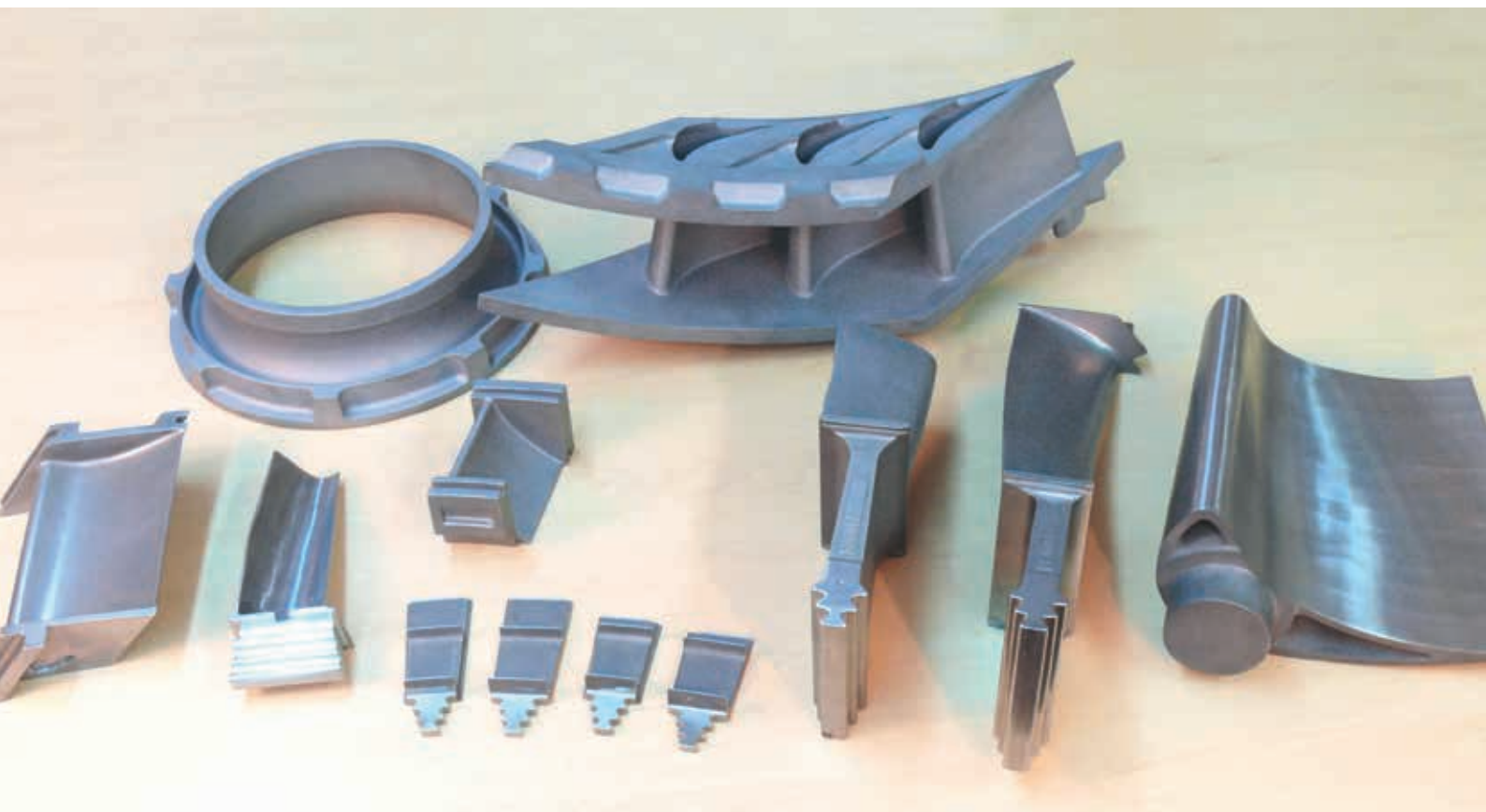


Номенклатура выпускаемых изделий завода сегодня насчитывает более **120** наименований.

изготовление отливок рабочих и направляющих лопаток для газотурбинных установок «Балтика-25», «Ладога-32». На пути освоения продукции коллектив сталкивается со множеством вопросов организационного, технологического характера, для решения которых требуются профессиональные знания и навыки сотрудников всех подразделений. Несмотря на трудности, коллектив всегда стремится к успешному решению поставленных задач.

На заводе с 1997 года успешно функционирует система менеджмента качества, полностью отвечающая современным требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 года.

Важный вклад в достижение целей большой команды вносит кадровая служба. Для закрепления кадрового состава и привлечения новых сотрудников большое внимание уделяется социальной политике, направленной на создание благоприятного психологического климата и комфортных условий труда. На заводе действует программа обучения смежным профессиям и повышения квалификации, для молодых специалистов организовываются выездные конференции. Завод также налаживает и укрепляет связи с профильными учебными заведениями, студенты могут пройти производственную практику.





С целью увеличения объёма производства с 2027 года на 30% на заводе реализуются следующие инвестиционные проекты:

- приобретение прессы для изготовления керамических стержней;
- приобретение роботизированного комплекса для изготовления керамических форм;
- приобретение индукционной плавильной вакуумной установки;
- приобретение камерных электропечей для подогрева керамических форм;
- модернизация сетей электроснабжения и обратного водоснабжения завода.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

На предприятиях такого уровня итоговый результат зависит от работы всех подразделений. Цеха традиционно занимают особое место в структуре завода, на «Турбодетали» их три.

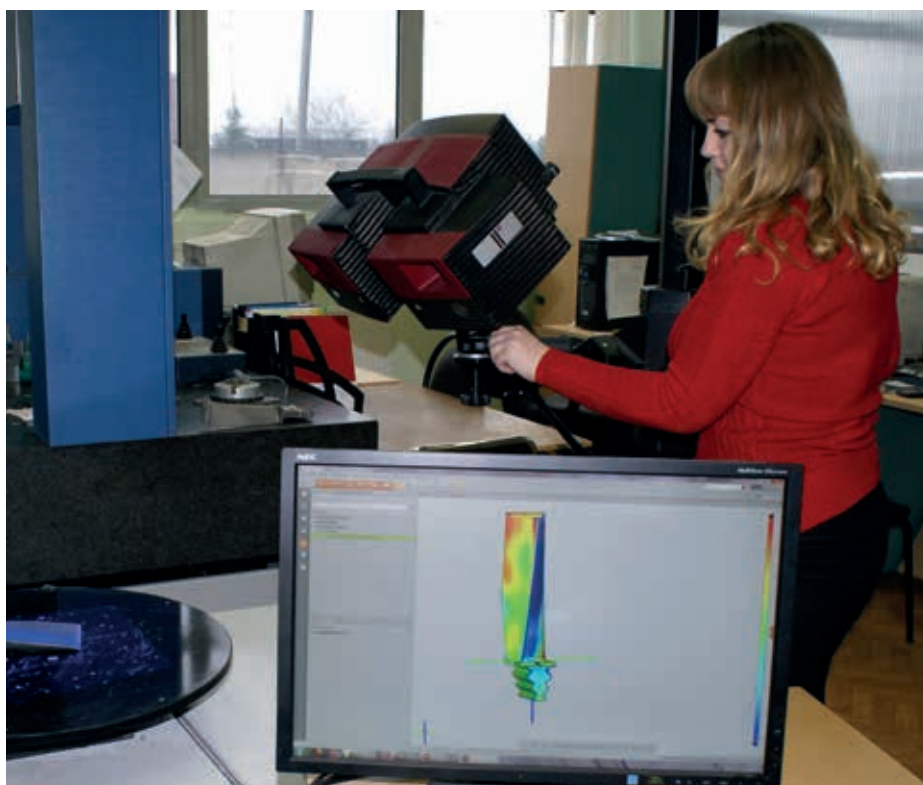
Задача энергомеханического цеха – поддержание в исправном состоянии производственного оборудования завода. От своевременного технического обслуживания и проведения ремонта станков, приборов и электротехники зависит эффективность работы предприятия.

Литейный цех специализируется на выпуске отливок деталей методом литья по выплавляемым моделям. Технологический процесс изготовления отливок включает в себя операции изготовления керамических стержней, восковых моделей, литниково-питающих систем, сборки модельных блоков, изготовления керамических форм, заливки их металлом и получения отливок.

На каждой операции производится 100%-ный контроль специалистами ОТК с применением средств измерений, контрольной оснастки и необходимого оборудования. В заключение выполняется контроль геометрических размеров сравнением оцифрованных объёмных изображений реальных литых заготовок с теоретической 3D-моделью.

Итоговым звеном в производственной цепочке является механический цех. Основная задача подразделения – изготовление комплектов готовых изделий и отправка продукции заказчику.

В механическом цехе трудится около 50 человек различных специальностей – шлифовщики, полировщики, сварщики, термисты, металлзаторы, – так как перечень выполняемых технологических операций





очень разнообразный. Очень важны соблюдение правил техники безопасности теоретическая и практическая подготовка рабочего, обеспеченность необходимыми инструментами, материалами и распределение работы между сотрудниками, чтобы не останавливался процесс производства лопаток и не возникало задержек в выполнении плановых заданий. Кроме того, ответственным моментом являются комплектование готовой продукции и подготовка документации, содержащей паспорт и карту развески и монтажа лопаток в диске турбины. При проведении развески комплекта каждая лопатка должна быть на своём месте, допустить ошибку нельзя, иначе в дальнейшем при эксплуатации могут быть последствия: например, дисбаланс в турбине.

На специализированных видах контрольных приспособлений и оборудовании обученными и аттестованными специалистами проводятся следующие виды контролей:

- контроль макроструктуры;
- люминесцентный контроль с классами чувствительности I и II;
- контроль геометрических размеров в специальных приспособлениях с профильными шаблонами для каждого вида изделий, а также с применением бесконтактной оптической системы ATOS Triple Scan и мобильной координатно-измерительной машины Multi Gage;

- контроль толщины стенок лопаток ультразвуковыми приборами 25DL PLUS;
- рентгенографический контроль на установках рентгеновских «Извольт 320/3002».

НАДЁЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО

На заводе «Турбодеталь» разработана программа стратегического развития, включающая в себя освоение производства новых изделий, в том числе замещающих импортные аналоги. В настоящий момент филиал осваивает выпуск 14 наименований изделий для различных газоперекачивающих агрегатов как отечественного, так и импортного производства.

География сотрудничества охватывает всю Россию. Накопленный опыт и навыки коллектива в области изготовления точнолитых деталей для газовых турбин, высокая степень механизации и автоматизации наиболее важных процессов, стабильность поддержания технологических параметров, должное качество используемых материалов и инструментов позволяют поддерживать высокий уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, расширять номенклатурный ряд и наращивать производственные мощности предприятия.



Борис Ечин,
директор филиала
АО «Газэнергосервис» –
завода «Турбодеталь»
имени
И. И. Соколовского:
*«Такое серьёзное,
сложное производство,
безусловно, требует
высококвалифицированных
кадров. Привлечение новых
перспективных работников
и совершенствование
мастерства –
первостепенные задачи,
стоящие перед нами,
наравне с модернизацией и
развитием предприятия».*

Фора-Банк: более 30 лет выигрываем вместе!



этажное здание для быстрого и комфортного обслуживания клиентов. Здесь, помимо стандартного банковского обслуживания, можно выгодно обменять валюту, сделать перевод в другую страну, выбрать услугу для сохранения и приумножения своих накоплений, но можно решить и действительно важную бизнес-задачу.

К бизнес-задачам, которые можно решить с помощью Фора-Банка, относятся: предоставление кредитов на развитие бизнеса, банковских гарантий, помощь в ведении внешнеэкономических контрактов и многое другое. Специально разработаны тарифы расчётно-кассового обслуживания для любого вида бизнеса: будь то совсем небольшой бизнес, или, наоборот, активный, с большим количеством платежей, или работающий с зарубежными партнёрами, или же бизнес с большими оборотами.

У нас в гостях – заместитель управляющего офисом Фора-Банка в г. Наро-Фоминск Сергей Башмаков.

– Сергей Александрович, расскажите подробнее о своём отделении банка: что собой представляет, где находится?

– Фора-Банк развивается на рынке финансовых услуг уже более 30 лет. Наш банк универсален и обслуживает как физических, так и юридических лиц всех форм собственности. На данный момент открыто 170 офисов в 18 регионах Российской Федерации. Фора-Банк присутствует уже в большинстве перспективных регионов нашей страны и предлагает своим клиентам востребованные и конкурентоспособные услуги. Так появился в 2012 году офис банка в Наро-Фоминске. Этот офис является эталоном банковского отделения. Центр города, удобная транспортная доступность, просторное двух-

– Кто ваши клиенты, откуда они? Почему выбирают Фора-Банк?

– Нашим клиентом может стать каждый житель или гость нашего города, а также – индивидуальный предприниматель, организация и предприятие. Любой, пришедший в наш банк, найдёт для себя услугу, которая будет выгодно отличаться от аналогичных. Клиенты раз за разом возвращаются за валютой, когда собираются на отдых; или для покупки валюты в качестве дополнительного способа сбережения накоплений. Популярны денежные переводы в другие страны. У нас оформляют банковские карты с продуманными

*Важные задачи
решаются через
диалог*

категориями сезонных кешбэков. Для контроля своих операций по счетам и картам Фора-Банком разработано удобное мобильное приложение. В нём же можно открыть вклад под выгодный процент. Вклады в Фора-Банке очень востребованы нашими клиентами и приятно удивляют условиями по ним. А если нужны деньги в кредит на необходимую покупку, то клиенты приходят за ними в Фора-Банк. Также к нам за получением кредитных средств всё больше обращаются организации. Помимо стандартных программ кредитования бизнеса, Фора-Банк аккредитован по программам льготного кредитования, в том числе агропромышленного комплекса. Поэтому с уверенностью можно сказать, что стать клиентом нашего банка может каждый.

– Какие услуги могут получить у вас клиенты? С чем обращаются?

– Наши флагманские услуги – это вклады, потребительские кредиты и кредитование юридических лиц, банковские карты, денежные переводы за границу по системам «Юнистрим» и «Золотая корона» и услуги для сделок с недвижимостью. В наш банк ежедневно приходят, чтобы обменять валюту, причём для крупных сумм Фор-Банк предусматривает льготные курсы. Лично мне, как руководителю офиса, в ежедневной работе больше приходится общаться в основном с представителями бизнеса, потому что их запросы, как правило, требуют особого внимания и рассмотрения. Особенно это касается предоставления кредитных продуктов – это ещё одна услуга Фор-Банка, за которой можно и нужно обращаться именно в наш банк для поиска индивидуальных решений. Мы их не раз находили и будем находить.

– Одним из самых безопасных способов хранения ценностей считается сейф. А какой он – банковский сейф?

– Банковский сейф, или депозитарная ячейка, представляет собой сейф, который сдаётся в аренду банком для хранения ценностей клиентов. Наш офис в Наро-Фоминске оборудован депозитарием с банковскими сейфами под абсолютно разные клиентские запросы. Хочу отметить, что в настоящий момент банковские сейфы очень активно используются риелторами для проведения безопасных сделок с недвижимостью – это очень просто с Фор-Банком. Для оформления таких сделок в нашем офисе есть всё необходимое, начиная от подготовки предварительного договора купли-продажи, включая электронную регистрацию сделок с недвижимостью, проверку-пересчёт денежных средств, аренду сейфа, а также комфортные переговорные комнаты, в которых можно в спокойной обстановке оформить сделку. Также популярны расчёты через



аккредитив, причём территориальное расположение офисов Фор-Банка позволяет совершать сделки с помощью этой услуги, даже если покупатель и продавец находятся в разных городах. Например, вы можете, находясь в Москве, безопасно для своих финансов продать или купить квартиру в Сочи. Более того, Фор-Банком совместно с партнёром – риелторской инфраструктурной системой «РИС. РФ» – создана целая система привилегий и бонусов для риелторов. С каждой проведённой сделки в Фор-Банке риелтор получает бонусы на карту риелтора, которые потом может использовать с выгодой для своей деятельности. Регулярно проходят «Дни знаний риелтора», на которых профессионалы рынка недвижимости собираются, чтобы обсудить важные аспекты своей работы, обменяться опытом, узнать об услугах, которые выводят оформление сделок с недвижимостью на совершенно новый уровень.

– Что нового из банковских продуктов появилось у вас в последнее время? Почему это актуально?

– Мы всегда стараемся идти в ногу со временем и предоставляем все услуги, которые может обеспечить современный

банк. Помимо основных востребованных услуг, Фора-Банк предлагает к продаже золотые слитки, инвестиционные и памятные монеты, валюты разных государств, открытие обезличенных металлических счетов и ещё много всего полезного и интересного. А так как серьёзным направлением деятельности для Фора-Банка является работа с юридическими лицами, мы большое внимание уделяем современным продуктам, способным обеспечить потребности предпринимателей. Например, интернет-эквайринг от Фора-Банка – услуга, весьма востребованная современным бизнесом: для тех, кто ведёт продажи через интернет, социальные сети и мессенджеры. С помощью такой услуги предприниматели значительно расширяют свои возможности в части безопасного и быстрого дистанционного расчёта с покупателями их услуг, что в конечном результате ведёт к росту продаж. Это очень удобно в современном мире как продавцу, так и покупателю.

– Сергей Александрович, вы давно работаете в банковской сфере, у вас большой коллектив. А вы являетесь для кого-то наставником?

– Да, конечно. Очевидно было бы сказать о непосредственных подчинённых. Наставником можно быть не только для тех, кто приходит под твоё руководство. Учитывая активное открытие новых офисов Фор-Банка, наставниками мы всегда становимся для коллег из других городов, это особенность нашей программы обучения, когда новичкам обязательно назначается наставник. Также наставниками мы часто становимся и для клиентов, которые работают с Фор-Банком годами, обращаются за консультацией как к экспертам в решении тех или иных финансовых задач. Мы, как никто другой, заинтересованы в таком диалоге и, более того, приветствуем это. Мы – «банк с человеческим лицом», мы рядом и всегда готовы к личному общению.



Фора-Банк
является:

- участником Системы обязательного страхования вкладов населения;
- участником платёжной системы «Мир» и Системы быстрых платежей;
- членом Ассоциации российских банков;
- брокером на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ);
- участником расчётной системы SWIFT.



– Фора-Банк занимает активную социальную позицию. А в чём это выражается?

– Да, это так. Фора-Банк старается принимать активное участие в социальной жизни городов присутствия, но выходит и на федеральный уровень. Интересным проектом в этом направлении является партнёрство в реализации федеральной акции «Финансовая безопасность в цифровом мире». Акция проводится уже не первый год, и участие в ней успело принять более 7000 школ по всей стране. Её задача – помочь школьникам и их родителям научиться финансовой грамотности и ответственному отношению к своим финансам. Фора-Банк понимает, как важно вырастить финансово грамотное поколение, поэтому с большой вовлечённостью поддерживает подобные проекты. Уроки финансовой грамотности шагнули и да-

лее, в некоторых городах по инициативе активных сотрудников банка они проводились среди людей пенсионного и предпенсионного возраста, ведь именно эта группа населения наиболее подвержена действиям мошенников в современном цифровом мире.

