

36/158 декабрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide



ВАЛЕРИЙ ЗАХАРЬИН,

глава винодельческого хозяйства «Дом Захарьиных»:

«РУССКОЕ ВИНО» ДОЛЖНО ЗВУЧАТЬ
ТАК ЖЕ, КАК «РУССКИЙ БАЛЕТ»



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19

cowork@kalibr.co

www.kalibr.tech

РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Михаил Николаевич Грунин

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, 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

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

E-mail: **mail@b-d-m.ru**

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)**

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.

Russian Business Guide № 36/158 декабрь 2021

Дата выхода в свет: 06.12.2021

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suworovskaya**

Managing Editor: **Mikhail Nikolaevich Grunin**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

e-mail: **mail@b-d-m.ru**

tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 36/158 December 2021

Date of issue: 06.12.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

2

РЕСПУБЛИКА КРЫМ: СТРАТЕГИЯ ТРЕХ ПОБЕД

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРЫМА ДО 2030 ГОДА: ПОБЕДА В БОРЬБЕ ЗА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ЗА ИННОВАЦИИ И ЗА ИНВЕСТОРА.

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4

ВАЛЕРИЙ ЗАХАРЬИН:

«РУССКОЕ ВИНО» ДОЛЖНО ЗВУЧАТЬ ТАК ЖЕ, КАК «РУССКИЙ БАЛЕТ».

ИСТОРИЯ УСПЕХА

12

«САВАЛАН»: ЛОЗА, СВЯЗАВШАЯ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

НИ ОДИН НАПИТОК ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ ЦИВИЛИЗАЦИИ НЕ СЫГРАЛ В НЕЙ ТАКОЙ ВАЖНОЙ РОЛИ, КАК ВИНО.

16

ОТЕЛЬ MORE SPA & RESORT – ЭТО ЛИЦО ЮЖНОГО БЕРЕГА КРЫМА

О РЕНОВАЦИИ ОТЕЛЯ, ЕГО ВОЗМОЖНОСТЯХ И ПОПУЛЯРНОСТИ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ТУРОВ.

20

ВЛАДИСЛАВ МЕДВЕДЕВ:

«НАША ЦЕЛЬ – ПОБЕДА КЛИЕНТА. НАШ ПОДХОД – КАЖДЫЙ КЛИЕНТ ЦЕНЕН, КАЖДОЕ ДЕЛО – ВАЖНО!»

РАВНЕНИЕ НА ЛИДЕРОВ

24

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ:

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КУБАНИ ГЛАЗАМИ ЭКСПЕРТОВ.

26

ОЛАФ МЕТЦГЕР:

«КОМПАНИЯ RHENUS ВЫСТУПАЕТ ЗА КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД В ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ».

30

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО – ОТРАСЛЬ, ПРИЗВАННАЯ КОРМИТЬ ЛЮДЕЙ!

РУКОВОДИТЕЛЬ КУБАНСКОГО ФИЛИАЛА ХОЛДИНГА «АГРОГАРД» ЕВГЕНИЙ ОЛЕЧКИН О НОВЕЙШИХ ТЕХНОЛОГИЯХ ВЫРАЩИВАНИЯ СЕЛЬХОЗКУЛЬТУР И О СОВРЕМЕННЫХ ПРИНЦИПАХ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА.

34

«ГОРНИЦА» – РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

АНТИПРИГАРНОЙ ПОСУДЫ

ПОДРОБНЕЕ О ТОМ, КАК МОДЕРНИЗИРУЕТСЯ ПРЕДПРИЯТИЕ, НАМ РАССКАЗАЛ ЕГО ДИРЕКТОР СЕРГЕЙ ЩЕРБА.



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



СЕРГЕЙ ДИУК,
президент Союза «Торгово-промышленная палата Крыма»

Руководством Республики Крым создан благоприятный инвестиционный климат. С другой стороны, конечно, сказывается режим введенных международных санкций, крымские производители почувствовали это. Но многие моменты предприниматели удачно обходят, здесь накоплен немалый опыт.

В конце 2020 года в Торгово-промышленной палате Республики Крым произошла смена руководства. Перезагружены отношения у руководства республики и федеральной ТПП. Заложили экспертную базу для обеспечения ведения бизнеса. Создали предприятия «ТПП Эксперт» и «ТПП Недвижимость». Появилась при палате коллегия профессионалов медиаторов. Это, пожалуй, наиболее актуальные моменты из жизни палаты.

ТПП РК тесно сотрудничает с коллегами из ведущих бизнес-объединений – «Опора России», «Деловая Россия», РСПП. 2020 год был не простой для предпринимателей, локдаун, ковидные ограничения, падение потребительского спроса. Многие руководители борются за выживание предприятий, особенно остро это ощущается в Крыму, санкционный режим все же мешает ведению бизнеса.

2021 год знаковый для ТПП РК. Разработан и находится в стадии согласования Закон «О Торгово-промышленной палате Республики Крым». Планируем, что до конца года он будет принят и палата получит более расширенные возможности как по ведению хозяйственной деятельности, так и в возможности оказывать помощь предпринимателям. Центр поддержки экспорта Республики Крым является ключевым партнером ТПП региона. В рамках своих полномочий они организуют бизнес-миссии, поддерживают выход продукции крымских производителей на международные рынки, в том числе через маркетплейсы. ТПП, в свою очередь, через мировую систему палат решает точечные проблемы бизнеса.

Республика Крым:

СТРАТЕГИЯ ТРЕХ ПОБЕД

В Крыму принята стратегия социально-экономического развития до 2030 года. Вот ее основные цели: победа в борьбе за человеческий капитал, за инновации и за инвестора – поэтому ее и назвали «Стратегией трех побед». Бороться крымским предпринимателям сложно как никому, но они уже во многом побеждают.

Ялта – символ курортного отдыха
на Черном море





Республика Крым – уникальный и стратегически важный регион Российской Федерации в Азово-Черноморском регионе. Неповторимый исторический путь развития территории, многонациональный и поликонфессиональный состав населения, культурное многообразие определили особое место Республики Крым в культурном пространстве России. В то же время Республика Крым является одним из крупнейших туристических и санаторно-курортных центров России, в регионе располагаются основные судостроительные мощности России в Черном море, Республика Крым является крупным производителем продовольствия. Благоприятные природно-климатические условия и особое геополитическое положение Республики Крым постоянно привлекали в регион на отдых, лечение и постоянное место жительства жителей из других регионов России и разных стран мира.

Комплекс внутренних проблем, мировые экономические, технологические и геополитические вызовы требуют от Республики Крым выработки собственной стратегической линии социально-эконо-

мического развития. В этой связи Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года является основополагающим документом стратегического планирования, определяющим вектор развития, цели и задачи, приоритеты и требуемый объем финансирования.

Основополагающими стратегическими целями являются достижение высокого уровня развития человеческого капитала, создание инновационной и инвестиционно-привлекательной экономики.

Реализация Стратегии позволит Республике Крым в кратчайшие сроки встроиться в общероссийское экономическое пространство, ускорить социально-экономическое развитие, создать новые отрасли пятого технологического уклада и модернизировать существующие на основе инновационных технологий, повысить конкурентоспособность экономики и уровень жизни населения.

Главная стратегическая цель – достижение высоких стандартов качества жизни человека, его разностороннего развития, непрерывного обучения, реализации интеллектуального и творческого потенци-

ала, отдыха и оздоровления, на базе внедрения современных достижений науки и технологий, ресурсосбережения и экологизации всех сфер жизнедеятельности.

Республика Крым 2030 – территория инноваций с опережающими темпами социально-экономического развития, сформировавшая качественно новые стандарты жизни населения и создавшая лучшие в России условия ведения бизнеса, реализующая геостратегические интересы страны в мире и Азово-Черноморско-Средиземноморском макрорегионе.

Крым ориентирован на развитие «умной» экономики, характеризующейся опережающим развитием науки и динамичной реализации ее достижений. В этих целях в регионе активно создается инновационная инфраструктура, осуществляется переход системы образования с традиционных методов обучения на инновационные, позволяющие в рамках образовательного процесса получать не «профессию», а уникальный набор компетенций, дающий возможность реализовать полученные знания и навыки в высокотехнологичных отраслях экономики.

Валерий Захарьин:

«Русское Вино»
должно звучать так же,
как «Русский Балет»





ЕСЛИ НАЧАТЬ ОТ «БУХТЫ ОМЕГА», ТО ЧЕРЕЗ «БАККАЛ СУ» В КОНЦЕ КОНЦОВ МОЖНО ДОЙТИ И ДО «ДОМА ЗАХАРЬИНЫХ»... НЕТ, РЕЧЬ НЕ О ГЕОГРАФИИ КРЫМА, ХОТЯ ОНА, БЕЗУСЛОВНО, ТОЖЕ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНА. РЕЧЬ О ЛИНЕЙКАХ РОССИЙСКИХ ВИН, КОТОРЫЕ ВЫПУСКАЕТ ПОД СВОИМ ИМЕННЫМ БРЕНДОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ **ВАЛЕРИЙ ЗАХАРЬИН**. СЕГОДНЯ ОН ГОСТЬ НАШЕГО ЖУРНАЛА.

«ТОЛЬКО ВИНО!..»

– Валерий Анатольевич, у вас три образования: первое – военное, потом историческое и агротехнологическое. Давайте и вопросы я начну задавать в той же последовательности. Сначала по-военному «пойду в атаку»: выскажу широко распространённое мнение, а вы его разбейте в пух и прах! Чему я, кстати, буду даже рад... Итак: «Зачем вообще в России нужно делать вино? Русский продукт – это водка! И наши люди, настоящие патриоты, никогда не променяют её на всякие там пино-нуары...»

– Вы знаете, действительно, у некоторой части нашего населения есть весьма специфическое понятие о том, что такое патриот... Сформировалось оно и с помощью интернета, да и благодаря некоторым, скажем так, персонажам. Так и сложился вот этот, прямо скажем, не слишком привлекательный образ. «Патриот – водку пьёт! Патриот – матерится. Патриот – узколобый». Спросить: «Ты что – патриот, что ли?» – сегодня это фактически обидеть. Но ведь всё это чистая ерунда! Я хочу вам сказать, что шампанское в Россию привезли русские гусары, которые в 1814 году взяли Париж. И там научились делать сабраж – открывать бутылку шампанского саблём. Но офицеры, к которым в том числе относусь и я, умели не только это, иначе не взяли бы они наполеоновскую столицу. Офицеры исполнили свою историческую роль, которая отразилась на жизни практически всех развитых европейских государств. У настоящих офицеров в душе всегда было и остаётся одно основное чувство: им за державу обидно!.. И они призваны её защищать. Вот это и есть патриотизм.

Но патриотизм может выражаться и в отношении к своему вину – русскому.

Обратите внимание, что вино практически всегда имеет национальный характер. Пойдёте в ресторан, посмотрите в меню: французские вина, итальянские, вина Нового Света и т. д. Вино, как бы мы ни крутили, продукт в том числе и политический. Потому что национальное вино, национальная кухня делают страну «более приятной в ощущении». Едете вы, например, во Францию – там вина хорошие, там кухня прекрасная, и вам Франция нравится. И вот вы уже не помните, не обращаете внимания на то, что у Франции ещё совсем по историческим меркам недавно была куча колоний, что она имеет ядерное оружие и что далеко не всегда себя «просто» ведёт...

Что касается русского вина, то я всегда говорил: наша задача, задача всех наших виноделов – построить категорию!.. Категорию Русского Вина. Чтобы это словосочетание звучало так же, как «Русский Балет», «Русская Армия» и т. д.

Патриот – это тот, кто радуется за свою страну и хочет, чтобы она в любой отрасли была передовой. А ура-патриот – тот, кто говорит, что может тут, в России, делать, скажем так, «бизнес-вино», и действительно делает: фальсификат, литр которого обходится ему в 15-20 рублей, потому что виноград в процессе изготовления не участвует... Продаёт потом это «вино» за 120 рублей. И при этом он будет говорить: «Надо его пить, потому что оно русское!» А настоящий винодел, тот, кто вино делает именно из винограда, скажет на это: «Да у меня только виноград стоит 100 рублей, а ведь его надо ещё и переработать. Вино просто не может стоять так дёшево!»

Так вот, я против того, чтобы то пойло, которое производится в огромном количестве, наши соотечественники пили только из-за того, что оно производится в России.

Вот это, на мой взгляд, понятие краеугольное в вопросе, что такое реальный и ура-патриотизм в виноделии.

– Не только, кстати, в виноделии. Почему-то вдруг вспомнились сыр и... автопром. И всё-таки: насколько действительно велик в нашей стране спрос именно на вино? Растёт ли он или, наоборот, снижается?

– Тренд потребления вина, безусловно, растёт, а потребления водки падает. Есть показатели: приблизительно на пять процентов год. Да и без статистики: много ли вы видите сейчас пьяных на улицах?

– Встречаются, конечно, но... если задуматься, то их действительно стало меньше.

– Не то чтобы просто меньше – гораздо меньше! Я же при Советском Союзе жил! Я знаю, помню, сколько положительно было в той стране, но тем не менее не забываю и о том, что частенько на улицах было очень даже много пьяных. Сейчас вы их в таком количестве не увидите. Конечно, кто-то скажет: «У людей просто денег не хватает...»

– На выпивку нашим людям хватало всегда! Это же не хлеб...

– Ладно, зайдите в ресторан, много ли вы там увидите водки на столах? Есть ли она там?!

– Бывает...

– Есть, конечно, но она уже очень сильно уступила вину. Потому что винодельческая культура развивается, потому что люди ездят по миру...