Не забывая и о поддержке спортивных и культурных мероприятий, благотворительной деятельности, Фора-Банк вносит свой вклад и в благоустройство городов. Например, в Калуге при поддержке банка установлено несколько парковых скульптур, которые органично вписываются в архитектуру города и через которые строят свои туристические маршруты жители и гости «колыбели космонавтики». Также подаренные Фора-Банком скульптуры есть в Перми и Ростове-на-Дону, а в скором времени появятся и в Ярославле.

– Чего бы вы пожелали своим клиентам?

– Если у вас есть потребность получить ту или иную банковскую услугу – не спешите бежать в ближайший банк. Не торопитесь, сравнивайте условия, найдите действительно выгодные вам предложения. Приходите в Фора-Банк! Специалисты проконсультируют, постараются найти решение для ваших стандартных или непростых ситуаций. Мы – за диалог, и в этом наше большое преимущество. Многие клиенты обслуживаются у нас со дня открытия офиса, и мы стали друг для друга по-настоящему надёжными партнёрами. Мы гордимся тем, что Фора-Банк в 2022 году был отмечен наградой в престижной национальной банковской премии в номинации «Банк, который рекомендуют друзьям».

– Каковы планы развития Фора-Банка?

– Ключевыми ценностями банка являются клиенты и репутация.

Исходя из этого, Фора-Банк и выстраивает свою работу.

В планах на ближайший год – расширение филиальной сети офисов. Фора-Банк в городах своего присутствия всегда надёжно интегрируется в жизнь и бизнес города через предоставление услуг, отвечающих современным запросам. Банк обладает достаточной известностью в Москве и Московской области, Калуге, Ярославле, Туле, Липецке, Саранске, Ростове-на-Дону, Ставрополе, Краснодаре, Санкт-Петербурге и других городах. Наши клиенты всегда знают, куда прийти, если тебе нужна качественная банковская услуга.

Также Фора-Банк продолжит развивать технологии, которые обеспечивают высокий уровень сервиса для клиентов и безопасность совершаемых операций. Активно и успешно модернизируются дистанционные каналы обслуживания клиентов: интернет и мобильный банк.

Особое внимание мы уделяем работе с юридическими лицами. Мы знаем, как бизнесу сегодня важна поддержка, и стремимся предоставить высокий уровень комфорта и сервиса для каждого клиента. Наши специалисты на постоянной основе анализируют потребности клиентов для того, чтобы предложить им лучшие условия. Внедрены и пользуются популярностью различные тарифы расчётно-кассового обслуживания, партнёрские программы, зарплатные проекты, бизнес-карты. Банк предлагает эквайринговое обслуживание, интернет-эквайринг, а также QR-платежи и переводы через СБП. В Фора-Банке есть всё, что нужно современному бизнесу. Об этом говорят результаты нашей работы – рост финансовых показателей и рейтингов. Фора-Банк обладает репутацией надёжного банка, а его партнёрская сеть позволяет привлекать новых клиентов, чтобы выигрывать вместе!



ФОРА-БАНК – НАДЁЖНЫЙ И СТАБИЛЬНЫЙ УЧАСТНИК ФИНАНСОВОГО РЫНКА:

- 7-е место среди банков России по расширению филиальной сети в 2023 году (по материалам сервиса Brobank.ru);
- 19-е место среди банков России по размеру филиальной сети во второй половине 2023 года (по материалам сервиса Brobank.ru);
- занимает 74 строку рейтинга banki.ru среди банков России по размеру активов-нетто и 35 строку по кредитному портфелю;
- в июле 2024 года российское Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) повысило кредитный рейтинг АКБ «ФОРА-БАНК» (АО) до уровня ВВ-(RU), прогноз «стабильный»;
- по оценке финансового интернет-портала «Выберу.ру», в августе 2023 года карта «Мир Пенсионная» Фора-Банка заняла 2-е место из предложений банков в России, а карта «Мир Всё включено» Фора-Банка заняла одно из лидирующих мест среди лучших дебетовых карт для автомобилистов в июле 2023-го (www.vbr.ru входит в тройку крупнейших финансовых маркетплейсов страны);
- топ-30 самых эффективных и рентабельных банков (рейтинг опубликован в газете «Коммерсантъ», выпуск № 174 от 21.09.2022 г.);
- в 2022 году Фора-Банк одержал победу в номинации «Банк, который рекомендуют друзьям» Национальной банковской премии;
- входит в топ-30 самых популярных банков в поиске Яндекс по итогам II квартала и первой половины 2024 года.

Реклама, Филиал АКБ «ФОРА-БАНК» (АО) в г. Калуга
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1885 от 03.12.2014 г.

АННА МОГУТНОВА, «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости»: «Все проблеМЫ решаеМЫ!»



Покупка или продажа недвижимости – значимое событие в жизни большинства из нас. По статистике, обычный россиянин покупает квартиру 1-2 раза за всю жизнь, да и продаёт, соответственно, не чаще, а четверть соотечественников в настоящее время снимает жильё, хотя большинство из них мечтает о своём. На таком фоне агент по недвижимости может сыграть в жизни каждого из нас как счастливую, так и роковую роль. Как не ошибиться с выбором? Что отличает добросовестного профессионального риелтора? Об этом и многом другом мы расспросили Анну Могутовну – руководителя «Наро-Фоминского Агентства Недвижимости», профессионального агента по недвижимости с 2000 года, члена Национального совета Российской гильдии риэлторов, вице-президента Гильдии риэлторов МО, сертифицированного брокера по недвижимости, председателя Комитета ТПП НФ в сфере недвижимости и риелторских услуг.

– Анна, «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости» («НАН») уже более 20 лет на рынке недвижимости Наро-Фоминского района. А как всё начиналось? Кто основал агентство, когда и на какой базе?

– Основали его мы, коллеги-единомышленники: сначала нас было двое, потом пригласили ещё двоих для создания союза независимых агентов с общим офисом и секретарём.

– Почему вами было выбрано это направление бизнеса?

– Когда я пришла в недвижимость, мне было 27 лет. Изначально я получила специальность инженера-конструктора в сфере строительства промышленных и гражданских зданий и сооружений. Но в Наро-Фоминске, куда я переехала из Норильска, работы по этой профессии не нашлось. А на руках были четырёхлетние доченьки-двойняшки. Я хотела уделять больше времени детям, поэтому работу выбрала рядом с домом: в единственном в городе к 2000 году агентстве недвижимости. Проработала агентом и нашла для себя в этой профессии много привлекательного. Настолько, что решила вместе с партнёрами открыть своё агентство недвижимости.

– А что именно вас привлекло в этой профессии?

– Моя деятельность помогает людям менять образ жизни и мышления. Иногда судьба ведёт нас причудливым путём: мы не сразу понимаем, зачем совершаем те или иные действия. И только со временем приходит осознание, для чего это было нужно...

Вот я когда-то выбрала специальность инженера-конструктора. И все пять лет я с удовольствием отучилась в промышленном институте, окончив его на одни пятерки.

Я с детства занимала позицию лидера, никогда не искала лёгких путей. Казалось, я точно знала, чем хочу заниматься в будущем. Но в итоге получилось так, что мне понадобилось время, чтобы понять, в чём моё призвание.

Мне повезло: я всё-таки нашла своё, поняв, что при моём складе личности необходимо интенсивное общение. Когда я начала работать в своём первом агентстве недвижимости, я была так рада, что не надо рассчитывать строительные конструкции и нагрузки на них, а работа состоит во

многом из постоянного общения, встреч, знакомств. Мне это было интересно – и интересно до сих пор. Но несведущему в нашей профессии может показаться: ну зачем риелтору, брокеру инженерное и строительное образование? Не потрачены ли годы учёбы впустую? Но здесь есть тонкость: брокером может стать только человек, имеющий высшее экономическое, юридическое или, как у меня, инженерное и строительное образование. Кандидатуры без него не рассматриваются. Кроме того, само это образование сильно структурирует, дисциплинирует и организует мышление, что является большим конкурентным преимуществом. Я не стала работать инженером-строителем, конструктором, зато я могу помочь выбрать дом вашей мечты, задав правильные вопросы клиенту, и сэкономить его средства на покупке.

Или ещё пример: когда-то я мечтала стать маркетологом и занималась на курсах в МГИМО. Маркетолог из меня не получился, зато я умею своей рекламой привлечь внимание нужных покупателей при продаже недвижимости.



Я не черчу проекты, зато могу спрогнозировать цену за продаваемый объект недвижимости и сделать точный сравнительно-маркетинговый анализ.

Я – аттестованный брокер, сдающий экзамены раз в три года на квалификацию и зарегистрированный в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.

Я отдала этой профессии 20 лет и начинала с азов, а сейчас легко могу работать с любым видом недвижимости.

Я не просто «люблю разговаривать с клиентами», а непрерывно оттачиваю свои навыки в области ведения переговоров. Я принимаю участие в профессиональных конгрессах, конференциях, мастер-классах, семинарах и беру индивидуальные уроки у эффективных коучей.

Я – руководитель «Наро-Фоминского Агентства Недвижимости» и брокер, который лично проводит не меньше 40 сделок в год.

Я работаю со своей командой, где каждому отведена определённая роль: дизайнеру-хоумстейджеру, администратору – личному помощнику, юристу и агенту покупателей.

И ещё у меня есть особенность, которая, к сожалению, до сих пор характерна отнюдь не для всех коллег: я могу отказать в услугах, если мои жизненные ценности не совпадают с ценностями и интересами клиента. Лучше потерять деньги, чем своё честное имя!

Мои любимые родные учили меня всегда приходить на помощь людям и быть благодарной Богу за эту возможность. Теперь я помогаю людям обрести счастье в своём жилище, даже если у них на пути возникают непреодолимые, как им кажется, препятствия.

– Есть у «НАН» девиз, слоган? В чём видите свою миссию?

– Наш девиз: «Все проблемы решаемы!»

Миссия «НАН» – цивилизованная система профессиональных риелторских услуг на рынке недвижимости.



– **Что представляет собой ваше агентство сегодня: локация, коллектив?**

– Начну с пояснения: у меня не классическое агентство недвижимости, я работаю по бизнес-системе «брокер и его команда». Я работаю со своей командой, в которую входят администратор, высококлассный опытный юрист, агент покупателя, маркетолог, дизайнер помещений для хоумстейджинга, аромапсихолог и мастер клининга, судебно-строительный эксперт.

– **Что для вас принципиально при подборе членов команды?**

– Чтобы люди относились к клиентам так, как они хотели бы, чтобы к ним относились: честно и по-доброму.

– **Вы состоите в Гильдии риэлторов Московской области и являетесь одним из вице-президентов этой организации, а также вы член Национального совета Российской гильдии риэлторов. При этом вы все привыкли к тому, что риэлторский бизнес в России очень конкурентный, в нём, по крайней мере – пока, принято соперничать, а не сотрудничать. А что вам дают эти объединения и сотрудничество с коллегами?**

– Такое партнёрство даёт огромный нетворкинг, сотрудничество по сделкам, обмен опытом, обучение и узнаваемость, продвижение личного бренда.

«Делай как мы, делай лучше нас!» – вот девиз наших отношений внутри профессионального объединения.

Вообще, разобщённость – огромная проблема российского профессионального сообщества риэлторов. У нас пока нет общей базы объектов, как это сделано в некоторых других странах. Если бы у нас была такая база, и сделки были возможны только через риэлторов, и риэлторы были бы объединены в крупную профессиональную организацию, от этого выиграли бы и рынок, и каждый риэлтор, и клиен-

ты. Пока, если я прохожу сертификацию, сдаю экзамены, это моя добрая воля и не является обязательным. У нас нет лицензирования в профессии. И я считаю, что всё это требует изменений и усовершенствований.

– **Вас также можно найти в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Что это даёт? Расскажите об этом реестре.**

– Реестр создан Российской гильдией риэлторов в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ. Он содержит информацию об агентствах недвижимости, являющихся членами Российской гильдии риэлторов и обладающих сертификатом соответствия услуг стандарту «Риэлторская деятельность» (сертифицированные агентства недвижимости), а также о работающих в данных агентствах недвижимости специалистах, обладающих квалификацией «Агент по недвижимости» и «Брокер по недвижимости» (аттестованные специалисты по недвижимости).

Реестр представляет собой интернет-портал, предоставляющий посетителю возможность найти агентство недвижимости (компанию) или агента (риэлтора) по поисковому запросу в виде фамилии, названия компании, населённого пункта и т. д. Сертификация компаний и аттестация специалистов проводятся в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ. А присутствие в нём, прежде всего, подтверждает компетенции специалиста в глазах клиентов и профессионального сообщества.

– **Что вы больше всего цените в профессии? Какие качества должен иметь риэлтор, чтобы преуспеть в ней?**

– Ценю я больше всего людей. А иметь риэлтор должен, прежде всего, коммуникативность и хорошие навыки ведения переговоров. И ещё уметь каждый день начинать «с нуля»: скажем, вчера у тебя расторгались все сделки и не заключено ни одного договора, а завтра ты встал и спокойно, с оптимизмом начинаешь «холодный» обзвон, чтобы заключить новые. С этим немногие справляются.

– **А кому, на ваш взгляд, противопоказана эта работа?**

– Необщительным людям.

– **На вашем сайте сказано, что вы берётесь продать объект недвижимости максимум за 21 день выше рыночной цены и при этом утверждаете, что «нет непродávющихся объектов – есть неправильный подход к продаже». Это реально работает? За счёт чего достигается такой эффект?**

– Я использую ажиотаж в своей работе сознательно как способ привлечения покупателей при продаже недвижимости.

Обычно я задаю вопрос продавцам: «Вы хотите продать или оставаться на рынке долгое время?» Можно продавать годами безрезультатно, а можно продать почти по той же цене, но намного быстрее. Скажете, что так не бывает? Но это проверено много раз!

– **Что получает продавец в этом случае?**

– Гарантию сделки: через две недели мы берём задаток!

Это не срочный выкуп, хотя так мы тоже могли бы. Но не хотим. Обычно выкупают на 30% и больше ниже рынка, потому что выше невыгодно. Пользуясь обстоятельствами клиента, требующими срочной продажи, или тем, что продавец недооценивает свою собственность, можно, конечно, получить сверхприбыль за счёт клиента. Но я считаю: не ставить клиента в известность, что для быстрой продажи и получения денег существуют разные пути, сомнительно с точки зрения морали. А вот создать очередь из покупателей и с помощью конкуренции поднять цену, но при этом продать быстро и с юридической точки зрения безупречно – это мастерство! При этом наша комиссия всего от 6 до 10% – в зависимости от стоимости объекта.

У продавца будет выбор из предложений. Он получит очередь из покупателей и сможет выбрать самое выгодное для себя предложение, а оно не всегда равнозначно понятию высокой цены. Иногда способ оплаты или альтернативный вариант играют роль.

– **Что получает покупатель?**

– Он покупает непереоценённый объект по выгодной цене. При этом способе он уверен, что не переплатил, потому что





объект показан всем интересантам, тем, кто хочет, может и способен купить его. А значит, если кто-то даст всего на рубль больше остальных, то станет счастливым обладателем недвижимости мечты, которую он так долго искал.

– Чем отличается работа профи в вашей области от работы тех, кто, скажем так, выдаёт себя за специалиста?

– Риелтор – это профессиональный продавец недвижимости, а также тот человек, который поможет купить её выгодно, минимизируя все риски при покупке. Конечно, есть и другие услуги в сфере недвижимости, скажем, по аренде, но продажа и покупка – всё же основные.

Риелтор проводит много сделок, используя свой опыт, обучение, навыки, мастерство.

Он должен получить достаточное количество предложений по цене от покупателей, создавая спрос на объект продажи. Риелтор не может гарантировать цену, которая является завышенной, несопоставимой с рынком. Он никогда не согласится подписать договор по цене, которую не сможет получить для вас.

– Как вы можете гарантировать продажу?

– Единственный случай, когда я не смогу ничего гарантировать, это если от моих услуг откажется сам клиент ввиду отсутствия его мотивации. Есть разработанный метод, позволяющий привлечь внимание всех заинтересованных и аукционным ме-

тодом повысить цену до максимальной в рамках рынка, при этом быстро. И он реально работает: гарантией служит большой опыт проведения таких сделок.

– Каково «географическое покрытие» деятельности вашего агентства?

– Можем предложить услуги по продаже практически в любой точке мира! Эта технология работает в любой точке страны и мира.

– Какие гарантии получают от «НАН» продавцы и покупатели?

– Гарантия продавцам: мы найдём всех желающих приобрести недвижимость и выбрать самое выгодное предложение благодаря конкуренции среди покупателей.

Для покупателей: найдём самое выгодное предложение на рынке недвижимости и купим её по самой низкой цене.

Гарантируем всем 100%-ную вовлечённость в сделку и честность. Наша деятельность застрахована на 30 млн рублей. И если вы остались недовольны качеством наших услуг, на нас можно пожаловаться в Комитет по этике.

– Вы также являетесь председателем Комитета по риелторским услугам ТПП Наро-Фоминского городского округа. Что это вам даёт?

– Объединение разных видов бизнеса и сотрудничества, а также возможность объединения всех специалистов нашего округа, желающих работать качественно и развиваться.

– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

- Создать:
 - серию обучающих проектов и мероприятий для коллег;
 - реестр проданных и находящихся в продаже непереоценённых риелторами объектов недвижимости;
 - рейтинг для определения лидеров по итогам года;
 - публикации отзывов реальных клиентов и только тех, кто пользовался услугами риелторских организаций.

Ещё я хочу создать областную бесплатную платформу объектов недвижимости. Впрочем, сегодня уже существует и активно развивается подобная база от гильдии, она называется «Домбонус», и мы её продвигаем.

Также я хочу организовать риелторский форум в Наро-Фоминском районе.

– А о чём мечтаете?

– Чтобы рынок недвижимости в России был цивилизованным, чтобы все агенты проходили обучение и им выдавали квалификационное удостоверение на возможность оказания риелторских услуг.

И ещё моя мечта: чтобы у нас был единый реестр продающихся, но не переоценённых риелторами объектов недвижимости, а также вся статистика продаж по этим объектам – тогда не надо бы было перерывать в поисках нужной недвижимости и информации о ней горы интернет-порталов и объявлений.

Юлия Шальнева: «Наша цель – создать крупнейшее женское бизнес-сообщество в России и за рубежом»



У нас в гостях Юлия Шальнева – человек, творческий во всём.

– Юлия, вашей мастерской сувениров и подарков Crazy box исполнилось 10 лет. Первый юбилей – повод вспомнить, как всё начиналось!

– Моя мастерская более десяти лет радует покупателей.

Её слоган: «Все оттенки твоих желаний!»

С юности я мечтала создавать красоту своими руками, хотела, чтобы люди радовались моим работам, дарили их близким и сохраняли эту радость.

Десять лет назад я делала свои первые шаги на этом пути и очень боялась, что мои работы никому не понравятся. Но постепенно многие начали заказывать мне подарки и сувениры, приводить друзей, и мастерская стала известна в городе.

Я горжусь тем, что создаю уникальные вещи своими руками. Каждый подарок или сувенир имеет свою историю и характер. Стараюсь передать в каждой работе частичку своей души, её тепла.

За десять лет работы я создала множество работ: от маленького брелочка до огромного букета. Каждая работа уникальна.

Я благодарна своим клиентам за то, что выбрали меня и помогли мне осуществить мою мечту!

– Что представляет собой ваша мастерская сегодня?