И ещё один важный фактор: в России есть регион, который может производить высококачественные вина. Это было признано во всём мире. В конце 70-х – начале 80-х годов в руководстве ОИВ, Международной организации виноградарства

и виноделия, был наш соотечественник Николай Михайлович Павленко – доктор наук, профессор, ведущий научный сотрудник института винограда и вина «Магарач». Не просто так... У нас очень хорошая школа, и я не думаю, что придётся долго ждать, когда будет модным – модным! – прийти и сказать: «Дайте мне, пожалуйста, бутылочку русского вина!» Я думаю, что такое время не за горами. Процесс уже начался.

КАК ДИКИЙ ВИНОГРАД СТАНОВИТСЯ «ДОМАШНИМ»

– Второе ваше образование – историческое, таков и вопрос. В нашей стране «исторически принято» все сегодняшние проблемы объяснять пережитками прошлого. То у нас монголо-татарское иго во всём виновато, то «ужасы царизма», то «перегибы социализма». В последнее время принято ссылаться на «наследие лихих 90-х». Но для виноделия «ужас-ужас» наступил раньше...

– Это было в 1985-м.

– Да, печально знаменитая борьба с пьянством и алкоголизмом, когда закрывались заводы и, самое, пожалуй, страшное, вырубались виноградники. На ваш взгляд, смогла ли с тех пор отрасль восстановиться или что-то потеряно безвозвратно?

– Виноград – уникальная культура, он умеет возрождаться, как феникс из пепла...

Знаете, большая и одна из самых интересных частей нашей работы – это работа с автохтонными, то есть с «рождёнными» здесь, на этой территории, сортами винограда. Он «родится» только в тех природно-климатических условиях, которые этому виду растения соответствуют. У меня есть первая в России частная коллекция таких сортов. Сейчас коллекций уже несколько, отрасль, слава богу, разви-



вается. Так вот: у нас в дикой форме, в дикой природе существует дикий виноград, то есть он здесь «родился» и растёт просто сам по себе, ему это место эволюцией предназначено. Конечно, в 80-х многое уничтожили, но тем не менее.

Знаете, американцы два с половиной века назад начинали просто на чистой земле.

Они и у Европы, и отовсюду взяли лучшие практики, лучшие технологии, и на новом месте сразу же «стартавали» с более высокой планки. Не было у них и каких-то застарелых производственных отношений. Так и у нас сейчас: очень многие виноделы начинают свой путь сразу же на базе новейших достижений, просто берут старые виноградники, сажают новые, строят винодельни... У них новые клоны винограда, новейшее оборудование, но-





вые технологии, которые сейчас уже известны и опробованы.

Но при этом... Знаете, у меня на бренде – фигурка отца в военной форме, она символизирует не только моё личное к нему отношение. Я просто хочу сказать спасибо тому поколению и всем напомнить о том, что у нас очень хорошая наследственность. Во всех отраслях, в том числе в виноделии. У нас есть великие Голицын, Валуйко, Дженеев, Павленко... – длинный список!

Есть у нас и молодые виноделы. Правда, некоторые из них любят говорить про «совок», это им в головы вбивается «на уровне интернета». Но стоит ли так часто вспоминать про то, что было четыре десятилетия назад? Да, и сам я не знаю, когда Крым достигнет того уровня производства вина, который был тогда. Не было в те годы и вина фальсифицированного.



– Как сейчас говорят и даже пишут на бутылках: «винные напитки»...

– Я тогда был молодым, пил сухое вино, которое стоило 77 копеек за бутылку 0,7. И на этикетках было написано: «Гратиеште», «Фетяска», «Алиготе», «Совиньон» – это всё сорта винограда, «очень эконом-сегмент». И все их отличали. Вы сейчас возьмите и попробуйте белые вина в категории 200 рублей... Почувствуете, что всё это одно и то же. Названия будут разными, а вина – одного плана, «из одной бочки», понимаете? Потому что тогда было очень жёсткое требование к качеству. И вина были великолепные! А потом кто-то говорит: «Да это «совок»...»

Просто больше 20 лет ничего не развивалось. Остались технологии, остался ёмкостный парк из чёрного металла, который красили пищевой краской. А там уже была нержавейка. И наши смотрят: «Вот как при «совке» было...» Но это было в 1985 году, когда Горбачёв пришёл и убил всю отрасль. А до 1985 года её развивали! Прекрасные вина делали, продавали в том числе «массандровские». Если бы её развивали, как тогда, все эти 36 лет, после 1985-го, то мы достигли бы необходимого в наше время уровня. Я никакой не апологет СССР, я помню разное, но знаю, сколько в Советском Союзе было положительного, в частности в виноделии. В Симферополе был завод «Винмаш», который производил оборудование для виноделия, тот самый ёмкостный парк. Был «Плодмашпроект» – институт, который проектировал технику и часть такой техники выпускал. Дальше: был у нас в Мелитополе завод «Продмаш», выпускавший оборудование, линии для розлива. Понимаете? У нас были собственные комбайны для сбора урожая! Да, качество их, наверное, уступало некоторым зарубежным аналогам. Но тем не менее – они были! Я понимаю, что мы имели бы сейчас, если бы и дальше, после 1985-го, эта отрасль развивалась, а не была остановлена. Если бы мы вообще наше общество трансформировали не «методом кувалды»...



У нас великолепная наследственность, у нас есть великолепная школа виноградарства и виноделия. Она есть! Просто её на 20 с лишним лет остановили, и за эти годы она стагнировала. Два с лишним десятка лет на неё ни копейки не давали, просто уничтожали. А молодые думают, что так было и в те годы. Нет, дорогие мои! В 80-м году это были цветущие виноградники, заводы, институты...

Но тем не менее эти базы у нас остались. И конечно, сейчас их надо реформировать. Надо приглашать, «покупать» иностранных специалистов. Как делают это те же американцы. Они покупают специалиста в какой-либо отрасли и дают ему кафедру. Они «покупают мозги» со всего мира. Почему этого не можем, не делаем мы?! И не надо говорить: «А чё нам мозги?..»

Мы что, сами тупые?..» Если люди в какой-то сфере достигли высочайшего уровня, почему бы нам не воспользоваться их знаниями, их опытом? Почему нам не купить специалиста и не дать ему кафедру? А рядом с ним не поставить наших молодых специалистов, тех ребят, которые рядом вырастут и сами станут высококлассными профессионалами! Мы же футбольных тренеров из-за рубежа приглашаем и платим им миллионы евро каждый год...

И всё же я думаю, что нас ждёт великое будущее, потому что у нас снова появилось, уже есть настоящее. Которое дальше, с новыми законами, будет развиваться...

ГДЕ ВИНОГРАД «РОДИЛСЯ», ТАМ И ПРИГОДИЛСЯ

– Не будем обижать, оставив без вопроса, и третье ваше образование – агротехнологическое... И это образование, и направление вашего бизнеса стали следствием вашего увлечения, вашего интереса к виноделию. Но ведь нельзя всё делать самому. В наше время уже никого не удивляет, когда во главе какой-то корпорации или целой отрасли становятся, скажем так, «менеджеры широкого профиля», которые и не думают вдаваться в детали работы отрасли, мол, «не царское это дело». А насколько глубоко вам приходится и, главное, хочется, интересно, вникать в детали виноградарства, виноделия? Что вы делаете сами, но можете кому-то и поручить? Что перекладываете исключительно на плечи специалистов, а что не доверите делать никому?

– Сам тренд, сама идеология создания того или иного вина, той или иной линейки нашей продукции лежат, что понятно, на мне. И финальное качество вина тоже лежит на мне, особенно в категории, где у нас уже вина защищённого географиче-



ского указания, терруарные вина и т. д. Да, тех вин, которые выпускаются в большой массе, я не очень касаюсь. Но у нас есть команда: Инна Дарчева – главный винодел, Галина Маханькова – управляющая виноградниками в течение уже более 20 лет. Это две «базовые фигуры», от которых зависит качество вина. Виктория Кучерова и Всеволод Овчинников – истинные патриоты торговой марки, занимаются продажами. Владимир Титов – юридическое сопровождение, Зинаида Сорокина – бухгалтерское, финансовое направление, Олег Калужный – общая координация. Есть у нас в команде и завлабораторией, и главный технолог, и другие важные специалисты; есть те, кто занимается продвижением. Я хочу сказать, что виноделие – труд коллективный.

Мы производим немало вина, различные его линейки, и мы, наверное, первые, у кого в категории вина столового, 400 ру-

блей на полке, появилось на этикетке имя производителя: «Валерий Захарьин». В конце концов, должен же кто-то ответить за вина для ежедневного потребления... Да, мы можем с этого рынка и уйти. Знаете, в этом, когда ты в такой категории участвуешь, есть даже некий маркетинговый риск: ведь понятно, что вино за 1000-1500 рублей – это совсем другой подход, это меньшая урожайность, это другие режимы прессования винограда и т. д.

Что же касается того, «что я не отдам», то, конечно, это категория качественных терруарных вин. Там уже мне приходится самому... Это принятие решений: какие выбрать терруары, где сажать новые виноградники, какие сорта подобрать, какие автохтоны развивать. Этим я занимаюсь сам.

– В одном из ваших интервью прозвучала мысль, что «постоянное расширение бизнеса – это не всегда правильный путь». И вдруг вы покупаете завод «Инкерман». Причина в том, что ваш бизнес ещё не достиг уровня, на котором можно позволить себе... не то что остановиться, но «перейти с экстенсивного на интенсивный путь развития»? Или же это производственная необходимость: винограда много и надо где-то из него делать вино?

– В «Инкерман» я пришёл как портфельный инвестор, там работает своя команда. Моя основная же цель на этой земле – производство вина под собственным именем, под собственной торговой маркой.

– Тогда «вопрос наоборот»: хватает ли собственных виноградников на такой объём продукции, который способны выдать принадлежащие вам предприятия? Или приходится докупать? Ведь говорят, что даже французские





вина, чьи имена «привязаны» к какой-то местности, не всегда обходятся только своим виноградом.

– Это обычная история, французская «Моет & Шандон» покрывает собственным виноградом только 17% своих потребностей. Что касается нашей компании, то сейчас у нас уже 650 гектаров собственных виноградников. То вино, на этикетках которого написано «Валерий Захарьин», мы на сто процентов закрываем виноградом собственным.

– Немного подробнее об автохтонах, то есть «коренных по происхождению», уникальных сортах винограда.

Много ли таких в Крыму и в чём их особенности? Какие сорта и изготовленные из них напитки способны, на ваш взгляд, стать не только российскими, но и международными брендами?

– У нас в коллекции 75 сортов винограда, из 63 мы пробовали делать вина, 45 сортов описали в нашей книге. В этом году я впервые, наверное, за 40 лет, внёс семь сортов автохтонов в Госреестр, а после этого и «Магарач» («Всероссийский национальный научно-исследовательский институт виноградарства и виноделия «Магарач» РАН» – ред.) внёс практически все автохтоны, и это было правильным решением. Нам пришлось пройти этот

тяжёлый путь, заплатить за работу немало денег и т. д., но всё это было необходимо. Из них теперь можно делать вина и писать это на этикетке. Мы боролись и бились за автохтоны и первыми вывели на рынок игристое вино «Кокур», а также первыми сделали моносортовые «Кефесия» и «Сары Пандас». Тренд направлен именно в эту сторону, с автохтонами надо работать, есть много интересных сортов, из которых получаются прекрасные вина, а дальше уже рынок посмотрит... Знаете, чтобы бренд приобрёл международный статус, мало вина достойные, очень интересные и качественные сделать. Дальше начинается уже работа маркетинга, продвижение на рынок. Вина есть вина. Это тысячелетняя история...



В КРЫМ С ВИНОМ, КАК В ТУЛУ С САМОВАРОМ...

– У вашей компании несколько линеек продукции: «Хороший год», «Баккал Су», «Бухта Омега», Alma Hill's, «Автохтонные вина Крыма от Валерия Захарьина»... И это ещё не всё. В чём заключаются их особенности?

– Если кратко, то «Хороший год» – это вино, сделанное из винограда, выращенного в России. Знаете, есть столовые вина, что называется, «для ежедневного потребления». Я не призываю к тому, чтобы люди пили каждый день, но если уж и выпили вечером, то не пиво, а бокал хорошего, достойного красного вина. Серия «Хороший год» – как раз то, о чём я сказал. «Бухта Омега» – из винограда,

выращенного в Крыму, в его производстве мы используем только небольшую, процентов пятнадцать, часть другого, но тоже российского винограда. «Баккал Су» произведено из винограда, выращенного в России, в Крыму, в деревне Кочергино. Баккал Су – это её древнее название. Если брать принятую в мире классификацию, то это, в принципе, вино «по месту происхождения», но для того чтобы оно стало таким официально, необходимо пройти определённую процедуру, чем мы сейчас и занимаемся: «бумажки собираем» и т. д. «Дом Захарьиных» – это уже линейка вин из винограда Баккал Су, собранного с определённого участка, где мы ограничиваем урожайность. Это вино, выдержанное два года в дубе и три года в бутылке, то есть очень дорогое, насыщенное. Сейчас мы выпускаем новые линейки – это «Рубедо» и «Альбедо». В них будут сочетаться международные сорта с нашими автохтонами: в «Рубедо» – Мерло с Кефесией, в «Альбедо» – Шардоне и Сары Пандас. Причём они будут выдержаны в дубе. То есть каждая линейка имеет свои свойства. Сейчас мы купили винодельню «Бурлюк», будем позиционировать её как «первую футуристическую винодельню в России». Тут дело в созвучии: Бурлюк – старое название деревни Вилино в Бахчисарайском районе, но был ещё и поэт, художник Давид Бурлюк, один из основателей футуризма. Сегодня мы несколько линеек готовим, ориентируясь на молодёжную аудиторию, потому что там уже другие приоритеты, в том числе и в дизайне этикеток.

– **Крым у многих жителей нашей страны ассоциируется в основном с отдыхом на море. Но в последние годы всё популярнее становятся и такие направления туризма, как экотуризм и туризм гастрономический. То есть, как любят говорить в рекламе, «три в одном»: и от работы отдыхаешь, и новые красивые места посещаешь, да ещё и получаешь возможность вкусно**



поесть-попить. Насколько я знаю, развитие такого направления, как этногастротуризм, не чуждо и для вашего бизнеса. В какие уголки Крыма вы уже сейчас готовы приглашать тех, кому «не досталось лежачков»? И какие новые проекты вы, может быть, уже разрабатываете?

– Да, есть у нас проект, включающий в себя несколько виноделен в разных природно-климатических зонах Крыма. Там будет производиться особое вино – из винограда, который подходит к конкретной почве, к конкретному участку земли. И у них будет разное маркетинговое содержание. Мы хотим сделать предположительно двухнедельный тур, во время которого гости будут посещать три-четыре винодельни, а заканчиваться он будет на море. Проект большой, разрабатывали его французы, а реализуем мы. Сейчас ищем инвестора, и если у нас всё получится, то, думаю, этот проект станет одним из самых интересных в России.

– **И в заключение личный вопрос: ваш путь от военного до крупного бизнесмена – человека, занимающегося явно не «производством денег», а делом любимым – тоже ведь наверняка был не как «трасса «Таврида»... Наверное, напомнил он порой и узкую каменистую тропинку в Чуфут-Кале... Выработали ли вы для себя на этом пути какие-то «правила жизни»: например, как надо поступать в трудную минуту, о чём нельзя забывать, когда кажется, что «всё прекрасно», и чего нельзя себе позволять никогда, ни при каких обстоятельствах?**

– Самое худшее для меня качество – это лицемерие. Если враг – значит враг. Мне не нравится, когда люди сегодня просто с пеной у рта защищают то, против чего они вчера столь же жаростно выступали. И наоборот. Я понимаю, что это чистое лицемерие. Это то, что мне не нравится.

В лучшие минуты жизни никогда нельзя забывать о том, о чём говорит русская пословица: «От сумы и от тюрьмы не зарекайся». Даже в самые хорошие минуты надо продолжать двигаться. Двигаться вперёд. Помните, Альберт Эйнштейн, кажется, говорил, что жизнь как езда на велосипеде: чтобы не потерять равновесие, надо постоянно крутить педали, если остановишься – упадёшь.

А когда очень сложно... Надо просто посмотреть вокруг, вспомнить: и в нашей истории, и в зарубежной есть огромное количество примеров, насколько тяжёлым может быть человеческий путь. Об этом и фильмов немало снято, особенно военных. Можно их пересмотреть. Да, нам иногда кажется, что у нас самый тяжёлый крест. Но по сравнению с тем, что перенесли наши предки... Да он у нас легче лёгкого! Это всегда успокаивает в тяжёлую минуту. Так что если навалились проблемы, то стисни зубы и – вперёд!

**Беседовал
Алексей Сокольский**



«Вино наполняет сердце человека радостью, а радость — прародительница всех добродетелей», — заметил как-то Иоганн Вольфганг фон Гёте, поэт, мыслитель, философ и естествоиспытатель, один из величайших умов человечества.

Да, ни один напиток за всю историю цивилизации не сыграл в ней такой важной роли, как вино! В Библии оно часто упоминается как один из лучших природных даров, данных Богом. Вино стало одним из величайших символов христианства после того, как на Тайной вечере Христос, указав на чашу с ним, сказал, что это Его Кровь, «за многих изливаемая во оставление грехов». С тех пор, вот уже две тысячи лет, вино остаётся неотъемлемой частью таинства причастия. Огромный срок, но не для вина: его возливали на свои жертвенники представители куда более древних религиозных культов, от иудаизма до многочисленных форм язычества. Сцены сбора приготовления вина можно увидеть на аттических амфорах VI века до н. э. Культивировать виноград и делать вино люди начали ещё в неолите, около 8 тысяч лет назад. Но где? На территории Грузии найдены археологические свидетельства развитой винодельческой культуры, принадлежащие 6-му тысячелетию до н. э., в том числе керамический сосуд возрастом 8 тысяч лет со следами вина и окаменевшие косточки винограда, чья форма указывает на селекцию. Люди, выращивавшие этот виноград, принадлежали к шулавери-шомутепинской культуре. А названа она так по названию местечка Шомутепе в Азербайджане, где обнаружены следы самого раннего поселения данной культуры. Логика подсказывает, что и виноградарство пошло по миру именно из этой точки! Экспедиция, проведённая в 1970-х, зафиксировала возле азербайджанского города Шамкира необычную находку: самую длинную дикорастущую виноградную лозу на территории СССР, длиной более 110 м. В ходе недавнего масштабного исследования была проанализирована генетика более 110 современных сортов винограда: наиболее древние берут своё начало из региона, расположенного на территории современных Азербайджана и Грузии. Наверное, окончательная точка в споре за почётное первенство в столь важной сфере между двумя соседними народами не будет поставлена никогда. Впрочем, это не так и важно, ведь народов этих как таковых в неолите ещё не существовало. Важнее другое: Азербайджан — несомненно, часть той территории, где зарождалось мировое виноградарство! Археологические раскопки подтверждают, что в Нахичевани ещё более 6 тысяч лет назад в большом количестве производились вина. А в Нахичеванской автономной области Азербайджана есть место, издревле называемое гробницей Нуха (то есть Ноя), первого библейского виноградаря. Существует известная библейская легенда о том, что, остановившись примерно в этих местах, Ной первым делом разбил виноградник.



«САВАЛАН»:
лоза,
связавшая
тысячелетия

ДВЕНАДЦАТЬ ВЕКОВ «ЗАСУШЬЯ»

Итак, из этого места вино начало шествие по миру, но вот ведь парадокс истории: на своей родине искусство виноделия было забыто на 12 веков! В регионе Южного Кавказа и Средней Азии установилось владычество Исламского халифата. Ислам запрещает пить вино, и жители территории более чем на тысячу лет перешли на столовые, кишмишные и изюмные сорта винограда.

ОПЫТ ВОЗРОЖДЕНИЯ

В 1817-1819 годах в Азербайджан начали переселяться немецкие семьи, которые оказали заметное влияние на появление и развитие на Кавказе некоторых отраслей хозяйства и промышленности, способствовали распространению здесь новых или усовершенствованных орудий труда и передовых методов хозяйствования.



В частности, братья Форер решили возродить виноделие в Азербайджане и весьма в этом преуспели. В построенных немцами городах в центральной части Азербайджана были высажены первые виноградники, занявшие около 160 га, и построен первый винный завод «Гейгель». Уже в 1899 году азербайджанские вина братьев Форер получили на международных выставках в Париже и Бордо, Риме и Милане, Магдебурге и Мюнхене, Лондоне и Гамбурге, Пуатье и Гагре золотые дипломы!

Тогда и начался новый виток развития виноделия в Азербайджане. Положительное влияние на него оказало создание Азербайджанской Демократической Республики – первой на мусульманском Востоке, освободившей азербайджанских виноделов от религиозных и традиционных ограничений.

После установления в Азербайджане советской власти, не признававшей рели-





гии и национализировавшей винодельни, Азербайджанская ССР быстро превратилась в лидера виноделия СССР. Перед войной Азербайджан поставлял к столу советских граждан 25% десертных и крепленых вин. А к 1980-м годам заработка АзССР от реализации винной продукции превышали заработка от добычи нефти. В эти годы Бакинский винный завод выпускал 14-16 млн бутылок вина в год!

Стабильный рост отрасли продлился до 1985 года, пока в СССР не был объявлен сухой закон. Более 130 тысяч гектаров виноградников не только с техническими, но и уникальными столовыми сортами в Азербайджане были вырублены.

НОВЫЙ ВИТОК

Однако времена меняются, и развитие виноделия на его родине закономерно начало новый виток. Важным событием в этом смысле стало выделение 7 тыс. гектаров земли под возращивание преимущественно качественных сортов винограда для производства марочных вин. Государство в Азербайджане активно поддерживает ненефтяной сектор экономики.

– До революции азербайджанские винодельческие заводы строили немцы. И когда они ездили по Кавказу, лучшие климатические условия нашли именно в Азербайджане – в Шемахе, Кюрдамире. Если говорить об Азербайджане, у него очень хорошие перспективы, – считает заместитель директора Всероссийского научно-исследовательского института пивоваренной, безалкогольной и винодельческой промышленности Александр Панасюк.

Как и в XIX веке, не обошлось без участия зарубежных специалистов, экспертов из Италии, Франции и Германии. Сегодня виноградники созданы в 12 районах Азербайджана, а ежегодный урожай винограда составляет более 150 тыс. тонн.

При этом главной традицией в Азербайджане является умеренность в употреб-

лении вина. По данным ВОЗ, взрослый житель Азербайджана употребляет в год примерно 2-3 литра вина, что связано с отношением к нему как к эстетическому напитку. Азербайджанцы не подвержены пьянству, но не отказывают себе в вине во время застолий и праздников. (Поэтому, кстати, отрасль виноделия так пострадала в период самоизоляции из-за пандемии коронавируса, когда были закрыты рестораны и кафе.)

В Азербайджане выпускают вина на любой вкус: сухие и полусухие белые, сухие розовые, сухие и полусухие красные, полусладкие белые и полусладкие красные. Современные перерабатывающие предприятия Азербайджана выпускают не только натуральные вина (в т. ч. игристые и брендируемые), но и ликёры, водку, коньяк, виски. Самые крупные производители: «Аз-Граната» (450 га виноградных посадок и 400 га органических гранатовых садов, сертифицированных LACON GmbH), «Агро-Азеринвест» (около 2 тыс. га виноградников), «Шерг Улдузу» (около 150 га).



Но первой ласточкой выхода азербайджанских вин нового поколения на международный рынок стала бронзовая медаль, полученная сухим красным вином Savalan Limited Release 2010, продукцией компании SAVALAN ASPI WINERY, на выставке винных и спиртных напитков в Лондоне в 2014 году. А в 2015 году вино Savalan Cabernet Sauvignon 2011 удостоилось уже высшей награды – золотой медали на престижной международной винной выставке MUNDUS VINI в Дюссельдорфе. Хороший повод, чтобы познакомиться поближе с винами SAVALAN!

САВАЛАН: ДОЛИНА И ВИНО

В 2007 году в Азербайджане была основана компания SAVALAN ASPI WINERY, избравшая основным направлением выращивание винограда и производство высококачественных вин. Опираясь на богатый опыт итальянских специалистов, она возрождает искусство виноделия в местности с уникальными климатическими условиями, где в древности процветал винный промысел – у подножья Большого Кавказа, в долине Савалан. Это красивейшее место края, сердце Габалинского района. Здесь же находится легендарная гора – великолепный памятник природы, закрывающий местность от всех ветров и прозванный в народе «спящей красавицей». Именно она стала символом этого чудесного места на винных этикетках SAVALAN.

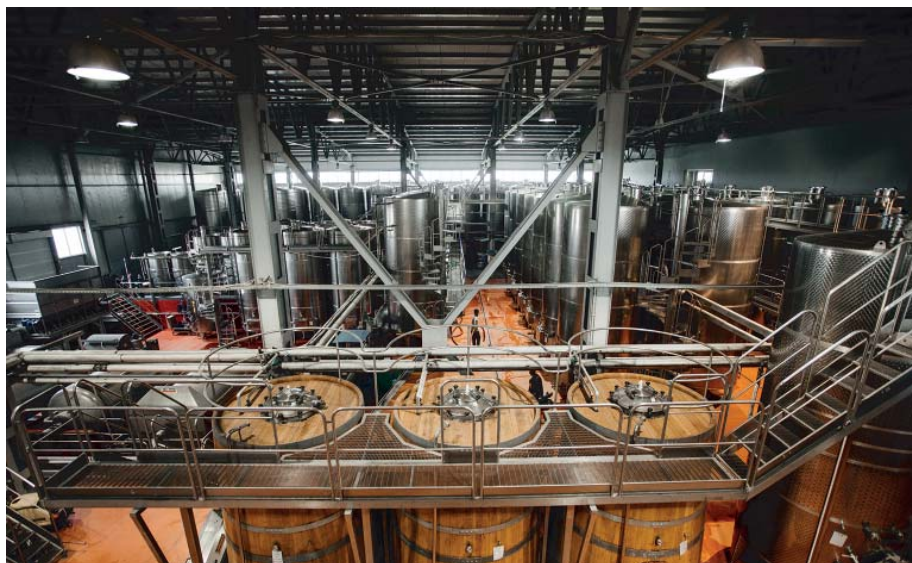
Вначале итальянскими специалистами был проведен тщательный анализ почв и климата, изучен, выражаясь научным языком, терруар (terroir) – совокупность почвенно-климатических факторов и особых характеристик местности (рельефа, розы ветров, водоёмов, лесных массивов, животного и растительного мира), определяющая тип и особенности вина.

Местность на юго-востоке Большого Кавказского хребта, в сердце Габалинского района Азербайджана, на высоте

400 м выше уровня моря, была признана отлично подходящей для виноградарства. Окружённая реками долина Савалан, где идеально сочетаются среднегодовые температура, количество осадков и соотношение солнечных часов в году, создаёт самые благоприятные условия для выращивания винограда. Как и тысячи лет назад, терруар остаётся самым важным элементом для виноделов, создающих уникальные вина в эпоху всеобщей стандартизации.

Для выбора наиболее подходящих сортов винограда SAVALAN ASPI WINERY были привлечены признанные международные эксперты из аккредитованных лабораторий Италии. Большой вклад в работу по выбору саженцев внёс директор компании Viva! Cooperativi Rauscedo, господин Эудженио Сартори, отмечающий, что продукция завода SAVALAN ASPI WINERY соответствует самым высоким стандартам, а качество выращиваемого винограда даже превосходит аналогичные сорта Европы. По его рекомендации были подобраны редкие сорта винограда, такие как Аликанте Буше, Рислинг, Каберне Фран, Сира, Гренаш.