– Мы специализируемся исключительно на ручной работе и предлагаем широкий ассортимент подарков на любой вкус. У нас вы найдёте сувениры из фанеры, авторскую бижутерию для детей и взрослых, нестандартные букеты и оригинальную упаковку. Все они производятся с душой и из качественных материалов. Любой подарок, приобретённый у нас, будет оригинальным и запоминающимся.

Нашу продукцию можно заказать через интернет или купить на городских ярмарках и на маркетах.

– Второе направление вашей работы – студия выездных мастер-классов «Хобби-Молл». Какие мастер-классы вы предлагаете? Кто их участники?

– Предлагаем широкий выбор различных мастер-классов, возможность провести творчески любое мероприятие или праздник.

Участниками мастер-классов могут стать самые разные люди: взрослые и дети, новички и опытные мастера. Встречаемся в студиях, образовательных центрах, парках, кафе, ДК и на открытых площадках. Чтобы стать участником, надо связаться со мной. Можно написать сообщение или позвонить по телефону, обсудить детали.

– Также вы являетесь основателем и организатором дизайн-маркета «коНФитюр» – что это?

– Дизайн-маркет «коНФитюр» – уникальное пространство для талантливых мастеров, создающих неповторимые изделия. Здесь царит атмосфера творчества и вдохновения, привлекающая ценителей эксклюзивных вещей. Это место, где можно не только приобрести оригинальный подарок для себя или близких, но и погрузиться в мир рукотворной красоты, зарядиться положительной энергией и найти новых друзей.

Также организуем детские маркеты, где дети могут показать своё умение создавать прекрасные вещи своими руками, а заодно заработать свои первые деньги.

Каждый ребёнок талантлив по-своему, и наша задача – помочь ему раскрыть свой потенциал, поддержать интерес детей к искусству и творчеству.

– Такого рода креативный бизнес, как ваш, часто становится семейным. У вас похожий случай?

– Мои дети активно участвуют в процессе, создавая уникальные изделия своими руками. Их идеи и вклад неоценимы для развития нашего дела.

Мой муж – моя опора, мы обсуждаем стратегии развития бизнеса и делимся опытом.

Я благодарна своей семье за поддержку. Наш семейный бизнес – результат общих усилий и любви к тому, что мы делаем.

– Юлия, вы – ещё и лидер сообщества «Нежный бизнес» родного Наро-Фоминска. А как и когда решили заняться этой деятельностью? Почему считаете её для себя важной?

– Я начала заниматься общественной деятельностью в качестве лидера сообщества «Нежный бизнес» в Наро-Фоминске около года назад. В какой-то момент мне стало ясно, что необходимо объединить усилия женщин-предпринимателей нашего города для поддержки друг друга и развития местного бизнеса. Мы стремимся создать благоприятную среду для женщин, где они могут делиться идеями, знаниями и ресурсами, чтобы вместе добиваться большего успеха.

Для меня важно заниматься этим проектом, потому что он позволяет мне внести свой вклад в развитие нашего города и помогать другим женщинам реализовать свои мечты и цели. Я считаю, что женщины обладают огромным потенциалом, энергетикой и способностью к сотрудничеству, и моя роль заключается в том, чтобы помочь им раскрыть в себе эти качества и использовать их для достижения своих личных и профессиональных целей.

– В чём видите свою задачу в данном качестве? Накопленный опыт руководства креативным бизнесом вам в этой деятельности пригождается?

– В данной роли моя задача заключается в том, чтобы эффективно управлять командой и обеспечивать успешную реализацию проектов. А накопленный мной опыт руководства креативным бизнесом, безусловно, является ценным ресурсом для выполнения этой задачи. Я обладаю знаниями и навыками, необходимыми для координации работы команды, управления бюджетом и сроками, а также для принятия стратегических решений. Моя

цель – создать благоприятную атмосферу в коллективе, способствовать росту сотрудников и достижению поставленных целей компании. Креативный бизнес требует особого подхода к управлению, и мой опыт в этом направлении может быть полезным для эффективного решения задач.

– Чем конкретно приходится заниматься? Лидеры в городах действуют по «спущенному сверху» плану или импровизируют?

– Лидеры в городах обычно как действуют по планам, «спущенным сверху», так и импровизируют – в зависимости от ситуации. И часто сочетают оба подхода, следуя установленным правилам и процедурам, но также проявляя гибкость и способность адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам.

Вот несколько примеров того, чем занимаются лидеры в женских сообществах:

- планирование и организация мероприятий;
- ведение календаря событий и планирование регулярных встреч;
- организация семинаров, тренингов и конференций на различные темы, важные для женщин-предпринимателей;
- составление бюджета и поиск спонсоров для проведения мероприятий.

Вот только маленькая часть этой работы, и эти примеры показывают, что лидеры в женских сообществах выполняют широкий спектр задач, направленных на поддержку, защиту и развитие женщин.

– Что вы даёте членам «Нежного бизнеса» подведомственной территории – понятно. А что эта деятельность даёт вам? Нравится вам эта роль?

– Работа в женском предпринимательском сообществе даёт мне возможность делиться своим опытом и знаниями, помогать другим женщинам развивать свой бизнес и достигать успеха. Я получаю огромное удовлетворение, видя, как благодаря моим усилиям другие люди добиваются поставленных целей и становятся более уверенными в себе. Кроме того, эта деятельность позволяет мне развивать свои лидерские качества, организаторские способности и умение работать в команде.

Мне нравится эта роль, потому что она укрепляет во мне чувство собственной значимости и возможности внести вклад в общество. Я чувствую себя частью большого и важного дела, которое помогает людям развиваться и становиться лучше, а общество в целом ведёт к процветанию. Мне также нравятся общение с другими членами сообщества, обмен идеями и опытом.

– Какими достижениями на этом поприще больше всего гордитесь?

– Мы пока на начальной ступени развития сообщества, но прошло уже несколько

значимых для меня событий. Мы провели нескольких встреч, которые помогли нашим участницам научиться эффективнее управлять своими проектами. Кроме того, мы организовали несколько ярмарок и выставок, где женщины могли представить свои товары и услуги широкой аудитории, найти новых клиентов и партнёров.

– Бизнес у вас семейный, а в этой деятельности семья тоже рядом?



– Да, наш бизнес действительно семейный, и моя семья всегда поддерживает меня в моей деятельности. Муж активно участвует в моих задумках, а дети помогают нам с организацией мероприятий и подготовкой материалов. Семейная поддержка играет огромную роль в моём успехе и помогает мне справляться с нагрузкой и стрессами, связанными с работой.

Я считаю, что важно совмещать работу и семью таким образом, чтобы они взаимно обогащали друг друга. Работа в проекте «Нежный бизнес» позволяет мне общаться с другими активными и энергичными женщинами, делиться опытом и учиться новому. Это также даёт мне возможность показать своим детям, что женщины могут успешно вести собственный бизнес и быть лидерами в своей сфере. Семейная поддержка, в свою очередь, помогает мне сохранять баланс между работой и личной жизнью, что делает меня более счастливой и продуктивной.

– Каковы ваши планы как лидера до конца года?

– У меня всегда множество идей! И мои планы в первую очередь направлены на дальнейшее развитие и укрепление нашего сообщества, повышение его влияния и вклада в развитие местного бизнеса и поддержку женщин-предпринимателей в нашем городе. «Нежный бизнес» при под-

держке НКО Союз «Содействие женскому предпринимательству» способствует реализации любых идей.

– В чём видите свою главную задачу в качестве лидера сообщества «Нежный бизнес» Наро-Фоминска?

– Я вижу свою задачу в том, чтобы создать комфортную среду для общения и обмена опытом между женщинами-предпринимателями округа. Мы регулярно

Я люблю своё дело и готова творить красоту ещё много лет.

проводим деловые встречи, семинары, тренинги, мастер-классы, направленные на развитие профессиональных компетенций, личностный рост и повышение качества жизни. У нас есть свои традиции: ежемесячные чаепития, где участницы могут пообщаться, обсудить актуальные темы, поделиться своими успехами и трудностями.

Я горжусь тем, что наше сообщество активно растёт и развивается. Наша цель – создать крупнейшее женское бизнес-сообщество в России и за рубежом.

До конца года мы планируем провести несколько крупных мероприятий, продолжим расширять географию нашего сообщества и запускать новые проекты. На более отдалённую перспективу планов много, но пока не буду рассказывать подробности, оставляю в секрете.



Агентство недвижимости «Манхэттен Эстейт»:

«Стремимся стать лучшими в России!»

Большой опыт работы в недвижимости, безупречная репутация, гарантированный результат, индивидуальный подход к каждому клиенту – всем этим заслуженно гордится агентство недвижимости «Манхэттен Эстейт». Но это, разумеется, не весь набор положительных качеств, присущих компании, второе десятилетие успешно работающей в столь непростой области, как сфера недвижимости. Поручая «Манхэттену» продать, купить, сдать или арендовать свою недвижимость, клиенты получают множество приятных и иногда неожиданных бонусов: например, здесь вам загородный дом могут помочь не только купить, но даже построить. Подробнее об истории, деятельности и планах компании нам рассказали основатели АН «Манхэттен Эстейт» Артём Александрович Низамов и Алексей Сергеевич Кан.

работаем мы, можно сказать, по всей Российской Федерации.

Направление бизнеса было выбрано в связи с тем, что начинали мы как агенты по недвижимости и, поработав, поняли, что в этом бизнесе имеется много ниш, позволяющих попробовать себя в качестве руководителя. И начали активно развиваться, потому что недвижимость – сфера очень интересная, здесь необъятный объём работы, её хватит на всех.

Основал агентство «Манхэттен Эстейт» я вместе с двумя партнёрами, которые со временем вышли из этого бизнеса, а Алексей стал партнёром с 2016 года.

– Агентство недвижимости «Манхэттен Эстейт» начало работу в 2014 году, то есть в этом году у вас юбилей. Прекрасный повод вспомнить: как всё начиналось? Кто основал агентство, на какой базе? Почему было выбрано это направление бизнеса?

А. Н.: – Наш первый офис в Наро-Фоминске на старте в 2014 году состоял из трёх человек, а на сегодняшний день нас в «Манхэттене» уже более ста. Сейчас у нас три офиса в трёх городах: помимо Наро-Фоминска, это Апрелевка и Одинцово. Но

– Есть ли у вас девиз, в чём видите свою миссию?

А. Н.: – Наша миссия заключается в том, чтобы помочь людям комфортно и гарантированно безопасно решить любые вопросы с недвижимостью. А девиз? Тут позволю себе пошутить. Помните, в на-



чале 2000-х годов была такая популярная песня российской музыкальной группы «Банд'Эрос»: «Она хотела бы жить на Манхэттене...» Правда, недвижимость именно на Манхэттене мы своим клиентам не можем обещать, но максимально комфортные – по их финансовым возможностям – условия гарантируем!

– Что представляет собой ваше агентство сегодня? Локации, коллектив? Расскажите подробнее о сотрудниках. Профессионалы каких специализаций и квалификаций у вас работают?

А. К.: – Повторюсь, у нас на сегодняшний день три офиса и коллектив, состоящий из более чем ста человек. Основной штат – квалифицированные агенты по недвижимости. Мы ежегодно проводим аттестацию в Гильдии риэлторов Москвы, членами которой мы являемся. А Гильдия риэлторов Москвы, в свою очередь, является подразделением Российской гильдии риэлторов (РГР) – федерального объединения профессиональных участников рынка недвижимости. В Гильдии риэлторов Москвы мы проводим аттестацию наших агентов. Мы, как брокеры, имеем право работать с любой недвижимостью: купля-продажа,

аренда – в принципе, практически всё, что связано с этой сферой.

В нашем агентстве есть восемь отделов продаж, у каждого руководителя – до 15 агентов недвижимости в подчинении. Каждый сотрудник занимается своим делом; каждую сделку, которую генерируют агенты, собирают и проводят юристы, которых у нас 10 человек, в связи с чем у агентов остаётся больше времени на поиски покупателей и продавцов. В каждом офисе есть офис-менеджеры, которые занимаются выставлением и модерацией продающих объявлений. Есть свои фотографы, видеооператоры, профильно занимающиеся фотовидеосъёмкой недвижимости, «вооружённые» фотокамерами с широкоугольными объективами, квадрокоптерами. Есть собственный брокер, который занимается одобрением клиентов по выгоднейшим для них условиям для покупки.

Для поиска новых сотрудников работает HR-отдел, рекрутеры. Для обучения новых и развития опытных агентов у нас есть собственный штат бизнес-тренеров, в двух офисах организованы учебные центры.

– На вашем сайте сказано, что вы оказываете все виды услуг в сфере недвижимости: аренда, покупка-продажа и т. д. Можно о каждом виде услуг подробнее? Какие из них пользуются сегодня наибольшей популярностью?

А. Н.: – Абсолютно верно, мы оказываем все виды услуг, связанные с недвижимостью. Самый популярный инструмент для покупки недвижимости – семейная ипотека, которая даёт льготные условия по покупке недвижимости в сравнении с базовой ставкой. Также для понижения базовой ставки мы предлагаем инструмент, который есть только в сети «Самолёт Плюс», – это субсидирование, которое понижает ставку для комфортной при покупке.



– Каково «географическое покрытие» деятельности агентства? Не планируете его расширение?

А. К.: – На сегодняшний день географическое покрытие у нас в основном включает в себя три города с окрестностями: это Одинцово, Апрелевка, Наро-Фоминск. Под окрестностями я подразумеваю соседние с Наро-Фоминским городским округом города Калужской области: Калугу, Обнинск. Если там появляется интересный объект, мы берём его в работу и можем в партнёрской схеме сотрудничать по нему с другими агентами. А расширение мы, конечно, планируем! Думаем над открытием четвёртого офиса – в Москве. А в перспективе видим на территории Москвы и Московской области порядка 50 офисов агентства «Манхэттен Эстейт».

А. Н.: – Но хотелось бы добавить, что географическое покрытие нашей деятельности не связано исключительно с тремя офисами, потому что мы берём в работу объекты и в других городах и регионах России. Не так давно мы стали партнёрами франшизы «Самолёт Плюс» и по партнёрской схеме работаем в том числе с другими городами России. В современном мире, если у вас есть агенты и грамотные юристы, вы можете, находясь в Подмоскovie, эффективно продавать или сдавать недвижимость и на Чукотке, и на Сахалине. Вот буквально на днях мы проводили сделку в Удмуртской Республике. По сути, проблем здесь никаких нет, есть только некоторые нюансы: например, важно учитывать разницу во времени, чтобы всем было удобно встретиться онлайн.

– Ваше агентство признано № 1 в рейтинге агентств недвижимости в Наро-Фоминске по версии сайта «Домклик» от Сбербанка. Какие факторы учитываются при составлении подобных рейтингов?





А. К.: – Учитывается количество проведённых сделок за наличные, когда сделка проводится через сервис «Домклик», продажа недвижимости – через ипотеку Сбербанка. И количество поданных заявок на ипотеку из личного кабинета «Домклик». Все эти моменты суммируются при составлении рейтинга.

– А какие взаимоотношения связывают вас со Сбербанком? С какими ещё банками у вас имеются партнёрские договорённости?

А. К.: – С ВТБ, Альфа-Банком, Дом.РФ, Совкомбанком. Но номер один, наверное, – Сбербанк «Домклик». Это топ-5 банков, с которыми мы работаем вплотную, с остальными бывает, но меньше, чем с этой пятёркой.

– В чём заключается это сотрудничество?

А. Н.: – Это выгодные партнёрские отношения. От каждого банка мы получаем персонального куратора, который готов прийти на помощь в каких-либо ситуациях, если возникают проблемы. Ну и, соответственно, мы, наверное, больше ориентируем клиентов на ипотеку от партнёрских банков, стараемся как-то переориентировать, если они настроены на другие банки. С вышеназванной пятёркой сотрудничать комфортно, потому что, если ты начинаешь работать с игроками ниже 10-й, скажем, ступени рейтинга, зачастую выдача ипотеки напоминает страшный сон.

Но с этой пятёркой работать выгодно, быстро, удобно и безопасно для наших клиентов. А спокойствие клиента – один из залогов удачи сделки.

– На сайте также можно прочесть, что у вас «самая большая собственная база объектов недвижимости»: что это значит? Какие объекты имеются в виду?

А. Н.: – Мы начинали свою деятельность, специализируясь в основном на аренде недвижимости. И у нас собралась очень большая база по аренде. А когда объекты сдаются, они, как правило, рано или поздно поступают в продажу. И многие собственники, с которыми мы работали ранее по аренде, начали к нам обращаться по покупке-продаже, а также нас рекомендовать. К тому же у нас самое большое количество агентов в районе, а каждый агент приносит с собой также какие-то собственные наработки, пополняя нашу базу. Ну и, соответственно, у нас набралась очень большая картотека объектов. Объекты – это дома, квартиры, коммерческая недвижимость, участки различного назначения и так далее. В принципе, мы со всеми видами недвижимости работаем. Также мы продаём готовые дома на наших земельных участках и строим их.



– Вы строите дома на участках клиентов в Москве, Подмосковье и Калужской области. Также в продаже имеются готовые дома из вашего шоурума. Расскажите об этом направлении деятельности. Что вас побудило уйти в строительную деятельность?

А. К.: – Это дополнительная финансовая возможность для нашего бизнеса, а главное, наверное, – желание оказать своим клиентам качественную услугу. Раньше у нас были партнёры, которые предоставляли такие услуги, но не было шоурума, где воочию можно увидеть и оценить качество домов. Картинок сейчас много самых разных в интернете, а человеку хочется свой потенциальный дом руками потрогать, походить по нему, проверить качество. Сначала мы вели переговоры с партнёрами, чтобы они на нашей территории построили такие дома, надеясь таким образом увеличить трафик. Но ни один из партнёров не согласился на эти условия, и было принято решение найти рабочих и построить такие дома для себя. Построили дома для шоурума, начали их показывать, и продажи увеличились в разы. Сейчас мы можем сделать смету, подготовить любой проект дома по потребностям наших покупателей и построить его.

– У вас есть какие-то определённые территории, посёлки, в которых вы строите? Или всё зависит от того, какой участок предложит заказчик?

А. К.: – Определённых территорий пока нет. Строим в Наро-Фоминском районе,

там, где находим хорошие участки земли, там, где потенциально будет высокий спрос на дома, или застраиваем участки, принадлежащие клиентам.

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

А. Н.: – Стоит подробнее остановиться на том, что в прошлом году мы приобрели франшизу «Самолёт Плюс», что даёт нам право работать под брендом «Самолёт» в параллель с нашим брендом, который запатентован как «Манхэттен Эстейт». «Самолёт» имеет сеть по всей России; кроме того, мы можем получать эксклюзивные предложения по его объектам, как крупного застройщика.

– А кстати, кто придумал название вашего агентства и почему именно «Манхэттен»?

А. Н.: – Когда всё только организовывалось, мы пришли в редакцию газеты с двумя вариантами названия. Колебались, какое выбрать: «Этажи» или «Манхэттен»? И там сотрудники газеты, принимавшие у нас объявление, заметили: «Как круто звучит «Манхэттен»!» Нас это подстегнуло выбрать этот вариант, и мы об этом никогда не жалели: название действительно броское, имиджевое и запоминающееся. А четыре года назад мы запатентовали этот бренд, потому что некоторые другие компании начали работать под таким же. Те, что в других регионах, – по стечению обстоятельств, но некоторые «коллеги» в

нашем регионе начали представляться нашим брендом. А сейчас мы имеем законное право защищать свою интеллектуальную собственность.