– Лозу для виноградарей компании предоставила компания Viva! Cooperativi Rauscedo, мировой лидер по производству саженцев, – рассказывает Тимур Мамедов, исполнительный директор компании SAVALAN ASPI WINERY, производителя винной марки SAVALAN. – Многие спрашивают: а как же автохтонные, то есть местные, или аборигенные сорта? Конечно, это направление нам тоже очень интересно! Мы собрали 32 автохтонных азербайджанских сорта, и сейчас их изучают и очищают от вирусов и грибковых заболеваний, опасных для виноградных лоз, в лучшей лаборатории Италии. На это потребуется время, но когда саженцы будут готовы, мы сформируем из них новые виноградники. Эти лозы символически свяжут воедино славное прошлое виноделия Азербайджана и его завтрашний день!



Но уже сегодня SAVALAN ASPI WINERY – крупное винодельческое предприятие с собственным заводом, на котором для создания неповторимых вин используют самые современные итальянские технологии в лучших традициях итальянского качества. Благодаря ежедневной заботе, бережной ручной сборке, переработке на новейшем оборудовании фирмы Della Toffola, выдержке в дубовых французских бочках и постоянному контролю качества в экспресс-лаборатории нового поколения: традиции и мастерство итальянских технологий и потомственных азербайджанских виноградарей воплотились в восхитительных высококачественных винах марки SAVALAN, уже ставших символом мирового признания азербайджанской продукции.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день азербайджанские вина поставляются в Россию, Украину, Польшу, Прибалтику, Нидерланды, Бельгию, Великобританию, Францию, Испанию, Японию, Турцию и Китай, где функциони-

рует первый за рубежом азербайджанский винный дом. В чём же секрет их успеха и востребованности?

Во-первых, азербайджанские вина – плод производства в самых разных климатических поясах страны. Богатая природа Азербайджана, объединяющая девять климатических зон, даёт невероятное богатство вкусов и оттенков вина.

Во-вторых, в Азербайджане в последнее время развивается тренд защиты виноградарей от обработки химическими элементами, потребитель получает действительно натуральный продукт.

Очень популярно и гранатовое вино, которое производится в Азербайджане. Это терпкий напиток с ореховым послевкусием и лёгким ароматом гранатовой кожуры. Гранатовое вино слаще виноградного, более густое и плотное, но не приторное и пьётся легко. Чтобы получить нужное сочетание вкуса и аромата, необходимо использовать только определённые сорта граната, которые имеют достаточно сахаристости и сочности для того, чтобы получить из них отличное вино. Этот экзотический напиток пришёлся по душе гурманам со всего мира.

Искусство виноделия – важный элемент культуры многих народов. Сохранение методов изготовления вин, ухода за виноградниками создаёт преемственность поколений и позволяет сохранять связь с предками. И азербайджанское виноделие – тому пример. Оно прошло разные этапы существования: от становления до полного исчезновения, а затем – восстановления и возвращения заслуженных позиций. Сегодня есть все основания надеяться, что виноделие станет настоящим брендом современной азербайджанской культуры и позволит развивать другие направления экономики.



Подготовила
Елена Александрова



ОТЕЛЬ MORE SPA & RESORT – ЭТО ЛИЦО ЮЖНОГО БЕРЕГА КРЫМА

Крым – место, влюбляющее в себя раз и навсегда. В качестве здравницы русская аристократия и интеллигенция выбрала этот благодатный край еще с начала 19 века. Солнечный берег, горы, изумрудная зелень, чистый воздух и императорские дворцы – здесь есть все для того, чтобы восполнить силы и интересно провести время! Владельцы отеля MORE SPA & RESORT создали комплекс, который не уступает по качеству сервиса и количеству услуг пятизвездочным мировым лидерам отрасли. Главное преимущество пансионата – это развитая инфраструктура и наличие собственной клиники экспертного уровня. О реновации отеля, его возможностях и популярности оздоровительных туров рассказала Людмила Кузнецова – директор по маркетингу и продажам.

– Людмила, скажите, как давно существует отель MORE SPA & RESORT? Где он расположен и в чем его преимущества?

– Первоначально отель был открыт в 2002 году, но с тех пор многое изменилось. Пансионат постоянно рос и развивался. Например, в 2021 году была проведена масштабная реновация номерного фонда – появились новые категории номеров, сделаны дизайнерские ремонты, изменилась планировка. Отель уверенно шагнул в premium-сегмент. MORE SPA & RESORT расположен всего в 30 метрах от берега Черного моря, и на его территории разбит реликтовый парк площадью 8 Га. Для комфортного отдыха и оздоровления в распоряжении наших гостей – восемь бассейнов и столько же ресторанов, а также своя клиника экспертного уровня. Все это делает отпуск в MORE SPA & RESORT по-настоящему полноценным и насыщенным. Кроме того, в этом году мы открыли новую службу – Concierge Service, которая

занимается организацией развлекательных мероприятий. Теперь гостей отеля ждут самые невероятные и запоминающиеся приключения. Например, полет на вертолете, устричный сет в открытом море или поездка на арендованном кабриолете по авторским маршрутам Крыма. К нам нужно приезжать минимум на 7-10 дней, чтобы успеть воспользоваться всеми возможностями.

– Каким номерным фондом вы располагаете? Какое количество гостей может проживать одновременно в отеле?

– В разгар сезона у нас проживает более тысячи гостей. В отеле имеется два больших жилых корпуса и одиннадцать вилл. Общий номерной фонд составляет триста пятьдесят один номер различной категории: от базовых до премиальных. Для особенно требовательных гостей в отеле существуют двухэтажные номера категории «люкс», номера-студии, апартаменты и отдельно стоящие виллы.

– На фоне закрытия границ в пандемию возрос интерес к внутреннему туризму. А предложения, как известно, тянутся за спросом. Как боретесь с конкуренцией?

– Мы считаем, что MORE SPA & RESORT – один из лучших отелей в Алуште и на всем южном побережье Крыма. Подтверждением этого факта является высокая заполняемость отеля. В этом году пансионат был переполнен, и это связано не только с закрытием границ, но и с тем, что для многих гостей отель MORE SPA & RESORT стал любимым местом, куда хочется возвращаться снова.

– Вы сказали, что на территории комплекса работают несколько ресторанов, какие они и в чем их особенность?

– Для гостей MORE SPA & RESORT, помимо основного ресторана More, работают еще семь различных точек питания. Большой популярностью пользуются: гриль-бар, бургерная, пиццерия, кафе здорового

питания, устричный бар и бар на пляже. Для проведения торжеств и свадеб наши гости выбирают ресторан высокой кухни Dorado – это место, где можно попробовать авторские блюда от шеф-повара и насладится сказочным видом моря, особенно в предзакатные часы.

– Что можно сказать о статусе отеля?

– В данный момент юридически MORE SPA & RESORT – это 4 «звезды», но по проведенной реновации и количеству услуг мы соответствуем категории пятизвездочного отеля. У нас приняты новые стандарты качества обслуживания номеров, обновлена линия косметики и текстиль – все эти позитивные изменения оставляют у гостей приятное впечатление об отеле.

– Какие меры предосторожности вы соблюдаете по борьбе с распространением Covid-19 на территории отеля?

– В условиях пандемии мы все находимся в сложных обстоятельствах, особенно это касается туристической сферы, так как в сезон идет большой наплыв людей из разных уголков страны. В связи с этим мы заселяем гостей при предъявлении QR кода о прохождении вакцинации, сертификата о перенесённом заболевании или медотвода. В обязательном порядке мы заранее информируем клиентов об этой процедуре и высылаем соответствующие письма.

– Какие анимационные и спортивные мероприятия вы готовите для гостей комплекса?

– Гостям нашего отеля некогда скучать: мы ежедневно устраиваем для них интересный досуг. На территории MORE SPA & RESORT проводятся и детская анимация, вечеринки у бассейна, выступления артистов. Конечно, все делается в строгом соответствии с санитарными нормами и ограничениями.



– Кто ваши частые гости?

– В первую очередь наши клиенты – семьи с детьми, так как для них у нас есть все необходимое, включая детские площадки и современный клуб, где работают профессиональные педагоги и аниматоры. Также большой процент отдыхающих – это пары и корпоративные клиенты, то есть все те, кто ценит качественный отдых, высокий сервис и ухоженную территорию.

– Какое отношение имеет клиника к отелю и на что она ориентирована?

– В MORE SPA & RESORT есть собственная клиника экспертного уровня – NATURE CLINIC, в которую можно приехать на оздоровительный тур. Клиника существует уже несколько лет и хорошо зарекомендовала себя в профессиональных кругах. Наши доктора работают по системе австрийского врача-натуропата и исследователя Франца Майера, который разработал курс диетического лечения в начале XX века и успешно применял его в санаториях Европы. На сегодняшний день в клинике существует 8 оздоровительных программ. Они помогают пациентам поправить здоровье после

перенесенных заболеваний, а также вернуть молодость и силу. В этом году особенно популярны программы очищения организма DETOX и восстановления сил – POST-COVID.

– Расскажите подробнее об услугах клиники и ее специалистах.

– NATURE CLINIC располагается в «Профессорском уголке» города Алушты. Во всех путеводителях это место названо лучшим курортным районом. Природный лечебный воздух в сочетании с полезными процедурами дают невероятный результат. Специализация NATURE CLINIC достаточно широка, мы занимаемся очищением организма, устранением проблемы избыточного веса, нормализацией работы сердечно-сосудистой системы и артериального давления, решаем проблемы женского здоровья, помогаем восстановиться после перенесенных вирусных инфекций и позиционируем себя, как клиника активного долголетия. Основу диагностического комплекса NATURE CLINIC составляют: лабораторная, функциональная и ультразвуковая диагностика, что позволяет быстро и эффективно





проводить исследования в желаемом объеме. Клиника оснащена новейшим инновационным оборудованием, у нас есть аппаратная физиотерапия, водолечебные ванны, кислородная капсула O2, аппарат для проведения интервальных гипоксических тренировок ReOxy и криокамера Ice Queen. Стоит отметить, что питание для гостей разработано квалифицированными диетологами. В меню Healthy Cuisine присутствуют сезонные фрукты, овощи, свободные от нитратов и собранные со своего огорода, а также свежеприготовленные мясо, рыба и морепродукты. Если говорить об инфраструктуре медицинского центра подробнее, то в комплекс NATURE CLINIC входят обустроенный пляж, реликтовый лес, парк и жилой корпус на 96 номеров, 22 из которых – люксовой категории. Оказание медицинской помощи невозможно без высококвалифицированных кадров. Безусловно, персонал, работающий в NATURE CLINIC – это высокие профессионалы, они постоянно совершенствуют свои знания и несут персональную ответственность за конечный результат лечения каждого пациента. Всего здесь работает 10 врачей, 30 сотрудников среднего медицинского персонала и 10 профессиональных тренеров.

– С какими вопросами люди обращаются наиболее часто? Какую помощь могут оказать доктора за одну-две недели пребывания в санатории?

– Поскольку NATURE CLINIC позиционирует себя как клиника, занимающаяся активным долголетием, в основном наши пациенты – жители мегаполисов, люди, находящиеся в состоянии хронического стресса, проводящие долгое время за компьютером, желающие снизить вес, наладить работу желудочно-кишечного тракта и повысить иммунитет. Соответственно, вопросы, в основном, заключаются в подборе индивидуальной диеты и назначении поддерживающей терапии при интенсивном ритме жизни. Учитывая сложившуюся ситуацию, связанную с коронавирусной инфекцией, клиенты часто задают вопросы о мерах предосторожности и восстановлении после этого коварного заболевания. Все программы пребывания, начиная от 7 и заканчивая 21-дневной, разработаны и направлены на достижение максимального эффекта. В завершении оздоровительной программы лечащий врач разрабатывает индивидуальные рекомендации для сохранения и усиления лечебного эффекта, полученного в клинике. Всем нашим пациентам мы обязательно рекомендуем взять с собой всю свою медицинскую документацию: исследования, анализы, выписки, или пройти лабораторный check-up уже на месте.





– Что входит в стоимость медицинского тура? Чем могут пользоваться постояльцы, которые живут в корпусе при клинике?