– Довольны ли вы результатами, с которыми пришли к юбилею?

А. К.: – Однозначно – да! Но совершенству нет предела. Мы всегда работаем над собой, постоянно обучаемся и стараемся оказать лучшие по качеству услуги в городе, районе, регионе, стремимся стать лучшими в России.

– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

А. Н.: – Планируем в 2026 или 2027 году открыть ещё один филиал – уже на территории Москвы. Это ближайшие планы. Сейчас активно ищем партнёров, чтобы создать собственный посёлок со своей управляющей компанией, застроенный и оформленный в едином стиле. Можно даже будет назвать его «Манхэттен». И тогда на весёлой ноте его жители совершенно справедливо смогут говорить, что имеют собственные дома на «Манхэттене»!

А. К.: – И мы хотели бы добавить, что перманентно находимся в поиске новых сотрудников и готовы принять в свою дружную команду людей даже без опыта работы в сфере недвижимости. Также мы всегда открыты для сотрудничества с новыми партнёрами.

АПАРТ-ОТЕЛЬ «ФАБРИКАНТЪ»: традиции, комфорт и функциональность

Не знаю, как вас, дорогие читатели, а меня всегда живо интересовали купцы-персонажи классической литературы: от Калашникова у Лермонтова до целого ряда героев Островского, Горького, Лескова, Бунина. Да, часто это самодуры, но сколько исконно русской страсти и силы, сознания собственного достоинства! Сколько оттенков содержания в знаменитой фразе Кнурова: «Для меня невозможного мало!» Это мир разрушенный и исчезнувший – и уже тем невыразимо привлекательный. Он кажется не менее призрачным, чем, например, мир средневековых рыцарей, и тем больше поражаешься, обнаруживая в повседневности его реальные следы. А это можно сделать: не всё вихрем социальных потрясений удалось скрыть «до основания, чтоб затем...». Хотите к нему прикоснуться? В этом могут «помочь стены»! Достаточно лишь отправиться в подмосковный Наро-Фоминск и поселиться в апарт-отеле «ФабрикантЪ». Подробности – в беседе с управляющей отелем Ириной Коган.



– Апарт-отель «ФабрикантЪ» расположен в историческом центре Наро-Фоминска, и это понятно: вашему зданию точно около 150 лет. Купцы и фабриканты Якуничовы построили его для рабочих своей бумагопрядильной фабрики. Поэтому о названии отеля вопросов не возникает, оно очень логично. Вопрос другой: тогдашние фабриканты строили настолько качественно, что здание достаточно было просто реконструировать, чтобы подарить ему новую жизнь?

– Любая реконструкция – это сложный процесс. Он полон сюрпризов, и не всегда приятных. В годы Великой Отечественной войны фабричные здания сильно пострадали и долгие годы не восстанавливались должным образом. В процессе работ мы максимально сохранили исторический облик здания, расчистили фасад, укрепили перекрытия, восстановили бетонную стяжку, полностью заменили все коммуникации, построили свою котельную. Здание действительно было качественно построено: использовались толстый кирпич и широкая кладка. Например, оконные и дверные откосы у нас толщиной около метра.

На разных этапах над проектом работало более 50 подрядчиков, новую жизнь здание обрело благодаря труду специалистов из разных областей.

– Я видела фото вашего здания 1950-х годов: оно выглядело буднично и довольно обшарпано, а сейчас – так нарядно... Кто был автором проекта реконструкции? Когда она началась?

– Спасибо, здание отеля действительно выглядит очень парадно. Автор проекта – московский архитектор Андрей Абрамкин. Работы по реконструкции начались в 2018 году, а уже в сентябре 2020 года апарт-отель «ФабрикантЪ» открыл двери для первых гостей. Мы кропотливо подошли к сохранению визуальной концепции здания, тщательно выбирали облицовочный кирпич. Из многих вариантов остановились на европейском клинкере, выполненном в трёх оттенках. Фундамент здания облицован глянцевым гранитом, что в сочетании с этим кирпичом придало зданию нарядность. Мансардный этаж был полностью построен заново. Его панорамные окна открывают прекрасный вид на город.

В наши дни апарт-отель «ФабрикантЪ» сохранил изначальную концепцию: он служит в качестве «временного дома». Новый облик нашего демонстрирует преемственность и уважение к его истории.

– Вопросы реконструкции тесно связаны с вопросами дизайна. Расскажите об особенностях оформления ваших помещений. Как называется этот стиль?

– «ФабрикантЪ» – первый апартамент-отель в Наро-Фоминске. Это новый проект, сочетающий гостиничную и жилую составляющие.

Сегодня «ФабрикантЪ» – современный комфортный апарт-отель, отлично подходящий для размещения как для жизни в бизнес-командировках, так и для семейного проживания. Дизайн номеров выполнен в лаконичном стиле лофт. Все

Апарт-отель
«ФабрикантЪ»
может принять
одновременно до
142 человек

апартаменты оборудованы кухней с набором бытовой техники, удобной мебелью, качественной сантехникой. На цокольном этаже находится прачечная самообслуживания. Пространство продумано и эргономично, для комфортного проживания есть всё необходимое.

– В распоряжении ваших гостей – 64 апартаментов. Расскажите, какие варианты у вас имеются?

– В нашем отеле представлены одно-, двух- и трёхкомнатные стандартные номера, а также номера повышенной категории «Супериор» и «Люкс» на мансардном этаже.

– Сколько гостей может принять апарт-отель одновременно? Наро-Фоминск не входит на сегодня в топ мест Подмосковья, самых востребованных у туристов. Нет ли у вас проблем с востребованностью услуг, с наполнением? Кто в большинстве своём ваши гости?

– Одновременно мы можем принять до 142 гостей. Проблем с востребованностью у нас нет, хотя перед открытием некоторые высказывали сомнения: «Зачем такой большой отель в Наро-Фоминске?» С первых месяцев работы у нас довольно хороший

уровня. Два года назад мы принимали группы спортсменов в рамках чемпионата России по вольной борьбе. В числе прочих у нас жил и олимпийский чемпион Заур Угуев. В 2024-м мы принимали спортсменов на предолимпийский чемпионат России по греко-римской борьбе. Мы активно сотрудничаем с Ледовым дворцом, куда приезжают участники спортивных сборов. Также местные жители с удовольствием размещают у нас своих гостей и останавливаются сами, чтобы отдохнуть от быта.

– Есть ли у апарт-отеля «ФабрикантЪ» свой девиз, кредо? В чём вы видите свою миссию?

– Уважение к традициям, ответственность, внимательное и тёплое отношение к гостям – главные наши приоритеты. Для нас важно, чтобы гости ощущали комфорт, заботу и домашний уют, поэтому мы продумали все возможные сценарии проживания в апарт-отеле. Мы работаем в разных форматах – посуточное проживание и долгосрочная аренда, – чтобы гости могли выбирать необходимые для себя услуги и не переплачивать за остальные.



процент заселяемости, и он с каждым годом продолжает расти. Да, Наро-Фоминск не входит в топ туристических городов Подмосковья, однако он активно развивается и растёт. Наличие крупных промышленных предприятий, в том числе и международных, привлекает большое число командированных. Строятся ЖК, и новоиспечённые хозяева недвижимости могут пожить у нас во время ремонта. Проживание в «Фабриканте» – достойная альтернатива съёмному жилью, ведь есть возможность воспользоваться сервисами отеля.

В Наро-Фоминске проводятся и крупные спортивные мероприятия федераль-

– Наверняка «ФабрикантЪ» – не единственный отель Наро-Фоминска. Почему гости города выбирают вас?

– Гости апарт-отеля – люди, которые ценят комфорт и функциональность. Расположение в центре города, уют в номерах и наличие рядом развитой инфраструктуры – торговых и бизнес-центров, ресторанов, парка на набережной реки Нары – делают проживание в апарт-отеле удобным и комфортным.

«ФабрикантЪ» – прекрасный выбор для жителей Наро-Фоминска и деловых людей, приезжающих в наш город как на несколько дней, так и на длительное время.

В распоряжении гостей – 64 апартаментов

История здания началась в 1864 году, когда купцы Якунчиковы купили и его, и усадьбу, где у них гостили Станиславский, Чехов, Грабарь. Краевед Даниил Беляев поделился информацией из истории города: фабрики в Наре, основанные в 1830–1840-х годах и вновь запущенные В. И. Якунчиковым в 1864 году, преобразались. К концу XIX века Воскресенская мануфактура (так Якунчиков с компаньонами называли наро-фоминскую фабрику) прирастала новыми производственными корпусами. Число рабочих и служащих стремительно росло, им нужно было жильё. Казарма № 4, будущее здание отеля «ФабрикантЪ», первоначально была двухэтажной, с полуподвальным этажом. Впоследствии было надстроено ещё два этажа, а в 1912 году строительство завершили пристройкой с северной стороны. Казармы были устроены по коридорной схеме, с пристройкой, где помещались водяной бак для водопровода и парового отопления, несколько артельных кухонь и ясли для детей рабочих.

«ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»: на качестве не экономят!



Желание приобрести загородное жильё у россиян крепнет: квадратный метр его часто обходится дешевле, чем в квартире, а жить в таком доме экологичнее, а для многих и просто приятнее. В 2024 году индивидуальное жилищное строительство по-прежнему остаётся популярным направлением. Многие наши соотечественники стремятся иметь собственный частный дом, где можно отдохнуть от городской суеты, насладиться природой и провести время с семьёй и друзьями.

При этом стили, материалы и технологии строительства также имеют отчётливый вектор: современные тенденции направлены на создание функционального и экологичного пространства без излишеств и вычурных элементов.

Сегодня мы расскажем вам о компании «Территория комфорта», одной из динамично развивающихся в сфере индивидуального домостроения в премиум-сегменте в России.

«ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА» СЕГОДНЯ

Начинала компания свою работу в Московской области. На сегодняшний день работает в Москве и Московской области. Дальнейшее расширение планируется, но в этих же регионах: руководство компании мотивирует это тем, что не хочет «разбрасываться», чтобы иметь возможность лучше контролировать качество строительства своих посёлков.

Сегодня «Территория комфорта» продолжает очень быстро развиваться.

На сегодняшний день в работе – три коттеджных посёлка, застраиваемые в едином стиле.

В среднем в них по 70 участков.

В «Территории комфорта» работает множество специалистов: от разнорабочих, кладчиков, монолитчиков до прорабов, директоров по строительству и сотрудников технического надзора, контролирующих качество и сроки строительства.

Клиентам предлагается несколько вариантов покупки домов в этих коттеджных посёлках. Есть участки с уже построенными домами, индивидуально разработанными архитектором компании. Можно выбрать из нескольких типовых проектов с возможным внесением изменений. Также есть вариант клиентам совместно с архитектором компании разработать свой собственный индивидуальный проект с нуля.

Объём индивидуального домостроительства в России активно растёт уже несколько лет. Согласно свежим социологическим опросам, больше половины россиян (58%) изъявляет желание жить в частном доме.

Что привлекает наших соотечественников? Конечно же, простор. 71% респондентов именно это преимущество поставил на первое место, ещё 63% опрошенных отмечали среди преимуществ свежий воздух и экологию, ну а каждый второй (51%) предпочёл бы тишину городскому шуму и суете. По данным «Домклик», в 2023 году Сбер выдал 106,3 тыс. ипотечных кредитов на строительство частных домов, что в 4,4 раза больше, чем годом ранее. За этот же период объём выданных средств вырос практически в пять раз и достиг 476,9 млрд рублей. Эксперты отмечают, что доля индивидуального жилищного строительства (ИЖС) продолжает стабильно увеличиваться из года в год. Если в 2018 году этот показатель был на уровне 42,9%, то к 2020-му он вырос до 48,4%. В конце 2023 года частное домостроение в общем объёме строительства достигло 53,2%, и, по прогнозам, эта тенденция сохранится и при подведении итогов текущего года.

НА КАЧЕСТВЕ НЕ ЭКОНОМЯТ

Дома компания «Территория комфорта» строит из клеёного бруса, бетона и кирпича Porotherm. Сопротивление теплопередаче стены, построенной из блока Porotherm, выше, чем у большинства аналогов на рынке, поэтому стеновой материал не требует дополнительного утепления. Отличная терморегуляция и высокая паропроницаемость блока гарантируют комфортное проживание.

В домах используются только самые качественные и лучшие материалы. Основ-

ным материалом, помимо бетона, является блок Thermo. Компания – официальный партнёр по малоэтажному домостроению из продукции Porotherm.

«Территория комфорта» гордится своим качеством строительства и использованием только лучших материалов. Компания не экономит на качестве, стремясь обеспечить своим клиентам только надёжную и долговечную недвижимость.

ЭТО СТИЛЬНО!

«Территория комфорта» строит свои посёлки в едином стиле, и на данный момент здесь пришли к тому, что больше всего клиентам нравятся дома в стиле «шале» или «райт». Эти стили компания и выбрала для своих коттеджных посёлков.

«БОРОДИНО VILLAGE»

<https://borodino-village.ru/>

С 2022 года компания реализует проект КП «Бородино Village» – очень камерный и закрытый посёлок в двух километрах от города Подольска.



Компания
«Территория
комфорта» более
15 лет на рынке.



Дома здесь в едином стиле «альпийское шале».

Участки со всеми коммуникациями, охраняемая территория, детские и спортивные площадки, прогулочные зоны, качественная управляющая компания. Реализация проекта продвигается очень хорошо, быстрее планируемых сроков. Продана примерно половина участков, есть дома, в которых клиенты уже приступили к внутренней отделке.

Клиент имеет возможность выбрать построенный дом, подобрать себе один из уже готовых проектов с возможностью доработать его под себя либо полностью спроектировать жильё под себя в принятом в посёлке едином стиле. Также, если у клиента есть готовый проект дома, специалисты компании могут внести в него изменения для соответствия общему стилю.

«НА ДАЧЕ»

<https://kpnadache.ru/>

В этом году стартовал проект КП «На Даче» под Наро-Фоминском с площадью посёлка 8 га.

Это камерный посёлок в очень хорошей транспортной доступности от Москвы и Наро-Фоминска, со всеми городскими коммуникациями: водой, газом, канализа-

цией и электричеством. Находится в пяти километрах от города Наро-Фоминска, на Киевском шоссе.

Посёлок состоит из 71 участка площадью от шести соток. Для реализации этого проекта компания решила спроектировать пять одноэтажных домов площадью 120, 140, 160, 180 и 200 квадратных ме-

тров в едином стиле «альпийское шале». В посёлке имеются детские площадки. А также – круглосуточная охрана, уборка и обслуживание территории, ответственная управляющая компания.

Территория находится в сосновом и еловом лесу. В пешей доступности железнодорожная станция Зосимова Пустынь.



Два из строящихся посёлков расположились на территории бывших пионерских лагерей. Это очень живописные лесные территории.



КАК СООБЩИЛО САРАФАННОЕ РАДИО

Компания «Территория комфорта» старательно поддерживает репутацию надёжного и честного застройщика. Сюда часто обращаются по рекомендации знакомых, родных, соседей. Благодаря сарафанному радио здесь делают большую часть продаж. Но, конечно, есть и реклама в интернете, свой ТГ-канал, сайт.

ВСЕ ПЛЮСЫ

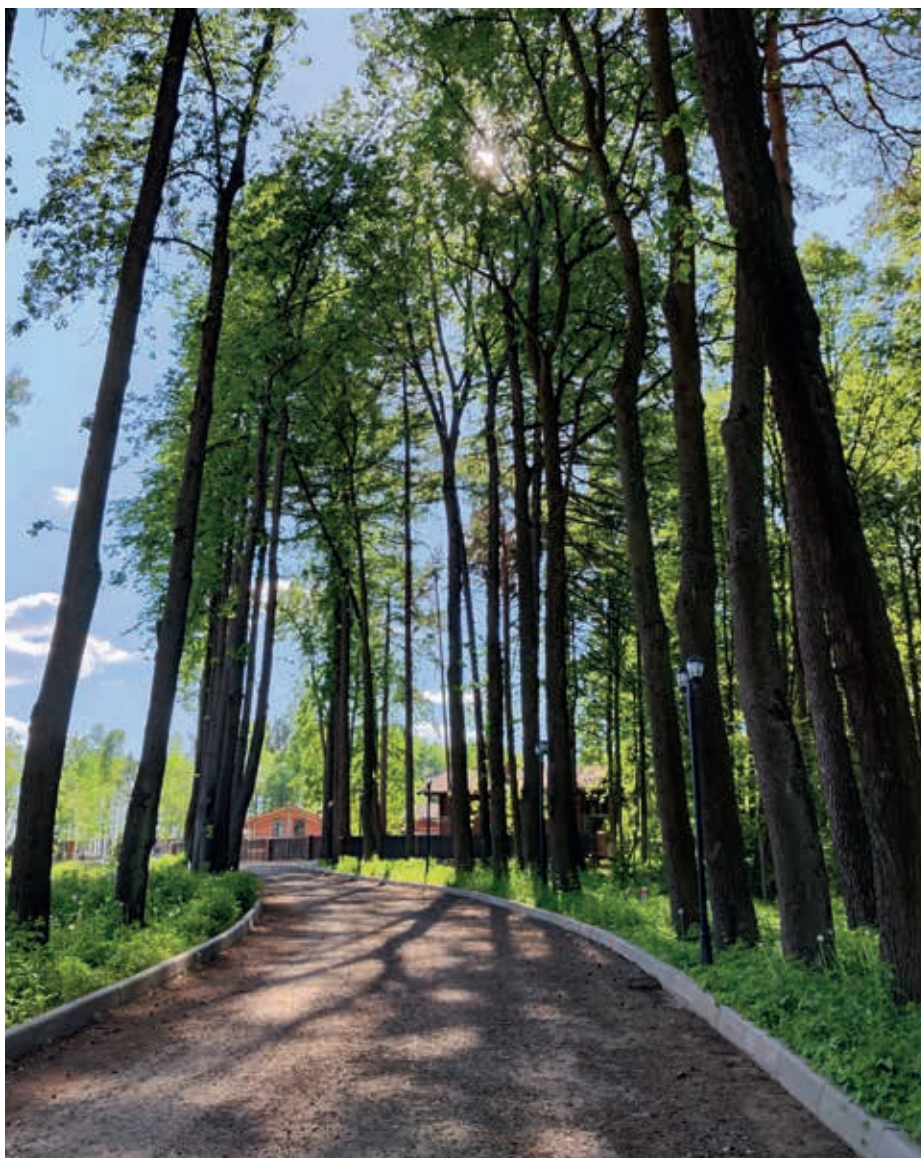
Выбирают компанию «Территория комфорта» потому, что она очень гибка по отношению к клиентам. Например, в посёлке «Бородино Village» можно построить как типовой проект, так и индивидуально спроектированный под клиента. Не многие могут этим похвастаться: чаще всего в посёлках с подрядом предлагают лишь типовые проекты.

Немаловажно, что «Территория комфорта» предлагает различные программы финансирования, что делает её объекты доступными для широкого круга клиентов. Компания предоставляет гибкую систему рассрочки и сотрудничает с ведущими банками, чтобы помочь своим клиентам осуществить мечту о собственном жилье.

И наконец, привлекают роскошные локации.

Плюс они очень близко к городам Подольск и Наро-Фоминск, в 2 км для их жителей найдётся всё: от школы до спортивного комплекса и т. д.

Компания «Территория комфорта» приглашает всех желающих на экскурсии по своим посёлкам, где, возможно, вы обретёте тот самый «Дом своей мечты»!



АНАСТАСИЯ КИЗЕЕВА, «ХОРОШИЙ ДОКТОР»: «Самое ценное для нас – пациент, его здоровье и благополучие»

Вряд ли кто-то будет спорить с тем, что самое дорогое сокровище человека – его здоровье. Почему? Да так уж мы устроены, что любые другие сокровища – интересное дело, деньги, успех в обществе, власть, красивая внешность, даже любовь – кажутся не такими уж привлекательными, когда у нас что-то болит... А уж если узнаешь про своё какое-то серьёзное заболевание, то, увы, как сказал классик, «ничья судьба, кроме своей собственной, вас более не интересует». К счастью, с тех пор как была написана эта фраза, медицина ушла далеко вперёд; и болезни, которые доктор Булгаков мог с полным основанием считать фатальными, теперь лечатся – и даже довольно просто. Главное – вовремя найти хорошего доктора. У жителей Наро-Фоминска с недавних пор проблем с этим нет! Подробности – в интервью с главным врачом клиники «Хороший Доктор» Анастасией Кизеевой.



– Анастасия Викторовна, когда и кем, на какой базе был создан медицинский центр «Хороший Доктор»? Где он базируется?

– Клиника «Хороший Доктор» – это проект, созданный командой единомышленников-предпринимателей, давней мечтой которых было создать в Наро-Фоминске и округе многопрофильную семейную клинику нового формата.

Мы находимся в самом центре города, в двухэтажном здании площадью 1500 квадратных метров. Мы охватываем все самые важные направления и специализации медицинской помощи, актуальные для жителей города Наро-Фоминска.

Уникальность любой клиники не только в диагностическом и медицинском оборудовании, но и в специалистах, которые в ней работают. На сегодняшний день мы привлекли к работе высококлассных врачей из ведущих стационаров нашей страны, которые нацелены не просто на лечение симптомов, но и на выявление и предупреждение болезней. Мы организуем не только плановую медицинскую помощь, диагностику и лечение экстренных заболеваний, но и высокотехнологичную

помощь нашим пациентам, госпитализируя их в Федеральные центры страны.

Хочется ещё отметить, что особенностью новой для города модели медицинской клиники должна была стать не только диагностическая и лечебная работа, но и просветительская в области здравоохранения – профилактическая и информационная.

Именно с этой целью на базе клиники предусмотрен камерный конференц-зал с возможностью демонстрации презентаций и видеофильмов на различные медицинские темы.

Ведущие специалисты в области диabetологии, эндокринологи, аллергологи, педиатры проводят у нас «Школы пациентов» по своим направлениям.

В ближайшее время мы запустим серию встреч с нашими пациентами, которым интересны проблемы в области аллергологии и иммунологии.

Также стартуют «Школа диабета» и «Школа для мам» – от ведущих педиатров-неонатологов.

С расписанием школ можно будет ознакомиться на нашем сайте, а также в соцсетях.

– Что представляет собой центр сегодня: специализация, направления медицинской помощи, площади, оборудование? Что в этом наборе делает вас уникальным лечебным учреждением?

– В клинике представлены все базовые дисциплины, мы работаем в формате многопрофильной клиники и в то же время «семейной», это значит, что мы владеем лицензиями и ведём абсолютное большинство медицинских направлений для взрослых и детей с одного месяца.

В клинике работают врачи с огромным научно-практическим и хирургическим опытом – все они действующие врачи ведущих медучреждений Москвы, Обнинска, Калуги и Наро-Фоминска. Они обладают своим уникальным опытом ведения сложных пациентов. Это и действующие хирурги-онкологи, функциональные диагносты, хирурги общих специальностей, эндоскописты и кардиохирурги, оперирующие травматологи-ортопеды, оперирующие гинекологи, урологи, отоларингологи с наработанной практикой работы в «большой медицине».

Мы выбрали формат именно «семейной» медицины, так как хотели подарить городу уникальное место, где можно получить любую консультативно-диагностическую помощь и ребёнку с самого рождения, и взрослому, и возрастному пациенту.

Недавно мы также создали на базе клиники выездную службу. На дом выезжают специалисты самых разных специальностей: педиатры, терапевты, неврологи, хирурги, травматологи, онкологи. Это очень удобный формат, он позволяет быстро и квалифицированно помочь пациенту, которому, в силу обстоятельств, сложно самостоятельно добраться в клинику. Отметим также, что в некотором смысле по представленности различных медицинских направлений службы квартирной помощи мы являемся уникальным медицинским учреждением.

В клинике «Хороший Доктор» также представлена мощная диагностическая база, проводятся все виды диагностики, начиная от УЗИ всех органов и систем до рентген-диагностики на универсальном низкодозовом полностью автоматизированном роботе-рентгене последнего поколения. Аппарат позволяет проводить более 90% исследования состояния различных органов и систем с предоставлением точной информации. Применим в травматологии, ортопедии, оториноларингологии, урологии и гинекологии. Идеально подходит для исследований органов грудной клетки, как самая современная замена классических флюорографов. Аппарат несёт минимальную лучевую нагрузку на пациента, благодаря чему он может использоваться в педиатрии. По своим параметрам он максимально приближен к КТ, позволяет получить высококачественную визуализацию.

Проводится эндоскопическая диагностика органов желудочно-кишечного тракта, для более комфортной диагностики мы погружаем пациентов в медикаментозный сон.

Главная наша задача – собрать технически совершенное, высокоточное диагностическое оборудование и лучших в своём деле экспертов от медицины на базе одного медицинского учреждения.

И сегодня мы с гордостью можем сказать, что в Наро-Фоминске и округе нет аналогов нашей диагностической и консультативной базы. Всё наше оборудование – исключительно экспертного уровня, и это новейшие на сегодняшний день образцы диагностической техники.

– Есть ли у «Хорошего Доктора» слоган? Как формулируете свою миссию? Каковы ценности компании?

– Для «Хорошего Доктора» медицина – наша жизнь, и зачастую мы откладываем собственные интересы, ставя человеческое здоровье и жизнь на первый план. Мне всегда хотелось работать в коллективе, который «болеет медициной», искренне переживает за каждого пациента и радуется общей победе над тяжёлой болезнью; и здесь – именно это место! Самое ценное для нас – пациент, его здоровье и благополучие.

Приоритет медицинского центра «Хороший Доктор» – качественное и ответственное медицинское сопровождение на всех этапах. Клиника выступает и как первичное звено, где проводится расширенная диагностика, и как лечебный блок, и как медицинское учреждение, которое при установке сложных диагнозов подбирает для пациента профильный стационар и направляет в него.

Огромным преимуществом медцентра «Хороший Доктор» является обширное клиническое и научное сотрудничество с прогрессивными медицинскими учреждениями.

Это даёт возможность создавать междисциплинарные консилиумы, проводить телемедицинские консультации, запрашивать «второе мнение» по особо сложным случаям. После чего пациенту будет подобрано профильное медицинское учреждение, которое может оказать максимально технологичную помощь.

В клинике постоянной формой сотрудничества являются «выездные консультации» для отбора на квоты по ОМС на высокотехнологическое лечение в ведущие стационары Москвы, Обнинска, Калуги. Проводятся такие «выездные» форматы приёма выдающихся экспертов каждые два месяца.

– При всей широте «покрытия» медицинских проблем есть ли какие-то направления, приоритетные для вас? Например, у вас, судя по всему, очень сильна хирургия. А есть ли какие-то уникальные специалисты, каких больше нет в городе?

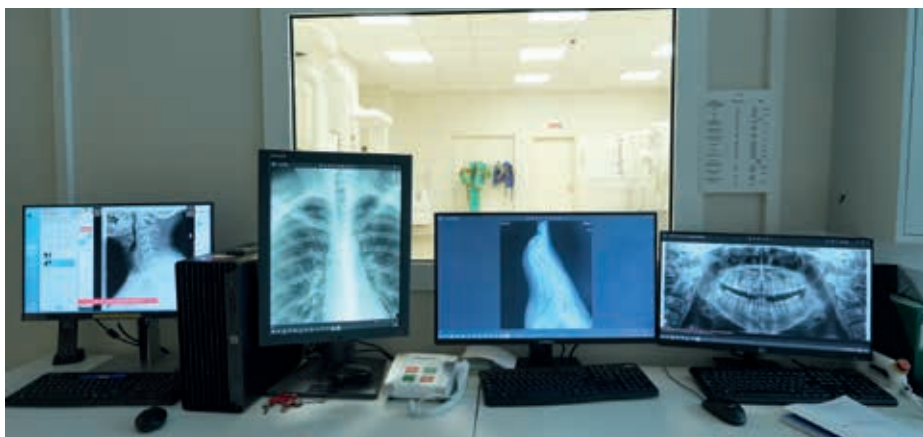
– Конечно. В России в приоритете малоинвазивная хирургия, в частности лапароскопические операции. Конечно, в рамках клиники мы пока не можем оказывать данную помощь, но наши врачи могут это сделать на своей второй работе и сориентировать пациента по сроку получения помощи. У нас великолепные врачи: например, Андрей Михайлович Жданов, который прооперировал позвоночники доброй половины пациентов города. Антон Владимирович Жаглин – уникальный травматолог-ортопед, эксперт в хирургическом лечении! Роман Сергеевич Чайкин – великолепный хирург-онколог, спасший немало жизней. Все врачи работают вместе и коллегиально, принимают решения в сложных клинических ситуациях. Я считаю, главное, когда у тебя есть надёжная команда.

Пожалуй, самой сильной составляющей нашей клиники является именно преемственность врачей из государственных ведущих стационаров при курации пациента, а также «симбиоз» высоких мощных медицинских технологий и первичного звена.

Сильнейшей областью наших компетенций мы также считаем диагностику, так как в нашем центре очень высокая выявляемость сложных патологий, в том числе онкологических, а главное – мы понимаем, что с этим делать и как обеспечить пациенту чёткую и оперативную навигацию в профильное медицинское учреждение.

– Легко ли найти и привлечь к работе «врачей от Бога»? По каким принципам подбираете коллектив?





– Сложно, очень сложно. Но нам повезло! К нам как магнитом тянет великолепных врачей.

Я сама – действующий хирург и, в силу своей специальности, общаюсь и плотно сотрудничаю со многими экспертами в области медицины. Могу сказать главное: в нашей клинике нет «случайных» специалистов, все врачи нашей команды обладают не только огромным уникальным опытом, это настоящие эмпапы, которые не просто работают с пациентом, а сопереживают ему и обеспечивают ещё и психологический комфорт, вселяя надежду на успех лечения и подбирая самые эффективные решения.

Когда пациенты рекомендуют нас и искренне советуют обратиться к нашим врачам – мы понимаем, что всё делаем правильно, и люди это чувствуют и, безусловно, ценят.

– «Хороший Доктор» позиционируется как семейный медицинский центр, а это значит, что у вас представлены самые разные направления педиатрии, вплоть до детской стоматологии. Расскажите подробнее: какие услуги могут получить у вас маленькие пациенты?

– Педиатрия, или детское отделение, у нас охватывает все базовые потребности. В нём работают состоявшиеся и известные в Наро-Фоминске и округе педиатры, которые являются ещё и неонатологами, то есть могут сопровождать малыша с первых дней жизни.

Работают очень опытные, сильные неврологи, функциональные диагносты, дерматологи, детские лоры, детские травматологи-терапевты, детские урологи и гинекологи, детские физиотерапевты и массажисты.

Широко представлена служба выезда детских врачей на дом: выезжают педиатры, неврологи, травматологи-ортопеды.

Недавно мы открыли детское стоматологическое отделение, где также ведут приёмы опытные и интересные молодые стоматологи: терапевты и детские стоматологи-хирурги. Мы всё сделали, чтобы маленьким пациентам было интересно и нестрашно в кресле у врача: все наши детские стоматологи прошли обучение и имеют сертификаты и по методике «Адаптационных приёмов».

Если говорить конкретно о детской стоматологии, то проще сказать, чего не могут наши врачи. Мы стараемся для наших маленьких пациентов и их родителей, чтобы посещение доктора было приятным и полезным.

С ноября 2024 г. мы открываем ещё и новое направление в детской стоматологии – лечение под наркозом и седацией. Эта услуга будет доступна как для взрослых, так и для детей.

Под седацией и наркозом мы будем проводить сложные виды лечения, при этом снова приветствуем игровой момент: малыши выбирают газ с определёнными ароматами для погружения в лёгкий сон, где ребё-

нок будет видеть исключительно сказочные и приятные цветные сновидения.

– В клинике представлен широкий спектр диагностических возможностей как для детей, так и для взрослых. Можно подробнее?

– В клинике представлены все виды диагностических возможностей для взрослых и детей:

- рентген-диагностика на автоматизированном роботе-рентгене, с высокой чувствительностью и минимальной лучевой нагрузкой на пациента, благодаря чему мы можем обследовать детей с рождения. На оборудовании можно проводить уникальную комплексную диагностику при сколиозах, деформирующих заболеваниях крупных суставов;
- флюорография;
- конусно-лучевая КТ-диагностика стоматологических и лор-заболеваний в формате 3D. По всем видам рентгенографии и КТ-диагностики на базе нашей клиники можно получить второе экспертное мнение из Научно-практического клинического центра диагностики и телемедицинских технологий Департамента здравоохранения города Москвы, с которым у нас заключён договор;

• ультразвуковая диагностика всех органов и систем на аппаратах экспертного класса Mindray во взрослом и детском отделениях;

• функциональная диагностика – ЭЭГ, ЭКГ, УЗИ (ЭХО) сердца, Холтер, СМАД, велоэргометрия, спирометрия (ФВД – функция внешнего дыхания), дуплексное исследование сосудов верхних и нижних конечностей;

• эндоскопическая диагностика ЖКТ: ФГДС (гастроскопия), колоноскопия (ФКС), в том числе и под наркозом (только для взрослых пока);

• пункции и биопсии (взрослое отделение);

• системы диагностики стоп-Podoscan – взрослым и детям;

• клиничко-лабораторная диагностика – все виды анализов, лабораторные тесты.

– Без анализов в современной медицине – никуда! Вы работаете с двумя авторитетнейшими лабораториями области, но недавно была открыта собственная современная лаборатория. Какие анализы у вас можно сделать в формате «здесь и сейчас»?

– Мы работаем с лабораториями «Гемотест» и CMD. В нашей клинике можно сделать клинический анализ крови, анализ на глюкозу крови, общий анализ мочи, биохимический анализ крови.

– У вас развитая амбулаторная помощь в формате «Дневной стационар», что есть отнюдь не в каждой частной клинике. Что это даёт пациентам? Расскажите об этом направлении.

– «Дневной стационар» – очень удобный и востребованный формат медицинской помощи: особенно он актуален для тех пациентов, кто хотел бы поправить своё здоровье, но при этом не уходить на длительный больничный. Такая помощь очень востребована среди пациентов с хроническими патологиями, которые склонны к рецидивам. Также в дневном стационаре мы оказываем плановую терапевтическую помощь пациентам, экстренную помощь, которая необходима здесь и сейчас, и профилактическое лечение по назначению врача.

– Также «очень отдельное» направление медицины – стоматология. Не зря же столько всевозможных стоматологических клиник в каждом городе! А у вас она работает как подразделение, причём и детская, и взрослая. Почему вы пришли к выводу, что это необходимо?

– Изначально нашей задачей было создание медицинского пространства, где можно было бы получить любую помощь в одном месте. И в этом смысле стоматология – базовая дисциплина. Многие стоматологи ставят «смежные» диагнозы, по качеству зубов и состоянию ротовой полости определяя, какие «сопутствующие» патологии могут за этим скрываться. Наши стоматологи работают в тесном содружестве с врачами в области гастроэнтерологии, терапии, отоларингологии. Все области медицины связаны между собой, и стоматология только подтверждает это правило.

– К вам идут не только «за здоровьем», но и «за красотой». Какие услуги предлагают ваши косметологи?

– Мы считаем, что здоровье, красота и молодость невозможны друг без друга. Мы предлагаем своим пациен-

там только безопасные и эффективные методики, которые хорошо зарекомендовали себя во всём мире. Это все виды инъекционных методик: плазмотерапия, биоревитализация, ботулинотерапия, контурная пластика, коллагеностимуляция, нитевой лифтинг. А также самые современные аппаратные технологии: фракционная лазерная шлифовка кожи, АРТ-омоложение, SMAS-лифтинг, устранение сосудистых и пигментных патологий на лице, микротоковая терапия. Наши специалисты с успехом решают проблему акне. В клинике можно получить все виды уходовых процедур: ультразвуковые чистки, различные пилинги, маски и массаж лица и зоны декольте. В отделении косметологии нашей клиники развивается очень актуальное на сегодня направление-трихология. С помощью аппаратной и лабораторной диагностики, а также с применением современных методов лечения, высококвалифицированный врач-трихолог поможет вылечить волосы и кожу головы, остановить их выпадение, устранить причины, вызвавшие заболевание, вернуть волосам здоровое сияние.

– Какова специфика работы в относительно небольшом городе? Не планируете ли расширение географии?

– Мы только в начале пути: клинике «Хороший Доктор» в декабре исполнится год. Но это уже был большой опыт, который показал, на что способна современная медицина, когда в одном месте собирается настоящая команда единомышленников и во главе стоят сильные управленцы – владельцы бизнеса.

За год мы очень многое успели, но ещё больше предстоит нам воплотить. Нам есть ещё над чем работать и какие проекты запустить на базе «Хорошего Доктора».

– Кто ваши пациенты, откуда они: только ли из Наро-Фоминска? Как они находят вас, а вы – их? Много ли в вашей базе постоянных клиентов? Почему они выбирают клинику «Хороший Доктор»?

– К нам приезжают пациенты не только из Наро-Фоминска, но и из регионов. Каждый пациент едет за «своим» врачом, а врачи у нас самые лучшие. И нас выбирают, потому что в клинике собрано созвездие самых сильных экспертов, имена наших врачей не нуждаются в отдельном представлении.

– Предусмотрено ли у вас обслуживание по ОМС?

– Да, нас включили в перечень медицинских организаций, оказывающих медицинскую помощь в рамках ОМС на 2025 год.

Кстати, есть и ещё хорошие новости: клиника «Хороший Доктор» запустила новую программу, делающую высокотехнологичное и дорогостоящее лечение более доступным для пациентов. Теперь есть возможность оформить рассрочку на лечение, что позволит пациентам заботиться о своём здоровье без лишних финансовых нагрузок.

В рамках программы клиника берёт на себя процентные обязательства по банковскому договору в течение первого года обслуживания.

– Каковы ближайшие и перспективные планы клиники?

– Мы планируем выйти на профилактические осмотры для взрослого и детского населения, диспансеризацию, оказание медицинских услуг по ДМС и ОМС. В перспективе – создание отделения медицинской реабилитации для восстановительного лечения и ЛФК.