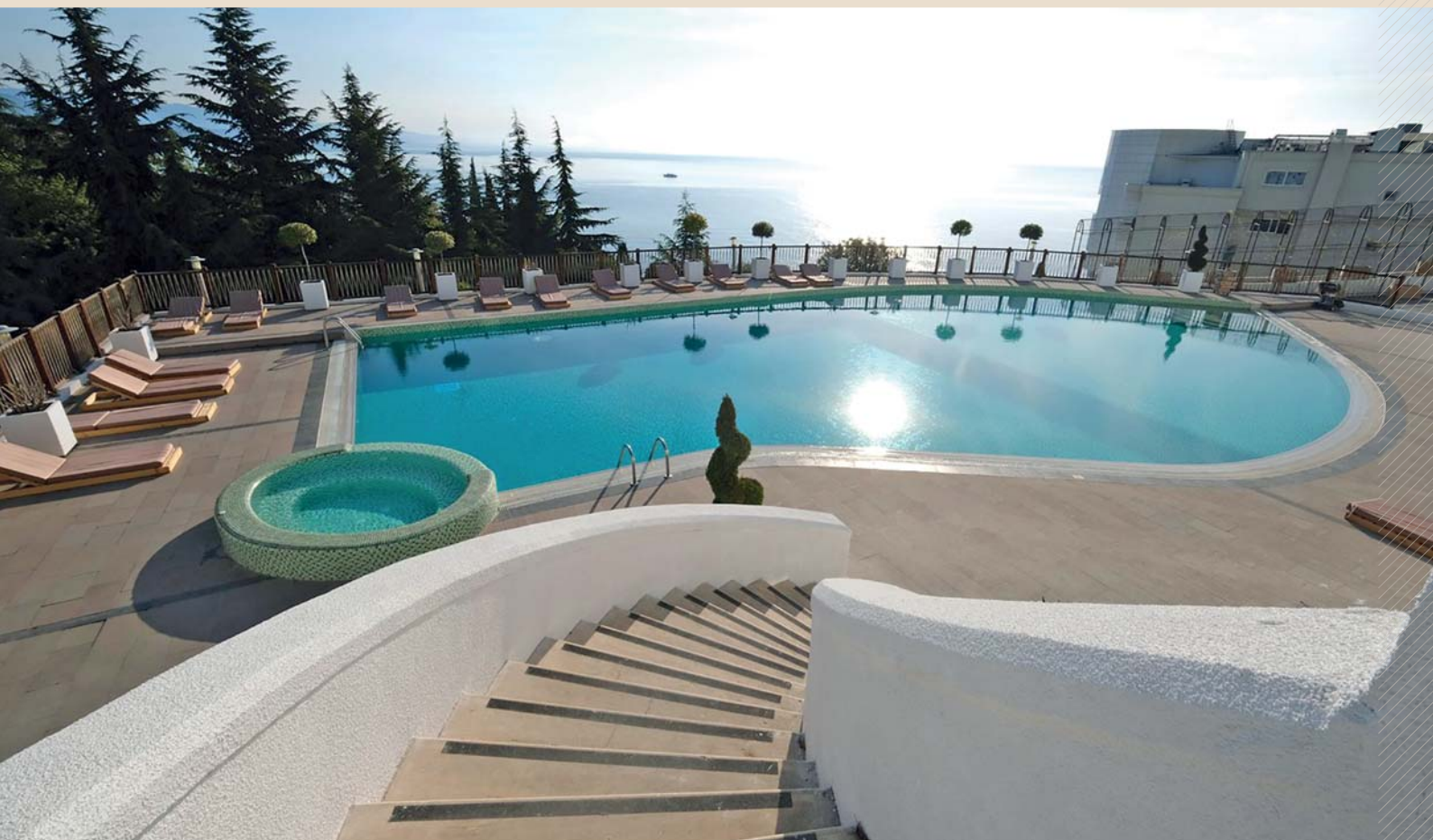
– В стоимость медицинского тура входит проживание в выбранной категории номера, трехразовое здоровое питание с перекусом и комплекс диагностических и лечебно-оздоровительных процедур: бальнеология, гидротерапия, массажи, косметологические уходы, сеансы нормобариче-

ской оксигенации, гипокситерапии, физиотерапии. Также в медицинские туры входят ежедневные занятия ЛФК, терренкуры, индивидуальные занятия с фитнес-тренером, трекинг на гору Кагель, экскурсия по местам силы, групповая лекция психолога с сеансом медитации. Приобретая медицинский тур, гости нашего учреждения получают доступ к бассейну, банному комплексу, спортзалу и медицинскому блоку с большой зоной SPA.

– Каковы ваши перспективные планы?

– Мы намерены и впредь повышать уровень обслуживания наших гостей, вводя все новые услуги и стандарты. Мы расширим территорию отеля, добавляя многокилометровый терренкур, по которому гости смогут гулять, наслаждаясь видами Черного моря. У нас много планов по развитию бизнеса, и все они направлены на то, чтобы сделать отдых гостей еще более эффективным и незабываемым.

Подготовила Дарья Бакарина



ВЛАДИСЛАВ МЕДВЕДЕВ:

«НАША ЦЕЛЬ – победа клиента. НАШ ПОДХОД – каждый клиент ценен, каждое дело – важно!»

Международная юридическая компания «Эксперт» оказывает широкий спектр юридических услуг малому, среднему отечественному и зарубежному бизнесу на территории Республики Крым и Российской Федерации. Также компания предоставляет It-аутсорсинг, аутсорсинг кадрового делопроизводства, а также бухгалтерского и налогового учета. Об оказываемых услугах, в том числе юридическом абонентском обслуживании, мы побеседовали с генеральным директором компании Владиславом Николаевичем Медведевым.

– Владислав Николаевич, «Эксперт» успешно работает на рынке консалтинговых услуг с 2013 года. Какие услуги вашей компании пользуются наибольшим спросом сегодня?

– Изначально мы оказывали всего две услуги – абонентское юридическое обслуживание и бухгалтерское абонентское обслуживание. Но довольно быстро поняли, что для бизнеса будут актуальны такие услуги, как абонентское кадровое обслуживание, а также услуги по охране труда. Наибольший спрос возникает в юридических услугах, так как сегодня без юристов довольно сложно вести бизнес.

– Компания занимается решением арбитражных споров, ведением гражданских дел. Расскажите подробнее о каждом направлении вашей деятельности.

– Начну с того, что наша компания входит в топ-20 самых крупных и успешных компаний на территории Российской Федерации согласно рейтингу «РАЭК». Мы создали и применяем собственную систему подхода к обслуживанию клиен-

тов. Это многоуровневая (программная) и разноректорная система сопровождения клиентов. Мы осуществляем абонентское сопровождение, включающее в себя юридическую поддержку хозяйственной деятельности клиента на постоянной основе; индивидуально-разовое сопровождение – юридическая помощь в решении точечной проблемы клиента; «оперативное» сопровождение – помощь в чрезвычайных ситуациях и представление интересов клиента в оперативном режиме; VIP-сопровождение. Мы работаем по следующим направлениям: гражданское право и процесс, арбитражное право, уголовное право, налогообложение и налоговые споры, административное право и процесс, семейные, наследственные, имущественные споры; создание бизнеса, сопровождение и ликвидация, переговоры, споры, медиация.

– Решение сложных юридических проблем требует подключения юристов высокой квалификации. Расскажите о своих специалистах.

– Наша команда состоит из лидеров современной юриспруденции, которые идут к достижению результата через повышение своих знаний, компетенций и умений. Мы создали обучающий центр, при помощи которого ведем постоянную систематическую работу по повышению квалификации своих специалистов. В рамках оказания юридических услуг за каждым нашим клиентом закрепляется не один юрист, как это довольно часто практикуется, а группа, что позволяет оперативно, и, самое главное, качественно представлять и защищать интересы наших клиентов. У нас команда многопрофильных специалистов. Они всегда развивают свой профессиональный и научный потенциал: несколько сотрудников получили дипломы магистратуры государственного управления, несколько работают над кандидатскими диссертациями. При этом в составе есть кандидаты, доктора наук. Также есть сотрудники, освоившие новую профессию медиатора.

– Юридический департамент «МЮК Эксперт» знают и за пределами рес-



публики Крым. С какими вопросами чаще всего обращаются к вам клиенты из других регионов?

– Наша компания довольно успешно сотрудничает с клиентами из Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Севастополя, Башкирии и иностранными компаниями. Как правило, вопросы заключаются в качественном правовом сопровождении хозяйственной деятельности, ведении налоговых, корпоративных споров и т.д.

– МЮК предлагает юридическое обслуживание бизнеса. Что включает в себя юридическое абонентское обслуживание?

– Услуга оказывается исключительно на основании договора, которым предусмотрена наша финансовая ответственность за негативные действия наших сотрудников. Но за 7 лет работы таких случаев не было. После подписания договора нашими специалистами проводится полный юридический аудит. Он показывает, какие у бизнеса есть негативные риски, которые в первую очередь необходимо предотвращать. Как я уже говорил, за компанией закрепляется необходимое количество специалистов. В абонентское обслуживание входит: подготовка правовых заключений по интересующим вопросам, консультации, составление писем, договоров, ведение претензионной работы, ведение судебных споров, представление интересов на стадии исполнительного производства, сопровождение проверок со стороны государственных структур. Если сказать проще, то мы оказываем полностью все функции штатного юриста.

– Как вы работаете с постоянными клиентами? Предусмотрены ли для них программы лояльности?

– Конечно, в компании на постоянной основе разрабатываются программы лояльности. Мы стараемся не обделять вниманием ни одного нашего клиента.

– Опираясь на личный опыт, охарактеризуйте, пожалуйста, рынок юридических услуг республики Крым.

– На сегодняшний день он очень молод и в нем есть, куда стремиться. Думаю, что надо начать с определения рынка юридических услуг – это рынок, на котором реализуемым благом является оказание квалифицированной юридической помощи. Объектом ее оказания могут выступать как частные лица, так и организации. Услуги на этом рынке оказываются либо адвокатами, либо специалистами, не обладающими статусом адвоката.

Очень часто к нам приходят клиенты от иных специалистов, с уже запущенными ситуациями, и при таком состоянии дела очень сложно быстро и грамотно помочь. Но мы стараемся всегда законными способами откорректировать ситуацию и постараться добиться результата, желаемого для нашего клиента.

Из практики скажу, что к основным трендам на рынке юридических и адвокатских услуг можно отнести потребность в мультидисциплинарности. Предпринимателям все чаще нужны консультации не только юридического характера, но советы на стыке права и бизнеса.

Большое количество маркетологов и специалистов в сфере юриспруденции

все чаще поговаривают о таком направлении как медиация, считают ее «голубым океаном». Мы в свою очередь не стали отставать от этого тренда и организовали медиативный центр при ТПП Республики Крым, а также на базе своей компании.

– Повлияла ли как-то на вашу работу пандемия и связанный с ней кризис?

– Наши услуги оказываются на удаленной основе. В целом, перевод всех в режим изоляции особых коррективов не внес. Наш бизнес является мобильным изначально. Относительно экономической составляющей, конечно, небольшое снижение дохода произошло. Начиная уже с текущего года ситуация стабилизировалась, и мы не стоим на месте.

– Каковы планы «МЮК Эксперт» до конца года? А в более отдаленной перспективе?

– Прежде всего сейчас у нас идет большая работа внутри компании по автоматизации бизнес-процессов, в том числе происходит разработка собственной информационной платформы, что позволит снизить нагрузку на сотрудников. Будем продолжать работать с сотрудниками, так как именно наличие грамотных специалистов способствует развитию бизнеса и обеспечению качественного юридического представительства наших клиентов. У любого бизнеса одна цель – высокое качество оказания услуг, высокие доходы, завоевание новых рынков и стремление быть всегда на шаг впереди!

Подготовила Эльвина Аптреева



Креативное сопровождение бизнеса



ideationpro.ru

+ Графический дизайн

От визитки до упаковки
и даже больше

+ Промышленный дизайн

От изделий из пластика
до арт-объектов и инсталляций

+ Дизайн упаковки

От лендинга
до интернет-магазина

+ Продвижение в digital

От контекста и SEO
до таргета и SMM

И многое другое



Наши
награды



DuPont™
CORIAN®
SHAPE THE FUTURE OF BLACK
INTERNATIONAL DESIGN AWARD



DESIGN AND DESIGN
INTERNATIONAL AWARD

Мытищи, Московская область,
Россия, 141008,
улица Колпакова, 44

info@ideationpro.ru

+7 495 136-41-47

AMIRA

since 1991

ПРОЕКТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО.
МОНТАЖ. СЕРВИС

на правах рекламы

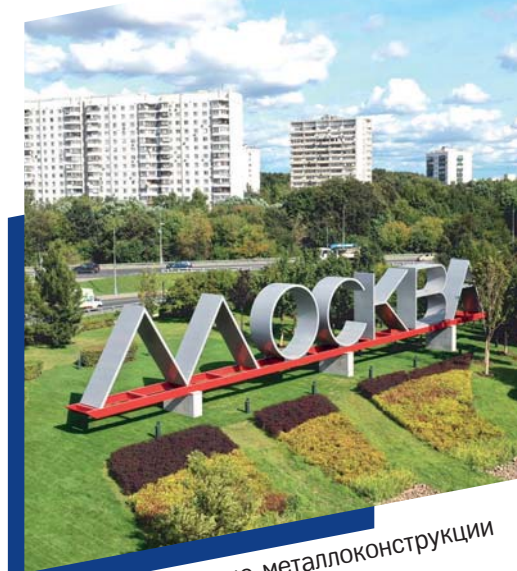
СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ



Высокомачтовые флагштоки



Актуальный дизайн



Нестандартные металлоконструкции

АО «АМИРА»
198095, Санкт-Петербург, ул. Калинина, д. 22
+7 (812) 441-25-00 amira@amira.ru
www.amira.ru | www.amira-industry.com





**Губернатор
Краснодарского
края ВЕНИАМИН
КОНДРАТЬЕВ:**

«МЕРЫ
ОКАЗАЛИСЬ
ЭФФЕКТИВНЫМИ,
МЫ СМОГЛИ НЕ
УЙТИ В МИНУС,
И УЖЕ СЕЙЧАС
ВЫХОДИМ НА
ТРАЕКТОРИЮ
РОСТА»

Для поддержки бизнеса в Краснодарском крае наряду с федеральными мерами поддержки был разработан план по восстановлению пострадавших отраслей экономики. Также ввели антикризисные займы, отсрочили налоговые выплаты отдельным предприятиям МСП.

«Благодаря федеральным мерам удалось поддержать около 100 тысяч кубанских предпринимателей. Почти 50 тысяч воспользовались дополнительными региональными мерами поддержки. Все эти меры оказались эффективными, мы смогли не уйти в минус, и уже сейчас выходим на траекторию роста», – сообщил губернатор.

На фоне общего потрясения экономики страны в пандемию изменение позиции Кубани в рейтинге не критично, считает руководитель направления консалтинга компании EY (Ernst&Young) в ЮФО Евгений Панасенко. По его мнению, экономика края устояла благодаря диверсифицированной структуре.

«Благодаря усилиям региона и доверию со стороны действующих в Краснодарском

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КУБАНИ ГЛАЗАМИ ЭКСПЕРТОВ

По итогам рейтинга национального инвестиционного климата, подготовленного Агентством стратегических инициатив (АСИ), Краснодарский край в 2021 году занял 7 место в России. Годом ранее регион находился на 6 строчке. «Прошлый год был объективно одним из самых сложных для работы бизнеса. Мы были вынуждены принимать решения в условиях полной неопределенности, приостанавливать деятельность предприятий и понимали, как это может сказаться на экономике», – прокомментировал губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев.



**Глава Торгово-
промышленной палаты
Краснодарского края
АЛЕКСАНДР ТКАЧЕНКО:**

«К НАМ ЕДУТ НЕ
ТОЛЬКО ТЕ, КТО
ДАВНО МЕЧТАЛ
ЗДЕСЬ ЖИТЬ И
ВОСПИТЫВАТЬ
ДЕТЕЙ, НО И
ЛЮДИ, КОТОРЫЕ
РЕШИЛИ СТРОИТЬ
НА КУБАНИ СВОЙ
БИЗНЕС»

крае компаний, инвестиционные процессы продолжились и в период ковида. По статистическим данным, инвестиции в основной капитал в 2020 году упали лишь на 0,3% по сравнению с 2019 годом. По общему объему инвестиций Краснодарский край по итогам 2020 года вновь вошел в число регионов-лидеров в стране, поднявшись на 6 место среди субъектов Российской Федерации», – отметил эксперт.

В 2020 году в регионе было реализовано 125 инвестиционных проектов. Среди них 87 проектов стоимостью свыше 100 млн. рублей на общую сумму 56,7 млрд. рублей. Также было подписано 158 протоколов о намерениях по взаимодействию в сфере инвестиций на общую сумму 58 млрд. рублей. Сейчас в Краснодарском крае реализуются более 400 крупных проектов на сумму 2,1 трлн. рублей.

По словам Евгения Панасенко, наибольший объем инвестиций был направлен в проекты, связанные с транспортировкой и хранением (25,5%), а также в обрабатывающие производства (22,7%).



**Председатель
Краснодарского краевого
отделения организации
«Опора России»
ДАНИЭЛЬ БАШМАКОВ:**

**«ПОДДЕРЖКА
МАЛОГО БИЗНЕСА –
ЭТО ТО
ПЕРСПЕКТИВНОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ,
КОТОРОЕ ПОМОЖЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКОМУ
РОСТУ РЕГИОНА»**

«Любой инвестор, прежде чем зайти в новый для него регион, собирает максимально полную информацию о нем: географическое положение, уровень жизни людей, насколько открыты власти к общению с бизнесом, какое налоговое и административное давление испытывают компании в своей работе и многое другое. Это ключевые факторы, влияющие на решение инвестирования крупных проектов на нашей территории», – отметил председатель комиссии по вопросам развития инвестиций, промышленности, строительства, поддержки МСБ Общественной палаты Краснодарского края Сергей Огурцов.

Председатель Южного регионального комитета Ассоциации европейского бизнеса Олег Жарко утверждает, Краснодарский край был и остается одним из наиболее инвестиционно-привлекательных регионов – как для внутренних, так и для иностранных инвестиций. При этом развитие делового климата не сводится только к инвестициям в промышленность. Важным показателем является то, что на Кубань активно приходят компании новых, производственных отраслей экономики. Так, в последние годы в крае размещают свои

офисы IT-компании, открываются объединенные бизнес-сервис-центры крупных компаний.

Тенденцию развития сферы IT в регионе подтверждает и председатель правления Ассоциации цифрового развития Краснодарского края Андрей Раззоронов. По его мнению, в крае есть все предпосылки, чтобы стать российской «кремниевой долиной».

«Существенной поддержкой молодым стартаперам является и выдача им кредитов на развитие своего дела под 0,01%. Сюда приезжают лучшие специалисты из разных регионов. Здесь им комфортно. Плюс – отличный климат», – рассказал Андрей Раззоронов.

Еще одним из ключевых факторов, влияющих на решение инвестирования проектов в регионе, является открытость власти к общению с бизнесом, отмечают эксперты. Предыдущий год стал показательным в этом отношении. По словам председателя Краснодарского краевого отделения организации «Опора России» Даниэль Башмаков, в период карантина власти региона прислушались к советам бизнеса и инициировали льготы для предпринимателей. Это позволило малому и среднему бизнесу остаться на плаву.

«Поддержка малого бизнеса – это то перспективное направление, которое поможет экономическому росту региона. Хотелось бы, чтобы такие неординарные на первый взгляд решения принимались и впредь, а представители власти продолжили диалог о стратегии развития региона с общественными организациями и представителями бизнеса и в не кризисные времена», – сообщил Даниэль Башмаков.

В частности, по мнению Башмакова, сейчас необходимо скорректировать на региональном уровне базовые ставки при патентной системе и снизить на 50% ставки налогов для упрощенной системы налогообложения. Подобный опыт есть в других регионах – например, в Удмуртии.

О необходимости корректировки налогового законодательства говорит и президент компании «Алеан» Андрей Уманский. Так, основная доля небольших гостиниц использует упрощенную систему налогообложения, в то время как крупные отели платят налог на имущество. Это приводит к несправедливой конкуренции – малые средства размещения получают преимущества и значительно преобладают по численности, считает Андрей Уманский.

«Крупных четырех-пятизвездочных комплексов у нас не более 6 процентов, этого очень мало. Для сравнения: в популярном турецком курорте Анталья их не менее 60 процентов. Знаю, что понимание важности ситуации у властей региона есть, надеюсь, в ближайшее время что-то удастся изменить», – прокомментировал президент компании «Алеан».

В целом в настоящее время бизнесу в Краснодарском крае предоставляется

более 50 видов преференций. В их числе субсидии, льготы, займы, гранты, гарантии, информационно-консультационное сопровождение проектов.

«К нам едут не только те, кто давно мечтал здесь жить и воспитывать детей, но и люди, которые решили строить на Кубани свой бизнес. Политика, которую проводит региональная власть, законы, которые принимают наши парламентарии, направлены на формирование наилучших условий для развития бизнеса. Более того, у нас в крае нет жесткого давления на предпринимателей со стороны контрольно-надзорных органов. Все это в целом и формирует благоприятный инвестиционный климат», – отметил глава Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Александр Ткаченко.

В 2021 году в Краснодарском крае планируют привлечь не менее 480 млрд. рублей инвестиций. Это на 33% больше, чем в прошлом году. Также в текущем году в регионе на возмещение затрат инвесторов на создание объектов инфраструктуры инвестиционных проектов в 2021 году намерены направить 2,6 млрд. рублей.



**Председатель
правления Ассоциации
цифрового развития
Краснодарского края
АНДРЕЙ РАЗЗОРОНОВ:**

**«СЮДА ПРИЕЗЖАЮТ
ЛУЧШИЕ
СПЕЦИАЛИСТЫ
ИЗ РАЗНЫХ
РЕГИОНОВ. ЗДЕСЬ
ИМ КОМФОРТНО.
ПЛЮС —
ОТЛИЧНЫЙ
КЛИМАТ»**



**Олаф
Метцгер:**

«Компания Rhenus выступает за комплексный подход в обслуживании клиентов, поэтому среди наших сервисов есть не только хранение продукции, но и услуги по таможенному оформлению»

Группа Rhenus на сегодняшний день имеет годовой оборот более 5,4 млрд евро, в компании трудится 33 500 сотрудников, а офисы Rhenus по всему миру насчитывают 820 филиалов. Помимо того, что Rhenus предлагает своим клиентам комплексный подход, а именно: транспортировку грузов, складское хранение и таможенное оформление, – в компании активно осваивают инновационные для рынка логистики направления. Когда в России появится логистический комплекс для хранения минеральных удобрений и элитных семян, и как этот «склад» поможет отечественным аграриям, нам рассказал Олаф Метцгер, CEO Rhenus Road – Region East.

– Rhenus относится к ведущим европейским провайдером комплексных логистических услуг. Компания помогает своим клиентам решать задачи во всех звеньях цепи поставок, таких как: транспортировка грузов всеми видами транспорта, складское обслуживание, таможенное оформление, а также дополнительные инновационные услуги. Каковы на сегодняшний день основные направления работы Rhenus?

– Наша компания является одним из ведущих операторов логистических услуг в Европе и РФ. Важным является развитие всех сервисов, в настоящий момент у нас фокус на дистрибуцию, таможенные услуги и складской бизнес. В 2020 году мы совместно с партнерами существенно расширили географию наших отправок. При поддержке Российско-немецкой внешнеторговой палаты, Российского экспортного центра и Российского союза промышленников и предпринимателей реализуется проект Зелёного таможенного коридора между Германией и Россией, благодаря которому немецкие и российские компании смогут осуществлять таможенные процедуры по упрощённой схеме с использованием электронной подписи в документах. А ранее, в феврале 2019 года, на Российском инвестиционном форуме в Сочи было подписано Инвестиционное соглашение с администрацией Краснодарского края о строительстве логистического комплекса в Брюховецком районе.

– В логистических проектах локация – одна из ключевых составляющих успеха. Какие здесь преимущества у Rhenus?



– В своих проектах мы всегда действуем в интересах наших клиентов, настоящих и потенциальных, при этом выбирая оптимальное решение с учётом транспортных путей как на территории России, так и для входящих потоков из Европы и Азии. Rhenus располагает развитой сетью филиалов, которая включает как собственные площадки, так и офисы и склады партнёров. Такой подход позволяет быстро и эффективно обеспечить доставку, хранение и отправку конечному получателю товаров в любой населённый пункт. Это комплектные отправки, сборные перевозки, то есть всё – от экспресс-отправок до мультимодальных перевозок промышленного оборудования.

– В ноябре прошлого года стало известно, что компания начала строительство логистического центра в Брюховецком районе Краснодарского края. Планировалось возвести логистический комплекс, состоящий из двух складов площадью 10 000 квадратных метров каждый, для хранения минеральных удобрений, пестицидов, элитных семян и аналогичной продукции. Подобный формат практически не представлен в отечественном девелопменте, с чем связан такой выбор?

– Проект будет реализован в два этапа. Сейчас ведётся строительство складских корпусов и прокладка инженерных коммуникаций. Ввод в эксплуатацию первой очереди запланирован на первое полугодие 2022 года. Краснодарский край по праву считается не только одним из ведущих аграрных регионов, но и центром пересечения транспортных путей. Расположе-



ние логистического комплекса позволяет обеспечить не только потребности края, но и содействовать транзиту продукции для агросектора в соседние регионы, такие как Ставропольский край, Ростовская область, районы Черноземья. Наше решение в первую очередь обусловлено потребностями наших клиентов, производителей и импортёров средств защиты растений и семян. Rhenus имеет огромный опыт работы с агросектором в Европе, и в ходе совместных встреч от всех партнёров мы слышали о дефиците качественных складских площадей и необходимого уровня сервиса на юге России. Дело в том, что к обработке подобной продукции предъявляются особые требования, необходимо соблюдение как санитарных норм, так и обеспечение определенных режимов хранения – поддержание температуры, влажности, венти-

ляция помещений, проведение фумигации и обеспечение прочих специальных условий. Необходимые технологические решения будут реализованы в нашем комплексе. Ключевая особенность проекта – это размещение в одной локации различных видов агропродукции – семян и средств защиты растений. Это решение позволит нашим клиентам оптимизировать цепь поставок от производства до конечного пользователя, так как сейчас производители вынуждены хранить и отгружать продукцию с разных складов, в том числе из других регионов, что увеличивает как стоимость, так и сроки поставки.

– Хранение подобной продукции требует от сотрудников определённых знаний и навыков. Удалось ли найти профессиональные кадры? Как компа-





ния наращивает компетенции в этой сфере?

– Как уже говорилось ранее, группа Rhenus имеет огромный опыт работы с агрохолдингами и производителями в Европе. При реализации проекта мы применили наши лучшие практики, провели консультации внутри компании и тренинги для специалистов, занятых в реализации проекта. Уже на стадии строительства были приняты технические специалисты, которые будут обслуживать складской комплекс. HR-отдел компании активно ведёт поиск сотрудников, проводятся собеседования с кандидатами. Активную поддержку в поиске профессиональных

кадров оказывает администрация Брюховецкого района. На базе наших требований проводится подбор и обучение будущих сотрудников.

– Что сегодня предоставляет собой этот комплекс? Какова мощность единовременного хранения? Какова стоимость реализации объекта? На какие показатели планируете выйти в ближайшее время?

– Комплекс будет состоять из двух складов класса А+ площадью 10 тысяч кв. м каждый. Склад оснащён современными системами пожаротушения, кондиционирования и вентиляции. Складские





блоки разделены на несколько отсеков с различными температурными режимами, есть отсеки для хранения ЛВЖ и грузов с повышенным классом опасности. Проект прошёл согласование Главгосэкспертизы и соответствует всем законодательным нормам. Особое внимание мы уделили безопасности и бесперебойной работе объекта, все системы электро- и водоснабжения имеют резервные источники подключений, что позволяет комплексу работать в автономном режиме. В 2023 году мы планируем выйти на проектную мощность первой очереди и приступить к реализации второй очереди объекта.

– Планируется, что этот логистический комплекс станет одним из крупнейших на территории региона и позволит снять на юге России дефицит мощностей по хранению семян? Проявляют ли интерес к проекту крупные агрохолдинги?

– Безусловно, так как подобных решений на рынке на сегодняшний день не представлено. По нашей оценке, мы закроем текущие потребности, а производство аграрной продукции только увеличивается, и доля применения качественных посевных материалов и средств защиты растений в России ниже, чем у европейских хозяйств. Потенциал для роста огромный. Интерес

со стороны как иностранных, так и отечественных производителей, конечно, есть. Уже сейчас мы встречаемся с потенциальными клиентами и приступаем к подписанию договоров.