«НАРХОЗСТРОЙ»: инновационные решения в деревянном домостроении



Дерево – уникальный материал. Широкие возможности древесины используются не только для строительства индивидуального жилья, но и для общественных зданий и сооружений самого различного назначения. Отели, рестораны, кафе, спортивные арены, спа-комплексы – практически любые строения с самым различным назначением и архитектурой сегодня могут быть реализованы из дерева, в том числе и те, где требуется устройство несущих конструкций сложной конфигурации.

В ряде стран есть примеры строительства деревянных многоэтажных многоквартирных домов в 9–10 этажей. В России также на государственном уровне планируется развивать деревянное многоэтажное строительство жилых домов. Минстроем РФ и МЧС утверждён план развития деревянного домостроения, уже существуют пилотные проекты и возводятся объекты: общественные и жилые здания от 3 до 12 этажей из перекрёстно-клеёной древесины (CLT), многослойного клеёного бруса и такого же материала из шпона (LVL).

Россия по-прежнему обладает большим потенциалом развития лесопромышленного комплекса и имеет богатый исторический опыт деревянного домостроения.

ИННОВАЦИИ ДЛЯ УНИКАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Одним из ведущих экспертов и новаторов в области деревянного домостроения в России является компания «Нархозстрой», имеющая более 30 лет стажа в отрасли. На счету компании – не только множество реализованных проектов частных домов, но и десятки общественных и коммерческих объектов различного назначения. Это рестораны, кафе, мини-отели, спа-комплексы, а также коттеджные посёлки.

Основная специализация компании – дома из клеёного бруса премиального качества собственного производства. Клеёный брус на сегодняшний день – самый стабильный конструкционный строительный материал из дерева, обладающий при этом прекрасными теплоизоляционными свойствами. Кроме того, клеёный брус имеет самое ценное для человека свойство жилища – экологичность. А процесс строительства делает клеёный брус очень привлекательным и рациональным материалом, так как не требует многоэтапной

отделки и представляет собой фактически готовое строение для проживания уже после сборки сруба.

Продолжая семейное дело деревянного домостроения, начатое прадедом, Семёном Яковлевичем Туркиным, в 1920 году, нынешний собственник и руководитель компании «Нархозстрой» Александр Иванович Туркин вот уже на протяжении 30 лет совершенствует технологию производства клеёного бруса. Любовь к своему делу, исследовательский опыт и неустанный поиск новых лучших решений, результатом которых являются собственные запатентованные разработки и изобретения Александра Ивановича, которые позволяют компании «Нархозстрой» успешно внедрять инновации, открывать новые возможности использования клеёного бруса в современном домостроении и реализовывать самые яркие и уникальные архитектурные проекты. Примером одного из них является отель LesArt Resort.

АРХИТЕКТУРНОЕ ПРЕОБРАЖЕНИЕ LESART RESORT

Речь пойдёт о постройке нестандартных объектов на территории парк-отеля LesArt Resort в Подмоскowie. По заказу владельцев отеля компанией «Нархозстрой» всего за четыре месяца был спроектирован и построен ряд необычных архитектурных объектов, ставших визитной карточкой и лицом LesArt Resort.

Это банкетный зал «Бельведер» и павильон открытого бассейна, ставшего частью спа-комплекса «Лагуна».

Оба здания демонстрируют широчайшие возможности современного строительства из деревянных конструкций, которые отличаются высоким качеством исполнения, надёжностью и гармонично вписываются в естественный природный ландшафт отеля LesArt Resort, составляя единый архитектурный ансамбль.

БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ «БЕЛЬВЕДЕР»

Зал общей площадью 1100 кв. метров и вместимостью 400 человек представляет собой отдельно стоящее здание с панорамными окнами и остеклением крыши, которое стало возможным благодаря разработке уникальных конструктивных решений – диагональных удерживающих элементов – подкосов. Они выполняют роль передаточного звена между ногами стропил и несущими элементами. Соединив затяжку и подкосы, получают ферму – весьма крепкий элемент. Даже при наличии большого пролёта ферма надёжно выдерживает все нагрузки.

Свойства используемого стекла позволяют сохранять тепло внутри строения, а прозрачная крыша обеспечивает максимальное естественное освещение в любое время года.

Основой здания специалисты компании «Нархозстрой» сделали массивные клеёные балки и колонны, способные выдерживать большие снеговые нагрузки. Но, несмотря на внешнюю мощь строения банкетного зала, благодаря удачным архитектурным идеям интерьер здания оставляет ощущение бесконечного пространства, лёгкости и воздушности, слияния с окружающим ландшафтом, а деревянные потолочные балки придают залу уют и теплоту.

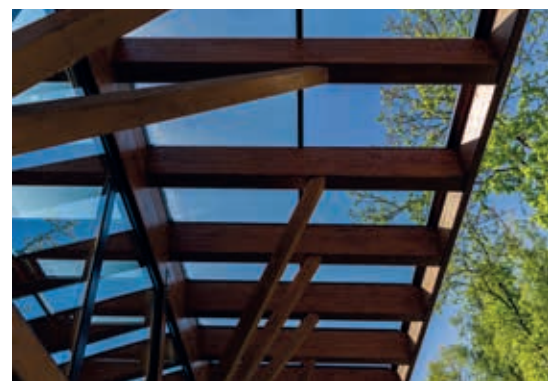
Светлый, просторный и экологичный банкетный зал раскрывает всё великолепие природных материалов. Филигранные несущие конструкции из дерева, задающие ритм интерьеру, гармонично сочетаются с панорамным остеклением и деталями из металла.

Строительство банкетного зала «Бельведер» в отеле LesArt Resort подтверждает, что клеёная древесина способна принимать почти любую форму и имеет высокую несущую способность, что является её важнейшим достоинством.

Кроме того, отдельно было уделено внимание и оформлению территории LesArt Resort с использованием малых архитектурных форм: беседки, качели, арт-объекты, оригинальные деревянные лавочки также были спроектированы, изготовлены и смонтированы специалистами компании «Нархозстрой».

ПАВИЛЬОН ОТКРЫТОГО СПА-КОМПЛЕКСА «ЛАГУНА»

Павильон площадью более 700 кв. метров, благодаря своей экспрессивной архитектуре – изящным деревянным балкам в сочетании с открытым бассейном – смотрится как настоящий арт-объект. Идеальная герметичность строения достигается соблюдением всех правил монтажа и высоким качеством клеёного бруса,



Важные достоинства клеёной древесины – способность принимать почти любую форму и иметь высокую несущую способность. «Нархозстрой» работает с разными породами дерева зимней рубки: елью, сосной, лиственницей, кедром.



а панорамное остекление объединяет здание с открытым круглогодичным бассейном, который расположился как внутри павильона, так и снаружи, на улице. Такая архитектура потребовала специального конструкторского решения. В целях максимальной надёжности и комфорта посетителей бассейна были внедрены собственные разработки инженеров компании «Нархозстрой». Они позволили использовать панорамное остекление и сохранить тепло внутри здания бассейна, что очень важно в зимний период. Конструкторские решения и качество клеёного бруса не только позволили решить задачу энергоэффективности здания бассейна, но и сделали его эстетичным и привлекательным местом отдыха для гостей отеля, которые могут наслаждаться видами за панорамными окнами, отдыхая внутри павильона в комфортных креслах или плавая в бассейне в любое время года.

Оба возведённых компанией «Нархозстрой» здания соответствуют общемировому тренду на экологичность и экоматериалы и при этом оставляют ощущение совершенства современных технологий строительства, благодаря чему и стало возможным осуществление данного проекта.

Для банкетного зала «Бельведер» и павильона «Лагуна» были разработаны свои уникальные архитектурные решения, которые повлекли внедрение инноваций и нестандартных решений как при производстве клеёного бруса, так и при строительстве. Большое сечение клеёного бруса и большой размер пролётов потребовали новых технологических решений, которые были успешно реализованы компанией «Нархозстрой» с учётом всех потребностей и запросов заказчика, включая га-



рантию надёжности для общественных сооружений и требований, предъявляемых к ним в силу того, что одновременно в таких помещениях могут находиться сотни и даже тысячи людей.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Безусловно, производство подобных сложных и уникальных объектов возможно лишь с использованием высоких технологий, специализированного современного оборудования и инновационных решений.

Для своих проектов «Нархозстрой» использует только клеёный брус, произведённый на собственном заводе, который представляет собой современный производственный комплекс. Новейший деревообрабатывающий завод с полным циклом производства позволяет производить клеёный брус премиального качества.

Производство полностью автоматизировано, оснащено современным высокоточным оборудованием, что исключает

человеческий фактор. Предприятие располагает четырьмя автоматизированными деревообрабатывающими линиями производительностью более 1500 куб. м в месяц, сушильными камерами INCOPLAN, четырёхсторонними станками Rex, собственными заточным и механическим цехами.

Кроме установленных стандартов, также применяются собственные уникальные технологии и изобретения, на которые получены патенты и сертификаты. Компания имеет 4 патента на изобретения в области производства клеёного бруса, 14 сертификатов в области проектирования и строительства домов «под ключ», а также награждена более 50 дипломами как участник отраслевых выставок и мероприятий.

Завод «Нархозстрой» отличается высокой культурой деревообрабатывающего предприятия. Технологический цикл производства клеёных деревянных конструкций доведён до совершенства благодаря наличию современного оборудования ведущих производителей Германии, Ита-

«Нархозстрой» —
эксперт в
домостроении
и надёжный
партнёр».



«Нархозстрой» –
эксперт в
домостроении
и надёжный
партнёр – более
30 лет
в отрасли.

Очень интересным стал проект современного семейного отеля «Журавли» в Анапе. Он представляет собой отдельно стоящий корпус из клеёного бруса с бассейном.

Усадьба ЗееХоф (Boutique Hotel Seehoff) – по-своему уникальный проект,

ГОДА – 2024» и победителем премии в номинации «Строительство. Лидер отрасли 2024 г.».

А также прошла процедуру аккредитации как профессиональный производитель и застройщик, проводимую Ассоциацией деревянного домостроения



лии и Швеции. В компании создан строгий административный и технический много-ступенчатый контроль качества на всех этапах производства и выполнения строительных работ.

Технологии «Нархозстрой» открывают новые возможности в проектировании и строительстве домов из клеёного бруса. Сегодня производственные мощности компании позволяют производить стеновой конструкционный брус сечением до 500 мм. Основные профили производимого бруса – немецкий («гребёнка»), финский и разработанный по собственной и запатентованной технологии профиль «Нархозстрой».

ОТ ЭКОПАРКА ДО ФАМИЛЬНОЙ УСАДЬБЫ

Сегодня сектор B2B и социально значимых общественных объектов занимает значительную долю заказов компании «Нархозстрой».

За последние 20 лет компания накопила большой опыт участия в различных проектах, решая для своих заказчиков самые разные архитектурные и производственные задачи. Это были коттеджные поселки, рестораны и банкетные залы, спортивные сооружения, банные и спа-комплексы, отели и гостевые дома, эко-фермы и фамильные усадьбы.

С одним из самых интересных реализованных проектов, отелем LesArt Resort, мы познакомили вас в этой статье. Конечно, отдельного внимания заслуживают и другие объекты, спроектированные и построенные компанией «Нархозстрой».

выполненный в стиле бутик-отеля. Пожеланием заказчика было сделать акцент на запоминании места и реализовать ту концепцию, которая позволит предоставлять сервис большого отеля, сохраняя тёплую атмосферу и домашний уют. Он включает в себя камерные гостевые домики и здание кафе, возведённые на берегу Рузского водохранилища, и многие другие проекты, каждый из которых требовал своих индивидуальных инновационных решений.

ШОУРУМ «НАРХОЗСТРОЙ»:

В шоуруме «Нархозстрой» на площади 800 кв. м представлены образцы изделий компании собственного производства, применяемых строительных материалов и технологий.

Московская область, Наро-Фоминский округ, д. Симбухово, завод «Нархозстрой».

Колоссальный опыт и профессионализм специалистов компании «Нархозстрой» подтверждают, что возможности использования клеёного бруса в архитектуре практически неограниченные. На предприятии трудятся архитекторы, дизайнеры, конструкторы, инженеры, строители и специалисты-производственники. Используя опыт и мастерство в сочетании с современным оборудованием и технологиями, можно создать и воплотить самые смелые мечты, сочетающие в себе уникальные параметры архитектурных и конструкционных решений.

В 2024 году компания «Нархозстрой» отмечает юбилей – 30 лет в отрасли, – который ознаменовался двумя значимыми событиями: компания стала лауреатом премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ

(АДД), получив статус «золото». Коллеги и профильные специалисты высоко оценили уровень производства и качество клеёного бруса «Нархозстрой» и отметили, что 30 лет стажа компании являются очень ценным и важным опытом для развития отрасли деревянного домостроения в целом.

Исследовательская деятельность и внедрение новых разработок компанией «Нархозстрой» подтверждают, что инновационные решения в деревянном домостроении имеют большой потенциал и ведут по пути развития и совершенствования технологий деревообрабатывающей и строительной отраслей в России.

*За 30-летний опыт работы
в сфере домостроения*

*«Нархозстрой» реализовал
более 5000 проектов.*

*Каждый из них отражает
индивидуальность владельцев
и мастерство специалистов
компании. Дома производства
«Нархозстрой» построены
во многих уголках России,
а также за рубежом: в
Германии, Италии, Ирландии,
Казахстане и других странах.*

Мария Голубкова (Власова): «Профессия риелтора сама меня выбрала!»



У нас в гостях – агент по недвижимости с более чем 20-летним стажем, большой энтузиаст своей профессии и очаровательная женщина Мария Голубкова (Власова).

– Мария, вы долгое время трудились в небольшой риелторской компании, а недавно перешли на работу в крупную: какие преимущества вы для себя в этом увидели?

– В недвижимости я 21 год. Долго работала в камерном агентстве недвижимости, потом приняла выгодное предложение от крупной компании. В большом коллективе работать интереснее. У меня есть проект по ведению социальных сетей для агентов недвижимости, для развития личного бренда, получения заявок по продажам, покупке и оформлению объектов недвижимости по социальным сетям, и сейчас я активно развиваю свой обучающий продукт для агентов. С нынешней большой командой мы работаем и развиваемся в социальных сетях.

Это одно из магистральных направлений моей жизни, которые я реализую.

– Когда вы начинали деятельность в профессии агента по недвижимости, в нашей стране этому точно ещё нигде не учили, значит, вы получили базовое образование в другой области? Почему решили избрать эту профессию, как пришли в неё? Чем она вас привлекла?

– Профессия, наверное, сама меня выбрала! Я была студенткой второго курса юридического факультета РГСУ, когда мне предложили работу в районном земельном комитете. Это направление тесно связано с недвижимостью. Проработала в госдолжности около двух лет, занималась судебными вопросами. Потом получила предложение перейти в агентство недвижимости. Согласилась из-за существенной разницы в оплате. И там я действительно нашла себя, своё призвание. Я думаю, это судьба!

– Всякий ли более-менее образованный человек может стать, как принято считать, риелтором? Какие качества важны для успешности в этой профессии? А кому она противопоказана?

– Работать в этой сфере сможет, конечно, не каждый. Риелтору нужны глубокие познания в юридической части и в части продаж. А вообще, мы, риелторы, – и продавцы, и психологи, и юристы, и переговорщики, а иногда и рыночные торговцы (когда приходится торговаться с покупателями и с продавцами по поводу стоимости недвижимости).

Сейчас очень много базовых курсов для агентов недвижимости, обучающих продуктов. Есть классные педагоги, которые готовят с нуля, показывают техники. Этому всему можно и нужно обучаться. Но то, что необходимо риелтору обязательно: коммуникабельность, грамотная речь, общительность и умение найти подход к разным клиентам, вести переговоры и договариваться. Ну и любовь к людям, умение и желание взаимодействовать с ними. А насчёт противопоказаний: пробовать себя в профессии никому не заказано, если кто-то имеет такое желание – пусть делает! Вопрос: насколько эта профессия откликается человеку и насколько он в ней будет успешен? Не все любят и хотят взаимодействовать с большим количеством людей и работать в режиме постоянной многозадачности. Вот у меня на сегодня порядка 30 сделок в работе, и я могу ответить каждому клиенту на любой вопрос в любой момент.

Я своих клиентов постоянно поддерживаю, консультирую. Риелтор – это почти как доктор. Вот вы приходите к врачу и честно рассказываете, что со здоровьем не так, ничего не скрывая, иначе он назначит неправильное лечение. И с недвижимостью так же: агенту лучше рассказать всё как есть. Исходя из этого, он составит верную стратегию.

В общем, не всем по темпераменту подходят такая интенсивность общения и многозадачность.

– Есть ли у вас в работе принципы, которые вы соблюдаете неукоснительно?

– Я этот принцип называю «экологичность». Это умение договориться с людьми честно, без подводных камней, обсуждая открыто все детали, включая стоимость услуг и вознаграждение других агентов, если они присутствуют в сделке. Я стараюсь быть максимально честной со своими клиентами всегда, при любых обстоятельствах. Потому что профессия агента по недвижимости в глазах многих россиян, научных горьким опытом, имеет, увы, дурную репутацию. И есть, к сожалению, «коллеги», которые продолжают её компрометировать. Профессия непростая, мы честно зарабатываем своё вознаграждение, и очень хочется, чтобы клиенты нам доверяли. Мы не только консультируем и оказываем юридическую помощь или помощь в качестве переговорщика, но часто работаем «психологом» и даже помогаем выбрать аксессуары, мебель и прочее в квартиру. Я не претендую на роль профессионального дизайнера интерьеров, но у меня часто просят совета, и я стараюсь помочь, имея определённую «насмотренность».

Моё кредо в профессии – честность и экологичность – проявляется также во многих других сферах моей жизни.

– Судя по социальным сетям, вы много учитесь, участвуете в разнообразных профмероприятиях и постоянно повышаете квалификацию. Это необходимость или желание «казаться в тренде»?

– Конечно, необходимо «быть, а не казаться» в тренде: в курсе различных ипотечных программ, развития сферы риелторской деятельности, всяких инноваций. Быть в информационном поле, постоянно изучая законы, налоги, базы объектов недвижимости. Профессиональные мероприятия дают большой энергетический запас для реализации своих идей. И на них всегда приходит много инсайтов.

Постоянно улучшать свои навыки необходимо, чтобы квалифицированно отвечать на вопросы клиентов, предлагать им более выгодные условия, верную стратегию покупки-продажи, оформления недвижимости.

Недавно я организовала конференцию «Недвижимость-2024» в городе Наро-Фо-

минске. Собрала на неё более 70 агентов в лофтовом пространстве на территории «ЛофтФабрик». Мы закрыли продажу билетов за двое суток до начала мероприятия и после этого по личным связям, знакомствам ещё что-то продавали спецам, которые хотели попасть на конференцию.

Подобные мероприятия несут в себе много инновационного и необходимого в профессии.

– Вы активно общаетесь в профессиональном сообществе. Почему это для вас важно? Возможна ли дружба с конкурентами?

– Да, я сейчас пытаюсь наладить сеть взаимодействия риелторов.

И это притом что у нас очень конкурентная среда. Сложно взаимодействовать, когда все недоверчивы друг к другу. Но это возможно устранить при менее поверхностном знакомстве.