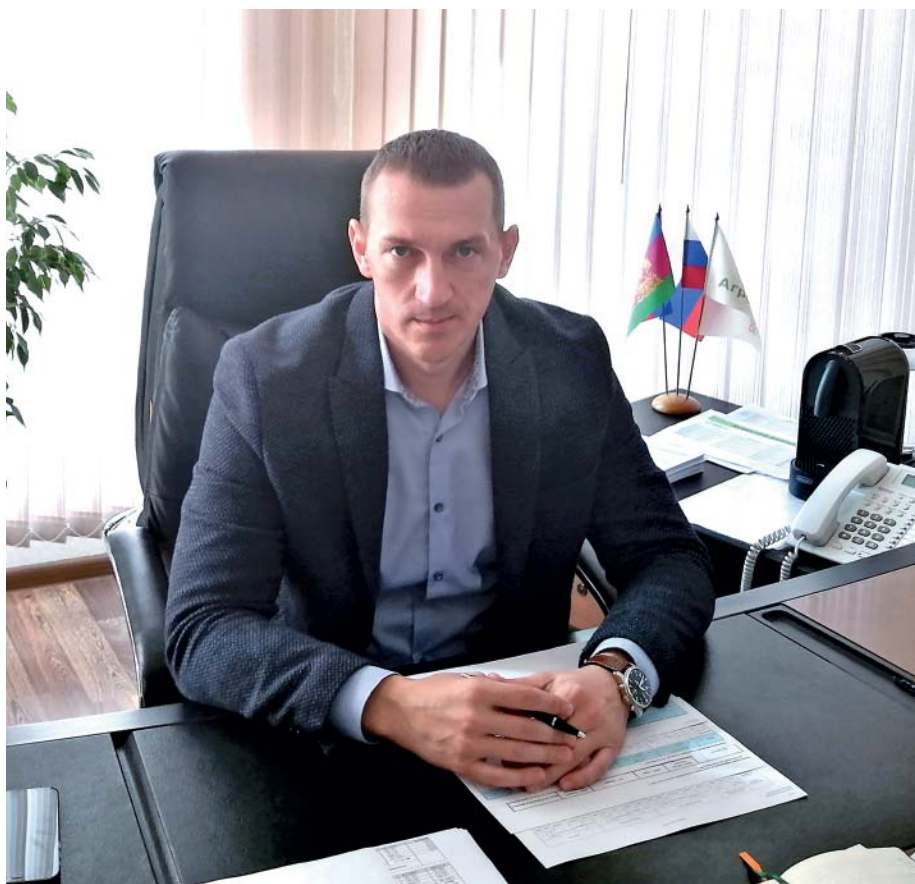
– Губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, на церемонии закладки первого камня в Брюховецком районе, говорил, что в будущем планируется открытие собственного таможенного поста, который позволит нарастить экспорт удобрений и химзащиты. Участвуют ли местные власти в развитии проекта? Поспособствует ли новый комплекс развитию этого направления?

– Проект пользуется большой поддержкой как со стороны администрации Брюховецкого района, так и администрации Краснодарского края и находится под личным контролем Вениамина Ивановича Кондратьева. Руководство края заинтересовано в развитии и обеспечении региона качественной логистической инфраструктурой. Компания Rhenus выступает за комплексный подход в обслуживании клиентов, поэтому среди предлагаемых сервисов присутствует не только хранение и обработка продукции на складе, но и услуги по таможенному оформлению. Территория складского комплекса позволяет разместить и складские блоки, и таможенный пост на базе склада временного хранения. В дальнейшем мы планируем реализовать это решение. Конечно, эти условия будут способствовать развитию и привлечению в край производителей и агрохолдингов.



Всельскохозяйственной отрасли есть множество нюансов, но подвластны они в своем решении только квалифицированным и опытным специалистам-агрономам. О применении новейших технологий при выращивании сельскохозяйственных культур, а также о современных принципах производства молока, рассказал член экспертного совета по инвестициям АО «АгроГард» и руководитель Кубанского филиала агрохолдинга **ЕВГЕНИЙ ОЛЕЧКИН**.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО – ОТРАСЛЬ, ПРИЗВАННАЯ КОРМИТЬ ЛЮДЕЙ!



– Евгений Валерьевич, расскажите, пожалуйста, историю возникновения агрохолдинга «АгроГард». Кому принадлежала идея его создания? С чего все начиналось?

– Холдинг «АгроГард» был основан в 2003 году на базе сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края. Сегодня компания также представлена филиалами в Черноземье: Курской, Орловской, Липецкой, Тамбовской областях. История создания АО «АгроГард» тесно связана с компанией «ФосАгро», которая является одним из его стратегических партнеров. Изначально руководство «ФосАгро» рассматривало взаимодействие с аграрным сектором только как проект по тестированию производимых в компании минеральных удобрений. Однако в дальнейшем с учетом полученного положительного опыта взаимодействия с сельхозпроизводителями, руководством «ФосАгро» было принято решение о создании агрохолдинга, на базе которого можно было бы на системной основе применять современные агротехнологии и использовать новые марки минеральных удобрений собственного производства. В дальнейшем за счет расширения бизнеса в центральном регионе России АО «АгроГард» стал одним из крупнейших агрохолдингов по количеству обрабатываемых земель. В настоящее время земельный банк АО «АгроГард» составляет 155 тысяч

гектар, собственное поголовье крупного рогатого скота – 10,5 тысяч голов.

– Как вы пришли в этот бизнес? Какой карьерный путь проделали внутри компании?

– После окончания Кубанского Государственного Аграрного Университета в 2005 году я пришел на работу в ООО «АФ им. Ильича» и был принят на должность агронома отделения растениеводства. За 16 лет прошел путь от рядового агронома до директора Кубанского филиала.

– Расскажите подробнее о вашем филиале. В каких сегментах отрасли работает филиал?

– В состав филиала входят четыре сельскохозяйственных предприятия, расположенные в Выселковском, Кореновском, Брюховецком, Тимашевском и Тихорецком районах Краснодарского края и осуществляющие производственную деятельность в отраслях растениеводства и молочного животноводства. На полях филиала, общая площадь которых составляет более 50 тысяч гектаров, выращиваются озимая пшеница, озимый ячмень, кукуруза на зерно, подсолнечник, соя и сахарная свекла, а также кормовые культуры – кукуруза на силос, однолетние и многолетние травы. Животноводство в филиале представлено семью молочно-товарными комплексами. На двух

комплексах мощностью 1000 и 1200 голов дойного стада внедрены передовые технологии содержания поголовья: доильные залы системы «Карусель» на 40 скотомест, современная система вентиляции и туманообразующего орошения, технология разделения навоза для применения в качестве подстилки. Поголовье в филиале представлено голштино-фризской породой крупного рогатого скота молочного направления высокой продуктивности. На всех комплексах приплод содержится по технологии индивидуального содержания. Поэтапно развивается внедрение автоматизированной системы контроля поедания кормов, а также применение технологии осеменения поголовья сексированным семенем.

– В чем состоят основные сложности работы в сельскохозяйственной отрасли?

– В сельскохозяйственной отрасли достаточно широкий спектр возможных рисков: от сложных климатических условий до диспаритета цен, нестабильной рыночной конъюнктуры и непредсказуемого регулирования со стороны государства. Однако, наиболее очевидными являются две проблемы: нестабильный климат и дефицит молодых специалистов на всех уровнях. Несмотря на трудности, руководство филиала старается опе-

ративно реагировать на возникающие проблемы: внедряются современные производственные и управленческие технологии, направленные на повышение производительности труда, развиваются механизмы стимулирования и меры социальной поддержки работников, на постоянной основе оказывается широкий спектр благотворительной помощи, направленной на развитие сельской инфраструктуры.

– Какие современные технические средства и оборудование используют в вашем филиале?

– Машинно-тракторный парк предприятий филиала состоит из энергонасыщенных тракторов 8-й серии John Deere, CLAAS и 9-й серии New Holland, зерноуборочных комбайнов CLAAS и New Holland, свеклоуборочных комбайнов Ropa, Grimme, Holmer. Используется интеллектуальная, высокопроизводительная техника – разбрасыватели Kverneland Exakta TL GEOSPREAD с дифференцированной системой внесения минеральных удобрений и опрыскиватели BERTHOUD TRACKER с секционной системой отключения форсунок. Вся самоходная техника оборудована системой «ГЛОНАСС», которая позволяет осуществлять мониторинг широкого спектра показателей, связанного с работой технических средств. В филиале используется собственная базовая станция RTK, обеспечивающая высокую точность для всего цикла работ, начиная с подготовки почвы и заканчивая уборкой урожая.

– Как ведется подготовка к сезону?

– После окончания полевых работ текущего года вся техника ставится на зимнее хранение, где проводится работа по межсезонной оценке работоспособности техники (дефектование). На основании проведенной оценки, в соответствии с



утвержденным планом ремонта техники, в зимний период проводится ремонт и подготовка машинно-тракторного парка к новому сезону. Ремонт техники ведется собственными силами механизаторов на территории ремонтных баз предприятий, либо с привлечением специалистов сервисных служб. После окончания ремонтных работ проводится обязательная комиссионная приемка техники специалистами филиала.

– Какая осуществляется работа по стимулированию роста культур и повышению качества готовой продукции?

– Начнем с сева! Сев в нашем филиале проводится сертифицированным семенным материалом. Особое внимание уделяется подготовке семян: проводится фитопатологическая экспертиза, очистка, сортировка, протравливание с применением современных системных многокомпонентных протравителей. Не меньшее внимание уделяется определению посевных качеств семян и выбору категории семян.

Последние 10 лет используются семена только трех категорий – оригинальные, элитные и репродукционные первой категории. С периодичностью раз в пять лет проводится обязательный агрохимический анализ почвы. На основе полученных в ходе анализа данных разрабатываются рекомендации по улучшению структуры почвы и повышению ее плодородности за счет внесения минеральных удобрений и органических элементов. В процессе выращивания культур по результатам листовой диагностики применяются внекорневые подкормки, как обязательные составляющие системы питания высокопродуктивных сортов и гибридов. Защита от болезней и вредителей проводится на основе фитосанитарного мониторинга культур, а также с учетом значений экологического порога вредоносности (ЭПВ) организмов, которые могут нанести потенциальный вред культурам. Если позволяют климатические условия и численность вредных объектов ниже ЭПВ, то для защиты культур применяются биологические препараты, что позволяет снизить химическую нагрузку на экосистему. Химическая защита культур осуществляется препаратами со строго регламентированными нормами применения. Применение ретардантов в посевах зерновых культур помогает снизить их массовое полежание. Уборка колосовых культур проводится в максимально возможные сжатые сроки, чтобы избежать осыпания и поражения плесневыми грибами. Последние, как известно, являются сильными продуцентами микотоксинов в готовой продукции. Качество продукции достигается за счет сбалансированной системы минерального питания и тщательного выбора сортов и гибридов.



– Расскажите про «Зеленый стандарт». В связи с чем принято решение об участии в данном движении и какие вы видите преимущества работы в нем?



– В 2021 году генеральный директор агрохолдинга Царев Павел Павлович принял решение о вступлении АО «АгроГард» в Ассоциацию «Зеленый стандарт». Решение об участии АО «АгроГард» обусловлено тем, что складывающиеся тенденции в мировой и отечественной практике по созданию экологичной продукции и снижению негативного воздействия на окружающую среду являются созвучными той политике, которая ведется в агрохолдинге. Предприятия филиала уже реализуют ряд принципов и механизмов производства «улучшенной» сельхозпродукции, которые определены в новом ФЗ «О сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии с улучшенными характеристиками», а так-

же будут развиваться в рамках деятельности Ассоциации «Зеленый стандарт». Соответственно, членство в Ассоциации позволит нашему агрохолдингу стать участником процессов по выработке стандартов применительно к производству улучшенной сельскохозяйственной продукции, даст возможность участия в обсуждении возникающих технических вопросов, касающихся производства улучшенной продукции, своевременного получения информации о всех происходящих изменениях в данном направлении. По мере появления документов по стандартизации на улучшенную сельскохозяйственную продукцию, утверждаемых Правительством РФ, которые будут определять качественные

и количественные показатели, методы их исследования, измерений, правила их сертификации, маркировки, АО «АгроГард» будет иметь технологическую возможность производства определенных объемов такой сельскохозяйственной продукции, пройти добровольную сертификацию и маркировать улучшенную продукцию национальным знаком соответствия.

– Расскажите про хранение продукции и логистику.

– Поскольку Кубанский филиал находится в экспортно-ориентированном регионе и территориально расположен в близости к морским портам, этот фактор определяет логистику хранения и



политику продаж. Вся произведенная продукция после подработки размещается в закрытых складах и на площадках напольного хранения, а также на элеваторе силосного типа хранения, емкостью 30 тысяч тонн. Решения о реализации готовой продукции принимаются на условиях анализа ценовой динамики спроса и конъюнктуры качества, складывающихся региональных балансов и логистической целесообразности. Логистика размещения товарных партий и их отгрузок, осуществляется с помощью современных телескопических зернопогрузчиков (преимущественно JCB), все партии проходят весовой контроль на автоматизированных электронных весах, оснащенных программно-измеритель-

ными комплексами, позволяющими формировать всю необходимую отчетность в реальном времени.

– Получают ли предприятия филиала государственную поддержку?

– Предприятия Кубанского филиала систематически получают поддержку от государства в виде субсидий:

- на литр реализованного молока – 171 млн руб. за 5 лет (45 млн руб. в 2020 г.);
- на развитие растениеводства – 77 млн руб. за 5 лет (4 млн руб. в 2020 г.);
- на компенсацию расходов на строительство МТФ – 124 млн руб.;

Общая сумма субсидий за 5 лет составила 372 млн рублей.