Я не люблю слово «конкуренты», предпочитаю термин «коллеги». Про-



фессиональное сообщество очень важно развивать, выстраивать систему взаимодействия. Мы очень часто проводим совместные сделки и можем друг другу помогать, консультироваться с коллегами в вопросах, в которых сами менее компетентны, и советовать что-то сами. Выигрывают от этого наши клиенты и репутация профессии в целом. Поэтому обязательно нужно создавать сообщество, дружить с другими агентами по недвижимости, взаимодействовать, общаться.

– Каковы ваши сильные стороны как специалиста? Почему клиенту выгодно обращаться к вам?

– У меня высшее юридическое образование, а в сфере недвижимости я третье десятилетие. У меня солидная база клиентов и пул благодарных отзывов от них,

большой опыт взаимодействия со службами и организациями, проведения сложных сделок.

– Обычно у риелторов есть чётко очерченный территориально круг профессиональных интересов. Каков ваш?

– Раньше круг работы риелторов ограничивался, как правило, физически доступной территорией, но сейчас вполне можно проводить сделки с другими регионами, не выезжая в командировки. Сегодня технически возможно провести сделку в любой точке страны. У меня были сделки в Республике Бурятия, в Ростовской области, в других регионах, а сейчас в работе объекты в Курской и Калужской областях. Но основное направление – это, конечно, Наро-Фоминский район, Новая Москва; или, если брать пошире, столица и Подмосковье.

– Представители вашей профессии больше всего работают тогда, когда все отдыхают: в выходные, в праздники. Вас это не напрягает? Находите ли при таком режиме время для хобби, семьи, милых женских пустячков? Чем увлекаетесь?

– Конечно, нахожу время! Это даже удобно, что зачастую в дневное время и в будни у меня более свободный график. Я могу сходить в разные бьюти-салоны, занимаюсь вокалом, спортом, хожу на тренировки. Ну и, соответственно, график своих рабочих встреч я выстраиваю вокруг своего личного расписания, а его гибко подстраиваю под рабочие нужды. Чётко бронируемое время – это сделки и судебные процессы. Всё остальное мы планируем сами, и тут важна самодисциплина. Ну да, выходные у нас зачастую получаются рабочими, особенно летом, когда клиенты приобретают загородную недвижимость. Но я уже давно ввела себе чёткое правило, что воскресенье – мой законный выходной, все показы осуществляю в субботу и в вечернее время по будним дням.

– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

– Планирую запустить проект обучения агентов по недвижимости в социальных сетях. Сейчас я веду обучение агентов своей компании: упаковываем аккаунты, придумываем, как разнообразить контент, где его брать, что показывать и рассказывать, а что – нет, в соцсетях. Учимся писать посты, выгружать истории, создавать тёплые взаимоотношения с нашей аудиторией. Рассказываю, как и какой подавать материал, где брать интересные идеи для контента.

Также хочу поехать на Российский жилищный конгресс и в дальнейшем планирую быть спикером на больших мероприятиях по недвижимости. Вступаю сейчас в Гильдию риэлторов Московской области и в Российскую гильдию риэлторов, формирую профессиональное сообщество в Наро-Фоминске. Планов и задумок – море!

НИКОЛАЙ ДЫКАНЬ, HEALTH & NUTRITION: «Здоровье и безопасность потребителя – наш приоритет номер один!»

«Простоквашино», «Актибио», «Актимуно», «Био-Баланс», «Даниссимо», «Растишка», «Тёма», напитки на растительной основе Planto и другие – вкусные и полезные молочные (и не только) продукты под этими брендами любимы и маленькими, и взрослыми россиянами. Производителем всех этих брендов является компания Health & Nutrition (H&N, в недавнем прошлом – российское подразделение Danone), входящая в топ-5 лидеров пищевого сектора страны. По данным «Рейтинга FMCG-брендов NTECH-500 2023», H&N заняла на российском рынке второе место в категории «Молочная продукция» и третье в категории «Детское питание» и успешно движется к лидерству. Health & Nutrition владеет 12 заводами, производящими молочные продукты и напитки на растительной основе. Среди молочных компаний России у неё одна из самых широких географических представленностей, практически по всей стране: от Калининграда до Камчатки. В Московской области это молочный комбинат Health & Nutrition в городе Чехове, основанный в 1998 году и крупнейший в компании. С его директором Николаем Дыканем мы побеседовали.



– Николай Николаевич, что представляет собой ваше производство сейчас: площади, здания, оборудование... За последний год производство выросло на 25% – благодаря чему это стало возможным?

– Наш завод – единственное предприятие в России, которое компания Danone в своё время построила с нуля, в чистом поле. Территория предприятия – 52 га. Производственными зданиями занято порядка 20 га. Также на нашей территории располагаются артезианские скважины: мы сами добываем воду и используем её на предприятии.

Комбинат отвечает самым строгим требованиям к современному производству молочных продуктов. Наше технологическое оборудование – это самые современные линии, у нас высокий уровень автоматизации производства. Сначала были автоматизированы питьевые линии, затем реализован проект по автоматизации «ложковых», а сейчас воплощается проект по автоматизации укладки продукции в конце линии на поддоны.

Если говорить про нашу продукцию, мы можем похвастаться широтой спектра. У нас есть и традиционные молочные продукты, которые представлены молоком питьевым пастеризованным формата 1,4 литра, и современные молочные продукты: творожные десерты, йогурты. Про-

изводим и функциональные напитки, такие как Actimuno, для детей и взрослых.

На вопрос о возросших объёмах производства отвечаю так: в значительной степени это связано с тем, что у компании изменилась стратегия. Мы сегодня обращаем внимание не только на маржинальность нашего портфеля, но и на объёмы продаж, с которыми, соответственно, связаны и объёмы производства.

– А если посмотреть с точки зрения потребителя, что изменилось?

– Повысилась востребованность нашей продукции со стороны покупателя, и, как следствие, выросли объёмы продаж и производства.

– Но ведь для того, чтобы объёмы потребления выросли, нужны определённые усилия со стороны производителя или изменение внешних условий. Либо вы предлагаете какие-то новые продукты или маркетинговые ходы, либо, например, ушли с рынка конкуренты...

– Нет, конкуренты наши никуда не делись; более того, они динамично развиваются. Наш сегмент рынка – остроконкурентный, поэтому мы не можем себе позволить застояться. Тут сыграло роль несколько факторов. С одной стороны, у нас в ассортименте появились в этом году удачные новинки. Одна из них, очень

хорошо себя показавшая, – йогурт «Простоквашино греческий». С другой – маркетинговая политика нашей компании положительно повлияла на спрос. Повлияли и внешние условия: на 5% за последний год выросло потребление молочных продуктов в целом.

– Комбинат «Чеховский» – целый «молочный город»? Расскажите, пожалуйста, о его «населении»: наверное, коллектив очень многочисленный? Какие специалисты у вас работают, какой квалификации? Откуда они в основном: из ближайших населённых пунктов, из Москвы?

– Про город абсолютно точно подмечено, и не только из-за масштабов земельного участка. На нашей территории, помимо непосредственно нашего производства, находится компания, которая производит для нас бутылки под питьевые продукты Actimuno. Здание, в котором она располагается, принадлежит нам, компания его арендует и размещается там со своими технологическими линиями, лабораториями и техслужбой.

Также на нашей территории располагается логистический распределительный центр, управляемый не нами, а другой компанией.

А непосредственно производство свежих молочных продуктов – это наша компания Health & Nutrition. На нашем комбинате работает порядка 500 человек.



Такое относительно небольшое, в сравнении с масштабом производства, количество сотрудников с огромным «молочным городом» справляется, в том числе и благодаря высокой автоматизации. При этом из полтысячи человек около 400 – наши сотрудники.

Ещё примерно 100 работает на аутсорсинге. Они занимаются сборкой палет с готовой продукцией и оперируют ли-

ниями на так называемом копакинге. Это участок, где наш продукт «дорабатывается»: например, на уже готовый десерт «надевается» топเปอร์ с печеньем. Или же наш продукт упаковывается в специальную картонную оболочку и под неё закладываются призы.

Если говорить про распределение сотрудников по месту жительства, порядка половины нашего персонала проживает в Серпухове и Серпуховском городском округе, ещё около 40% – в Чехове и районе; и примерно 10% – в Подольске. Про уровень квалификации: мы – современная, динамично развивающаяся компания, и требования к персоналу у нас высокие. Одно из самых главных требований: нам нужны люди неравнодушные и готовые развиваться, осваивать новые знания и компетенции.

– Как вы готовите кадры? Какие ещё требования к ним? Есть ли обучение, повышение квалификации?

– С точки зрения привлечения кадров мы ориентируемся на людей, которые уже обладают теми или иными компетенциями. В этих целях тесно взаимодействуем с учебными заведениями, готовящими специалистов нашего профиля, в первую очередь с Чеховским механико-технологическим техникумом молочной промышленности, расположенным в селе Новый Быт. Там готовят профильных специали-

ми, регулируемых российским законодательством. Люди, управляющие этими объектами, обязаны иметь определённые знания и проходить аттестацию в госорганах.

Работники, которые под эти законодательные требования не подпадают, проходят обучение по внутренней программе развития сотрудников. У нас для них определены компетенции и уровни развития в рамках этих компетенций. Для каждого сотрудника существует индивидуальный план развития, по которому он и движется.

– На сегодня ваш завод выпускает широкий ассортимент молочной продукции под известными брендами, причём 90% продукции относится к категории здорового питания. Расскажите подробнее о том, что производит ваш завод, и о последних новинках, выпускаемых на нём, о новых технологиях.

– Весь производимый нами ассортимент делится на две группы: питьевые продукты и так называемые «ложковые». К питьевым относятся йогурты, функциональные напитки, такие как Actimuno, и молоко пастеризованное. А «ложковые» продукты – йогурты и разнообразный творог, включая творожные десерты. Творог выпускаем разный: от 0% жирности до 5%. И да – 90% выпускаемой нами продукции из разряда здорового питания.

При этом у нас достаточно большой ассортимент десертов, творожных и йогуртовых.

Если говорить про новинки, сейчас у нас хедлайнер – йогурт «Простоквашино греческий», о котором я уже упоминал. Он демонстрирует очень хорошие результаты: мы уже к середине года в два раза превзошли ожидания от этого продукта, которые изначально закладывались при его запуске. И сейчас на стадии проработки – инвестиционный проект по расширению производственных мощностей для производства этого продукта.

– А в чём его преимущества? Чем он так полюбился покупателям?

– Во-первых, он абсолютно натуральный: состоит из сливок, сепарированного творога и йогуртовой культуры. Правильная комбинация этих ингредиентов плюс нежная текстура, которой мы добиваемся благодаря нашему оборудованию, позволяют этому продукту быть и полезным, и очень приятным на вкус.

– А почему «греческий»? В его основу заложены какие-то аутентичные рецепты?

– Безусловно. Он производится по классической рецептуре греческих йогуртов, в основе которой – молоко и уникальная йогуртовая культура. Кроме того, в нём больше молочного белка, чем в обычных йогуртах.

Наша компания очень давно намеревалась его производить, но, в силу разных причин, раньше этого не произошло. А с нынешними возможностями мы себе позволили это сделать.

– С какими трудностями сталкивается производство в текущих условиях и как эти трудности преодолеваются?

– Если говорить про трудности, ключевая у нас одна: обеспечение запасными частями для оборудования. И у нас в компании реализуется большая программа, в рамках которой мы занимаемся поиском альтернативных источников поставки и производства запчастей. В первую очередь ориентируемся на поиск вариантов производства этих комплектующих на территории РФ. А то, что мы в настоящее время не можем найти в нашей стране, ищем в дружественных странах: в Китае, Индии, Турции.

До этого перед нами стояла серьёзная задача по поиску альтернативных поставщиков упаковочных материалов, так как на 2022 год значительная доля материалов привозилась из-за рубежа. Но в настоящее время мы с этим вопросом справились. Сегодня наше предприятие вместе с другими лидерами пищевой индустрии выступает как мощный катализатор развития технологий по производству отечественных упаковочных материалов.

Самой большой проблемой была платинка, крышечка на бутылочку Actimuno. До санкций мы её возили из Австрии. В настоящее время её производство полностью локализовано, есть два поставщика, которые освоили технологию производства платинки, добившись того, чтобы она припаивалась определённым образом, оставляя бутылочку герметичной и в то же время легко открывающейся.

– Получается, что вы тоже косвенно участвуете в программе импортозамещения?

– Не косвенно, а напрямую участвуем.

– Но ведь вы с момента создания производили молочные продукты из отечественного сырья?

– Это верно, вот сейчас перед нами стоит ещё один вызов: поиск альтернативных поставщиков ферментов для наших продуктов. Сердцем каждого кисломолочного продукта является фермент, или, в просторечье, закваска, причём, как правило, не банальная, а многокомпонентная – это сочетание нескольких микроорганизмов, от наличия и пропорции которых зависят кислотность и текстура. Пока ещё мы получаем эти ферменты из-за рубежа, но активно работаем над поиском ресурсов для их локализации или альтернативных источников поставки.

– С момента создания вы выдерживаете высочайшие стандарты качества



и пищевой безопасности как всего производственного процесса, так и самих выпускаемых продуктов. На комбинате выстроена уникальная система контроля качества и пищевой безопасности. Расскажите, из каких этапов состоит этот контроль, какие технологии при этом применяются? Есть ли что ещё улучшать в этой области?

– Вы правы, у нас очень высокие стандарты пищевой безопасности и культуры качества. В первую очередь потому, что всегда, во все периоды существования компании, как и сегодня, здоровье и безопасность потребителя являются нашим приоритетом номер один. В качестве основного принципа компании провозглашён фокус на здоровье человека – нашего потребителя. Поэтому компания вкладывает большие средства и уделяет постоянное внимание этому вопросу. У нас контролируются не только технологические процессы, и не только на нашем предприятии. Высокие требования к поставщикам сырья. Работает специальный отдел по закупкам молока, который, помимо закупки сырья, ведёт совместные программы по контролю и улучшению качества с поставщиками-фермами. Если по результатам входного контроля мы видим какие-то отклонения, даже в рамках параметров молока высшего сорта, некую динамику в показателях в неправильную сторону, мы оперативно реагируем. Сотрудники нашего молочного отдела выезжают на фермы, проводят аудит. Часто они это делают и по запросу самих партнёров: хозяйства обращаются к нашим специалистам, чтобы они приехали, посмотрели и дали рекомендации, что улучшить, чтобы коровы были здоровы и счастливы, а молоко, которое они дают, соответствовало самым высоким требованиям. После того как сырьё попадает к нам на предприятие, и не только молоко, а все ингредиенты, весь дальнейший процесс очень жёстко

и тщательно контролируется. Под контролем – каждый параметр ингредиентов и полуфабрикатов на всех стадиях производства, каждый этап технологического процесса.

Что делает человек, что происходит на оборудовании – всё постоянно проверяется, чтобы продукт на выходе получился таким, как мы ожидаем: и по качеству, и по пищевой безопасности.

И ещё: на территории нашего комбината есть целый «пилотный» завод, на котором создаётся прототип каждого нового продукта в небольшом (относительно промышленного производства) объёме, проводятся его тестирования. До того как всё станет идеально и будет проверено много раз, ни один новый продукт в «большое производство» не допускается.

– Молочное производство – это прежде всего молоко, фермы. Кто ваши поставщики? Трудно ли ими стать?

– Поставщиков у нас достаточно много, и география по ним обширная. На севере это Вологодская, Кировская области, на юге – Смоленская, на западе – Тверь и Псков, а на востоке мы доходим до Пензы.

– А в Московской области для вас не хватает молока или оно не подходит по качеству?

– Конечно, не хватает: мы сегодня перерабатываем порядка тысячи тонн молока в сутки. С другой стороны, и конкуренция на рынке достаточно высокая: переработчиков молока много. Кроме производителей питьевого молока, творога, йогуртов и десертов, достаточно ёмким по молоку является сырное производство.

Так что поставщиков у нас много, и со всеми мы тщательно работаем. А стать нашим поставщиком и не легко, и не сложно: нужно просто соответствовать определённым требованиям. Причём, выполняя наши требования, сами производители

получают возможность и увеличивать объёмы производства молока в расчёте на одну корову, и повышать его качество, то есть для них это тоже выгодно.

– Это требования непосредственно к содержанию молока – жиры, углеводы, витамины и так далее – или это требования к ферме, на которой должны соблюдаться определённые условия?

– А это взаимосвязанные вещи: если на ферме не обеспечены в должной мере санитарно-гигиенические условия содержания коров или к их здоровью не совсем правильный подход, такие животные никогда не дадут молока высшего сорта. Ведь сортность молока определяется даже не по содержанию жира и белка, а по бактериальной обсеменённости микроорганизмами. Именно это в первую очередь определяет сортность молока. И, как вы понимаете, «обмануть» этот показатель невозможно: «чистое» молоко производят

– Ну, производители непосредственно фруктовых наполнителей – российские. И к производителям фруктовых ингредиентов у нас тоже строгие требования. Прежде чем подписать договор и начать поставки, сотрудники службы качества на уровне центрального офиса проводят аудит производства, всех процессов и, только подтвердив, что всё, что поставщики у себя делают, обеспечивает безопасность ингредиентов, которые будут нам поставляться, подписывают договор.

– Мне всегда было интересно: вот эта вишня с черешней в йогурт добавляются свежими или размороженными? Как всё это происходит?

– Фруктовые наполнители к нам приходят в асептических контейнерах в виде готового пюре. То есть свежими фрукты и ягоды поступают на предприятия, которые перерабатывают их и готовят фруктовый наполнитель. А мы подключаем ёмкости с

ходит: вот из ваших ворот выезжает фура с «Простоквашино» – и сколько продукты проходят стадий до того, как оказываются на полке в нашем «магазине у дома»?

– Из наших ворот весь продукт едет в одном направлении: в логистическую компанию, которая управляет его дальнейшим передвижением. А специалисты этой компании очень тесно работают с нашим отделом продаж и, взаимодействуя, определяют потоки: куда какой продукт поедет и в каком объёме. Работают они с совершенно разными каналами: и с гигантскими сетями, и с мелкими торговыми точками.

– И ещё мне всегда было интересно: кто у вас занимается поиском новых брендов, разработкой дизайна и так далее? Есть ведь исключительно удачные находки: например, «Простоквашино» с Матроскиным!

– Это отдел маркетинга. Он у нас делится на две части. Одна занимается традиционными молочными продуктами: молоком, сметаной, творогом, кефиром. Вторая отвечает за так называемую категорию «модерн», современную: десерты, функциональные продукты и т. д. В рамках этих двух стримов они и ищут новые решения. Но бренды новые у нас не так часто запускаются, компания делает упор на развитие уже имеющихся.

Ну а когда возникает какая-то идея нового продукта в рамках имеющегося бренда, маркетологи очень тесно работают с отделом, занимающимся разработкой продукта и его рецептуры. Пока одни занимаются продуктом, другие – его дизайном, продвижением, позиционированием, ценовой политикой и т. д.

– В одном из недавних интервью вы упомянули о «больших инвестиционных планах». Можно подробнее?

– В компании разработан пятилетний план инвестиций в производство. Говоря о расширении и модернизации конкретно нашего завода: это уже упомянутое расширение производственных мощностей для изготовления йогурта «Простоквашино греческий», для чего будет устанавливаться дополнительное технологическое оборудование. А ещё есть большой многостадийный проект по автоматизации прочих производственных процессов.

– Каковы планы вашего предприятия до конца года и на более отдалённую перспективу?

– Задача у нас из года в год примерно одна и та же: обеспечить уровень сервиса при выполнении заявок наших потребителей и производить тот объём продукции, который хотят получить наши клиенты, с одной стороны. С другой – всё, что мы производим, должно быть безопасно для нашего потребителя и безупречно по качеству!



только там, где выдержаны высокие стандарты по гигиене и здоровью животных.

– И сколько у вас ферм в поставщиках? Это только крупные фермы?

– Разные. У нас нет требования, например, по количеству голов, но важен объём, который хозяйство в состоянии предоставить. Чтобы была заполнена как минимум секция в молоковозе, потому что гонять пустую машину непродуктивно.

– У вас в поставщиках ведь не только молочные фермы? Вот перед нами йогурт с киви, семечками, черносливом. К этому всему тоже предъявляются высокие требования? Эти поставщики тоже в основном российские? Хотя вот киви ведь невозможно, наверное, вырастить в России?

наполнителем к фасовочным линиям, где они смешиваются в нужных пропорциях с продуктом – йогуртом или творогом – и фасуются.

– Сырьё у вас, как мы выяснили, практически полностью отечественное, а что с упаковкой? Не возникло здесь проблем в связи с санкциями? И если да, то как вы их решали?

– Отчасти упаковка производится на нашей территории – например, бутылки для Actimuno, – а так география достаточно большая: и Ленинградская область, и Краснодарский край, разные российские регионы.

– Мои дети выросли на вашей продукции, поэтому, пользуясь случаем, хотелось бы узнать, как это вообще проис-



Производство сельхозпродукции в РФ выросло на треть за последние 10 лет, и отрасль уверенно продолжает развиваться. Какую роль в увеличении оборотов предприятий АПК играет автоматизация бизнеса? О тенденциях развития современного АПК и возможностях, которые предоставляют отечественные цифровые технологии, мы побеседовали с директором IT-компании «СИТЕК Логистика» Артуром Мухамедшиным.

– Артур, расскажите о «1C:WMS Логистика. Управление складом»: почему для предприятий АПК это решение особенно актуально и какие проблемы бизнеса оно способно помочь преодолеть?

– Для начала хочу пояснить читателю: ПО класса WMS – это система, которая управляет складскими процессами, автоматически генерирует и распределяет задачи между сотрудниками склада.

Почему 1C:WMS особенно актуальна для предприятий агропромышленного сектора? Всё просто: их продукция часто отличается особыми требованиями к хранению, короткими сроками годности и может подлежать обязательной маркировке. Грузооборот продуктового склада должен быть максимально быстрым и безошибочным, а обеспечить это при помощи «ручного» управления практически невозможно.

– Переход с бумаги в онлайн всегда даёт преимущества в скорости, сокращении ошибок и возможности анализировать большой объём данных. Хотелось бы понять принцип работы вашей системы: пожалуйста, расскажите на примере конкретной операции.

«ВКУСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ»: как внедрение WMS на складе предприятий АПК помогает масштабировать бизнес

– Основная задача WMS – автоматизировать складские процессы, управлять складом онлайн и свести к минимуму принятие решений человеком.

В WMS из учётной системы приходят данные о планируемых поступлениях и отгрузках, а затем происходит «магия»: в системе автоматически формируются задачи исполнителям, которые пошагово их выполняют.

Правила гибко настраиваются в зависимости от специфики работы каждого конкретного склада: как сырьевого, так и склада готовой продукции.

Что это означает на практике? Я приведу простой, но понятный пример: возьмём стандартную операцию отбора товаров, которая есть на любом складе. Сотрудник, который получает автоматически сгенерированное задание на отбор, идёт к указанной ячейке, сканирует её штрихкод. Затем он сканирует штрихкод товара, отбирает нужное количество и подтверждает свои действия на терминале. Информация о выполненной операции оперативно отображается в системе.

– Поскольку выпуск журнала посвящён АПК, можете привести примеры кейсов вашей компании из данной отрасли?

– Кейсы автоматизации складов есть в самых разных отраслях, если говорить именно про АПК, то были проекты внедрения 1C:WMS производителям молочной, мясной продукции, на птицефабриках и других производственных предприятиях.

Например, в проекте внедрения 1C:WMS на склад крупнейшего мясоперерабатывающего предприятия Тюмен-

ской области было организовано единое информационное пространство передачи, буферного хранения, маркировки и отбора продукции. Были внедрены учёт и контроль по срокам годности, автоматизировано взвешивание продукции. В результате чего свели к минимуму ошибки учёта и пересортицы, исключили просрочки продукции, рекламации и штрафы, связанные со срывом сроков поставки по вине склада.



Если говорить о каких-то исчисляемых эффектах внедрения, то очень наглядным стал пример крупнейшей птицефабрики яичного направления в Удмуртской Республике. После автоматизации склада на 1C:WMS в три раза сократили время обработки заказов, в 10 раз сократили ошибки учёта и на 88% повысили скорость загрузки фура.

Что это даёт? Во-первых, работа склада становится прозрачной: всегда актуальная информация об остатках, состоянии заказов и занятости ресурсов. Во-вторых, работа склада не зависит от знаний и опыта сотрудников в части местонахождения товара. Значительно сни-



жается количество ошибок в работе, а количество обработанных строк увеличивается. По схожему принципу организованы и другие складские процессы.

Заметными стали эффекты и на проекте автоматизации складской логистики крупного молочного комбината, который занимает третье место в России по объёму производства ультрапастеризованных молочных продуктов.

– Впечатляющие результаты. Следовательно, приобретая 1C:WMS, компания навсегда решает вопрос с автоматизацией процессов на складе?

– Да, но недостаточно просто купить ПО, его необходимо внедрить: наложить на действующие процессы склада. Это то, о чём я уже упомянул выше: важно учесть особенности отрасли (мелкоштучный, весовой учёт и т. д.), интегрировать с существующей учётной системой предприятия, при необходимости разработать дополнительный функционал под уникальные бизнес-процессы.

Девиз компании СИТЕК «Объединяем технологии и людей» возник не просто так. Мы всегда помним, что с системой работают люди. Важно сотрудников не просто обучить, но и поддерживать в первое время эксплуатации системы. Существуют разные варианты внедрения: предприятие может сделать это полностью собственными ресурсами. Второй вариант – коллаборация усилий заказчика и исполнителя. Третий вариант – полностью отдать внедрение исполнителю: например, нам, как разработчику «1C:WMS Логистика. Управление складом», или другим партнёрам 1C, имеющим отраслевую экспертизу и опыт внедрения WMS.

– В чём заключается уникальность подхода команды «СИТЕК Логистика» к автоматизации складской логистики?

– Как правило, компании, которые задумываются о внедрении WMS, хотят либо решить проблемы, накопившиеся в результате «ручного» управления, либо автоматизировать новые бизнес-задачи. Уникальность нашего подхода в том, что мы не ограничиваемся настройкой системы: мы гибко подходим к её внедрению, исходя из целей клиента, и продумываем все тонкости дальнейшей эксплуатации. То есть решаем бизнес-задачи так, чтобы заказчик получил и ожидаемый результат, и финансовую выгоду.

При этом мы не навязываем определённый шаблон, формат проекта или стандарты выполнения складских задач, выдавая это за эталон. Мы предлагаем клиентам несколько вариантов технологии работы, объясняя, в чём плюсы и минусы каждого. Заказчик всегда может выбрать тот вариант, который сейчас наиболее актуален и комфортен для его команды и склада. Например, одной из

самых популярных является технология «мягкий запуск»: поэтапное внедрение системы и выстраивание процессов без остановки работы предприятия и склада.

Процесс внедрения состоит из нескольких этапов: обследование, описание процессов склада, написание функциональной модели, подготовка системы по написанной модели, обучение сотрудников, приёмо-сдаточное тестирование и запуск.

В ходе проекта мы вместе с клиентом определяем даты запуска, чтобы избежать пиковой загрузки склада или подстроиться под определённые сроки. Например, старт учёта маркированных товаров, когда к назначенной дате уже нужно иметь систему и возможность отчитываться.

При этом мы можем ускорить процесс (разово привлечь много ресурсов) или, наоборот, не форсировать проект. Это позволяет нам синхронизировать команды с двух сторон и подстраиваться под разные ситуации заказчика.

И да – мы всегда находим решение, которое позволит выполнить задачу клиента. Это и есть основное преимущество сотрудничества с компанией «СИТЕК Логистика».

– По вашим наблюдениям, многие ли предприятия предпочитают зарубежные системы отечественному ПО? И считаете ли вы, что 1C:WMS может конкурировать с зарубежным софтом?

– События последних лет «разворачивают» бизнес в сторону российского ПО. Когда зарубежные вендоры просто ушли из России, поставив перед фактом своих клиентов, многие предприятия были вынуждены экстренно переходить на отечественный софт. Команда «СИТЕК Логистика» успешно выполнила несколько проектов импортозамещения западных WMS. И надо сказать: клиенты ставили перед нами задачу обеспечить производительность мирового уровня. Мы с такими задачами успешно справляемся. Это говорит о том, что российское ПО способно конкурировать с зарубежным не только в РФ, но и на международном рынке.

Благодаря поддержке ИТ-отрасли государством мы имеем возможности более активно развиваться, предлагать нашим клиентам современные инновационные решения и, что немаловажно, обеспечивать стабильную работу ПО при долгосрочной эксплуатации.

Территориальная близость бизнес-партнёров играет стратегически важную роль в масштабировании бизнеса. И в этом отношении любые западные вендоры всегда будут уступать отечественным разработчикам ПО.

– Что бы вам бы хотелось напоследок сказать нашим читателям?

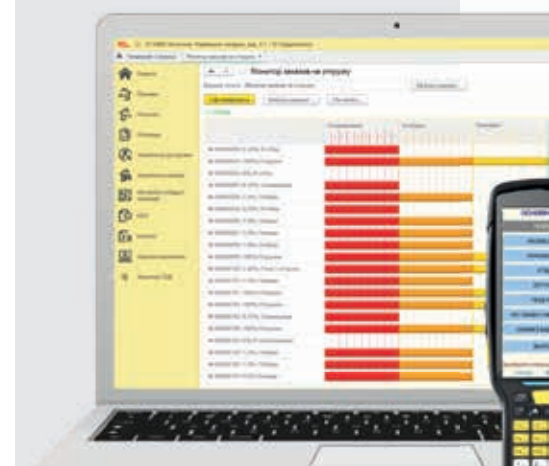
1C:WMS решает такие задачи предприятий АПК, как:

- отказ от работы на бумаге, снижение количества ошибок персонала;
- порядок на складе – адресное хранение, соблюдение принципов FEFO, FIFO, LIFO;
- соблюдение товарного соседства и температурного режима, исключение просрочки товаров;
- оптимизация складской площади, ABC/XYZ-анализ;
- автоматическое управление товарным потоком, соблюдение всех дедлайнов;
- упаковка, маркировка и отгрузка продукции согласно условиям заказчика и требованиям законодательства.

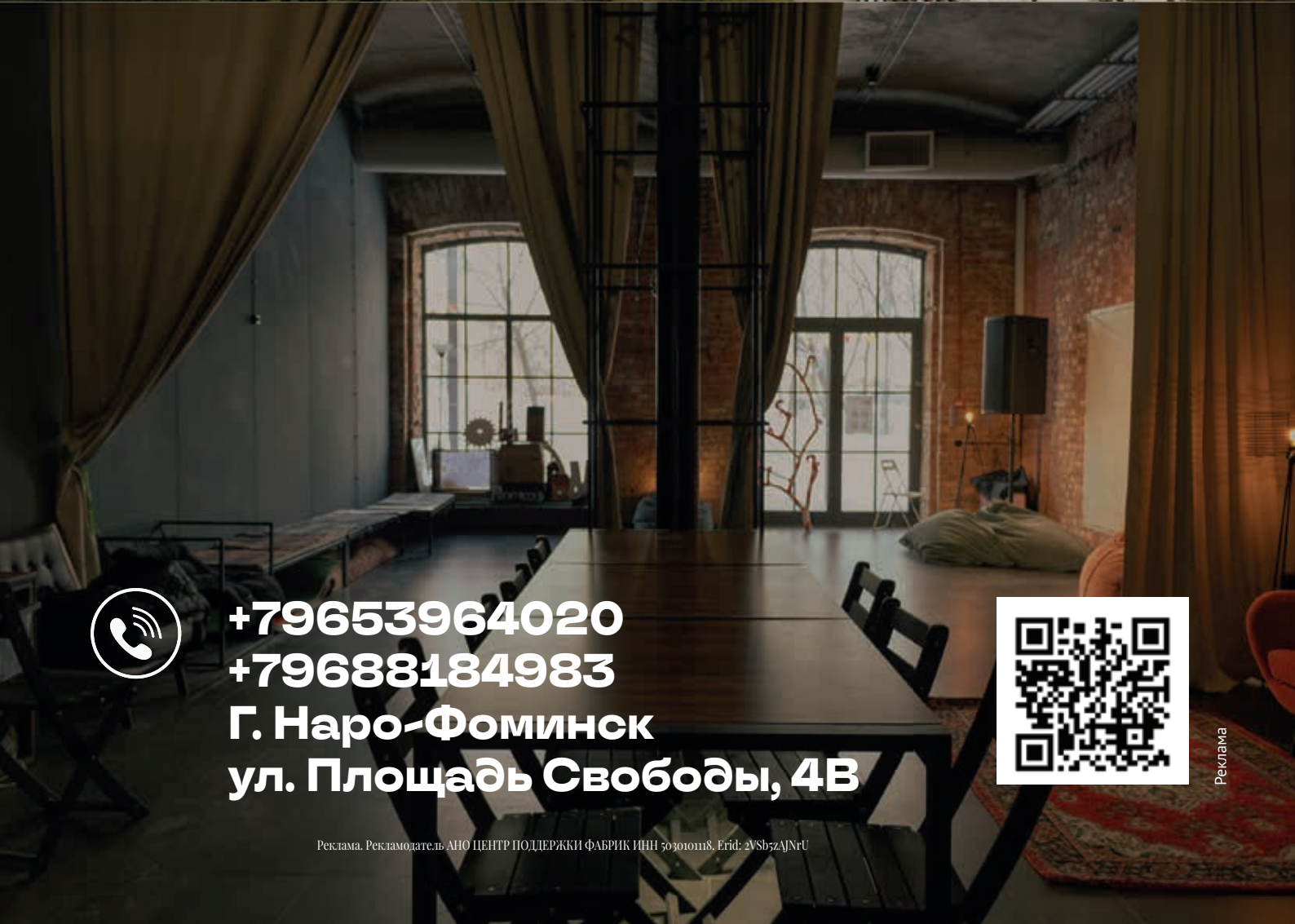
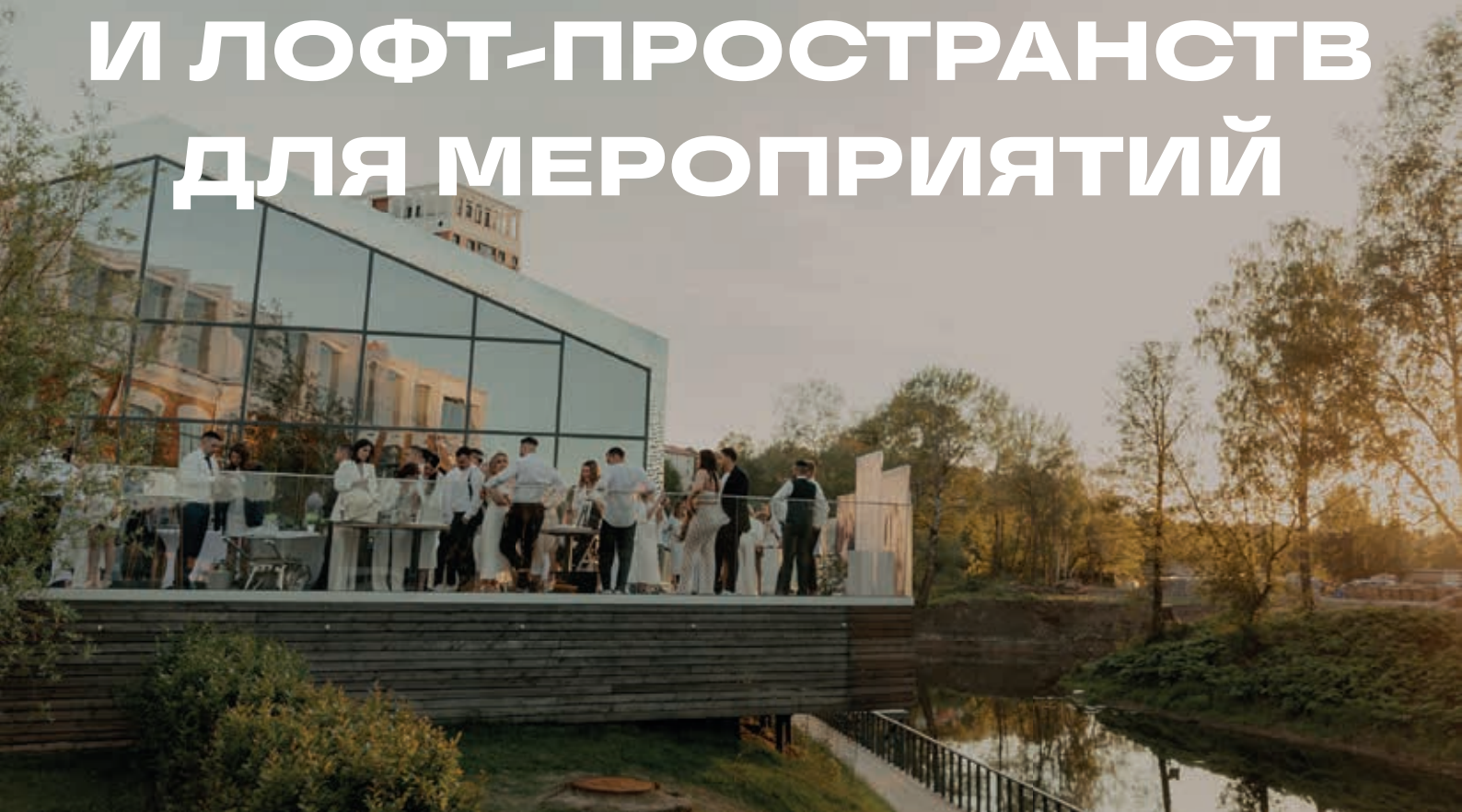
– СИТЕК комплексно решает задачи бизнеса всех отраслей: от консалтинга до разработки, внедрения и сопровождения продуктов 1C.

Я приглашаю вас, уважаемые читатели, на референс-визит: посетить склады, автоматизированные на 1C:WMS, и лично задать интересующие вас вопросы. Оставляйте заявку по указанным ниже контактам, и «СИТЕК Логистика» организует экскурсию на склад своих клиентов в России и Казахстане.

Телефон:
8 800 551 27 25;
почта: inter@sitec-it.ru;
сайт: wms.sitec-it.ru.



АРЕНДА ПАВИЛЬОНА И ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВ ДЛЯ МЕРОПРИЯТИЙ



+79653964020

+79688184983

Г. Наро-Фоминск

ул. Площадь Свободы, 4В