– Как кризис 2021 года отразился на вашем предприятии?

– По сравнению с другими отраслями кризис практически никак не повлиял на АПК и в целом на работу наших предприятий. Компания понесла дополнительные издержки на профилактические мероприятия (дезинфекцию, средства защиты для работников и т.п.) в размере 1,8 млн рублей. Проблема заключалась только в построении новой инфраструктуры и принципах налаживания взаимодействия работников на удаленной работе. Также нарушились цепочки поставок на рынке, в связи с чем увеличился срок получения запасных частей.

– Расскажите о своей команде на данный момент. Сколько работает людей? Как вы их подбираете? Что для вас главное при выборе работников?

– Всего в филиале трудится около полутора тысяч человек. Это квалифицированные работники и руководители. Главное при выборе работников – профессионализм и, конечно, самоотдача, работоспособность, дисциплинированность.

– Есть ли у Кубанского филиала свои традиции? Расскажите о них.

– Ежегодно проводятся соревнования во время уборки озимых зерновых культур между отделениями предприятий филиала, комбайнерами и водителями, перевозящими зерно с поля на ток. По результатам победители получают материальное вознаграждение. Также каждый год лучшим работникам Кубанского филиала объявляют благодарности главы администрации (губернатора) Краснодарского края, вручаются Благодарности и Почетные грамоты Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. Самым достойным главы администрации (губернатора) Краснодарского края присваивают звание «Почетный работник агропромышленного комплекса России» и «Заслуженный работник сельского хозяйства Кубани».

– Какие пути развития вы для себя видите?

– В среднесрочных планах – строительство новой, модернизированной с учетом новых инновационных разработок, фермы на 2000 голов дойного стада. Молочный комплекс будет построен по системе замкнутого цикла по технологии беспривязного содержания КРС в корпусах с современной системой вентиляции и охлаждения, молочной установкой типа «Карусель», системой сепарации навоза на жидкую и твердую фракции, с использованием высокоэффективных кормосмесителей-кормораздатчиков, с усовершенствованной системой управления стадом, автоматическим распознаванием животных. Предполагается купить маточное поголовье голштино-фризской породы, обладающего высоким генетическим потенциалом. Также на двух молочно-товарных фермах планируется провести реконструкцию на сумму 810 млн рублей, что позволит улучшить санитарное состояние и условия содержания стада, что, в свою очередь, обеспечит снижение заболеваемости скота, повышение продуктивности и улучшение финансового результата в данной отрасли. В 2020 году производство молока составило 45,7 тысяч тонн, после введения в производство новых ферм планируется производить на 10 тысяч тонн в год больше. Также планируем продолжать направлять инвестиции на обновление парка техники на более современные и высокопроизводительные модели. Большое внимание мы планируем уделять развитию автоматизации производственных и управленческих процессов, а, именно, формированию интегрированной информационной среды на предприятиях филиала, которая создаст возможность для реализации контрольных функций на различных уровнях управления, принятия управленческих решений и разработку мероприятий по оптимизации бизнес-процессов на основе собранных первичных учетных данных и аналитических данных, сформированных на их основе.

– Ваш личный секрет успеха.

– Приобретенный за годы работы опыт, производственные навыки и умения, знание местных условий и особенностей, возможностей и интересов работников предприятий филиала позволяют принимать взвешенные управленческие и отраслевые технические решения. Разумеется, это было бы невозможно без слаженной и конструктивной деятельности работников филиала и роли управляющей компании, системно предоставляющей широкий спектр управленческих инструментов и информационной поддержки.

Подготовила Дарья Бакарина



«ГОРНИЦА» – РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ АНТИПРИГАРНОЙ ПОСУДЫ

ООО «Горница» – российский производитель литой алюминиевой посуды с антипригарным покрытием. Предприятие было организовано в марте 2015 года и уже имеет хороший опыт по производству антипригарной посуды и достаточно обширный ассортимент продукции, который завоевал и продолжает завоевывать доверие покупателей. С момента создания предприятие менялось, существенно улучшалось качество выпускаемой продукции, увеличилась производительность труда каждого работника. Подробнее о том, как модернизируется предприятие, нам рассказал директор СЕРГЕЙ ЩЕРБА.



– *Сергей Иванович, компания «Горница» занимается производством литой алюминиевой посуды с антипригарным покрытием. Предприятие было образовано на базе ранее успешно работавшего завода по производству алюминиевых сплавов. Какие преимущества это дало? Расскажите об истории создания компании.*

– Главное преимущество предприятия – это опыт работы с металлом, знание литейного производства, а также сформировавшийся коллектив, который не боится трудностей. На данном этапе развития мы изготавливаем посуду из собственного алюминия, и это наше основное конкурентное преимущество среди других российских производителей посуды. Предприятие по производству алюминиевых сплавов, на базе которого было основано производство, работает уже двадцать лет и постоянно модернизируется.

– *Что представляет собой предприятие на сегодняшний день?*

– На сегодняшний день наше предприятие входит в число самых больших в России производств посуды с антипригарным покрытием. Мы продолжаем развитие, как в производственном направлении, так и в социальном. Одна из задач, которую мы решаем в настоящее время – это повышение условий работы на предприятии, нами предпринимаются уверенные шаги по развитию данного направления. Непрерывно проводится мониторинг и внедрение новых технологических процессов, которые позволяют одновремен-

но и облегчить труд каждого работника, и увеличить производительность. В этом году состоялось открытие заводской столовой, что позволило улучшить культуру приема пищи на предприятии, все работники уже высоко оценили вложенные усилия в создание более комфортных условий труда. Также компания принимает участие в спонсорской помощи молодежных коллективов клуба веселых и находчивых.

– «Горница» – предприятие полного цикла, при изготовлении продукции используется пищевой алюминиевый сплав только собственного производства. Какие технологии производства алюминиевой посуды вы используете? Какие требования предъявляются к сырью?

– На момент зарождения предприятия в работе мы использовали устаревшую технологию литья в кокиль. В течение этого года было проведено полное перевооружение литейного цеха, закуплено высоко-

технологичное оборудование. Теперь у нас процесс литья происходит методом пресования, это все то же ручное литье, только охлаждение и распределение алюминия в форме происходит с помощью автоматизированного оборудования, что увеличило производственную мощность почти в 3 раза. В нашем распоряжении заводская лаборатория, которая проводит весь перечень тестов. Начиная от входного контроля упаковки, фурнитуры и других комплектующих, проводятся спектральные анализы алюминиевого сплава, по итогам которых подтверждается качество металла и соответствия Российским стандартам качества. Так широкая техническая база позволяет нам проводить полный спектр тестов на всех этапах производства, включая испытания готовой продукции. Мы достигли больших результатов в качестве выпускаемой продукции, и останавливается на достигнутом не будем.

– В вашем ассортименте множество видов кухонной посуды: сковоро-

д разных диаметров, противней, кастрюль, казанов. Расскажите о нем подробнее. Какие позиции пользуются наибольшим спросом на российском рынке? А есть в ассортименте что-то редкое или даже уникальное, какие-то «изюминки»? Как часто обновляете ассортимент?

– Наш ассортимент действительно очень большой. Помимо классической посуды, у нас есть эксклюзивная серия «Discover», представленная в 3 цветах: синем, зеленом и розовом. Материал изделия повторяет фактуру природного камня с вкраплениями, содержащими частицы минералов, что позволяет посуде быть более износостойкой и служить на кухне более долгий срок. Данная серия представлена только в виде сковородок. Фурнитура стилизована под дерево.

Также с запуском современного оборудования и более отлаженной системой производства, мы создали серию посуды «Мегаполис», которую позиционируем как легкую посуду. Эта посуда сохраняет





ду также покупают и для предприятий общепита, но, к сожалению, для любой посуды данный режим работы очень стрессовый, и срок эксплуатации падает в несколько раз, поэтому мы больше позиционируем свой продукт как посуду для дома и бытовой готовки.

– Где сегодня можно приобрести посуду «Горница»? Кто ваши основные партнеры и заказчики?

– Мы запустили свой фирменный интернет-магазин, основная деятельность по продажам ложится на крупные оптовые базы (наших дистрибьюторов). Дальнейшее распространение и реализация нашей посуды осуществляют наши партнеры, так как их безусловно обширная клиентская база позволяет охватывать почти все регионы России.

– У бренда «Горница» есть фирменные магазины. Расскажите о них.

– В настоящее время работает четыре фирменных магазина, два расположены в Армавире, также есть два магазина в Ставрополе. Магазины создавались для получения отзыва от конечных покупателей и изучения спроса на серии и линейки посуды. В наши планы входит развитие данного направления и открытие фирменных магазинов по франшизе.

все характеристики обычной литой алюминиевой посуды, но были улучшены некоторые ее параметры. Например, за счет более тонкого дна сковороды, ее нагрев происходит быстрее, соответственно, готовить на такой посуде куда комфортнее, чем на тяжелой чугунной. Название «Мегаполис» выбрано неслучайно, ведь жители больших городов, привыкшие к быстрому темпу жизни, хотят меньше времени проводить за плитой, и наша компания изготовила для них данную серию сковород, которые отличаются от всего ассортимента на российском рынке и конструктивностью, и дизайнерским решением. Можно со 100% уверенностью сказать, что ни один завод в России не выпускает подобную продукцию.

Ну и напоследок хочется отметить «изюминку» нашего производства – серию посуды «Бриллиант». Посуда представляет собой жаровню с гранеными бортами и внешней массивностью, хотя на самом деле их вес не отличается от жаровен из основного ассортимента. Выполненные по уникальному дизайну жаровни схожи с обычными по диаметру и литражу, но их особенность заключается в гранях на борту корпуса. На данный момент ни один завод не решился на такой эксперимент, так как наладить производство такой сложной формы занимает достаточно большое количество времени, а нам удалось его запустить в кратчайшие сроки.

Покрытие на каждой из описанных выше серий отличается по цветовой гамме и не только, многие наши цветовые решения мы согласовываем с нашими клиентами и отталкиваемся непосредственно от отзывов наших конечных покупателей.

– Особенности ваших технологий требуют ручных операций. А ручная работа – это, как правило, очень дорого. Расскажите о ценовой политике компании. Кто может себе позволить пользоваться вашей продукцией? Ее используют только в быту, или покупают и для предприятий общественного питания?

– Благодаря краевой поддержке, мы приняли участие в федеральной программе обучения, производительность труда. Это обучение помогло нам стабилизировать производство и повысить производственную мощность, что в итоге отражается на конечной цене изделия. На нашем предприятии нет лишних затрат и издержек производства, нашу сковороду могут приобрести почти все жители России – цены доступны для всех. Благодаря собственному производству алюминиевых сплавов, мы можем конкурировать не только с отечественным рынком производства посуды, но и с китайскими сковородами. Нашу посу-



– Какова география поставок вашей продукции? Ваша продукция поставляется только по России? Планируете ли расширение географии?

– Поставки мы осуществляем почти по всей России, а также ближнему зарубежью (Узбекистан, Казахстан, Беларусь). Активно работаем над выходом на рынок Европейского Союза, с успехом прошли испытания в европейской лаборатории. Ведем работы по декларированию для Европейского Союза и уже имеем нескольких заинтересованных клиентов.

– Преимущества разнообразной посуды от «Горницы» – в собственных инженерных и дизайнерских решениях. У вас свое мини-КБ? И свои дизайнеры?

– На данный момент в нашей компании работают профессионалы, знающие технологию литейного производства и возможности нашего оборудования. Благодаря опыту наших специалистов и привлечению отдела маркетинга, проводящему анализ спроса и потребностей покупателей, мы разрабатываем уникальную для Российского рынка посуду. Запуск новых корпусов и изделий очень трудоемкий процесс, но наши сотрудники с успехом справляются с большим объемом работы.

– Какими достижениями завода за последние годы вы больше всего гордитесь?

– За последнее время мы улучшили производительность и условия труда, полностью перевооружили литейный цех. Планируем запуск нового производства, участвуем в международных выставках и занимаемся продвижением нашего бренда.

– Поделитесь планами на этот год. Планируете ли развивать новый сегмент продукции?

– В планах на этот год – дальнейшее развитие социального направления, поддержка юниорской команды по футболу и сотрудничество с некоммерческими образовательными организациями, которые помогают подрастающему поколению получить обширные знания. Мы готовы оказывать поддержку инициативам, направленным на формирование в молодежной среде здоровой заинтересованности к обучению, развитию различных навыков, приучению к редким, но достойно оплачиваемым профессиям, которые необходимы на производстве. Необходимо вкладывать сегодня все силы в то, чтобы у детей перед глазами был позитивный пример помощи и поощрения в их начинаниях и целеустремленности.

В настоящее время рассматриваем другие направления в производстве, уже имеем опыт создания новых производственных площадок.





Свое | Родное
от Россельхозбанка

на правах рекламы

Маркетплейс натуральных продуктов

Скачивайте приложение Свое.Родное и заказывайте вкусные натуральные продукты, не выходя из дома



РоссельхозБанк



svoe-rodnoe.ru

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1,
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург,
улица Шейнкмана, дом 121,
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)

КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных
торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата РФ;
правительства регионов.

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

Посольства и торгпредства:

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

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

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

DIALOG

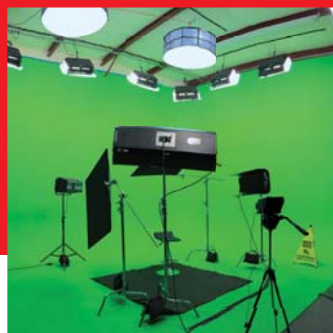
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД
И СВЕЖИЕ ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 этаж

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

E-mail: mail@b-d-m.ru

