



ЗАВОД AVON В РОССИИ:

15 ЛЕТ

НА СТРАЖЕ КРАСОТЫ

НАРО-ФОМИНСК:

**ДВИЖЕНИЕ
ВПЕРЕД**

С ТОЧНОСТЬЮ
ДО 30 МИКРОН...

АНТОН СУРУТКИН:

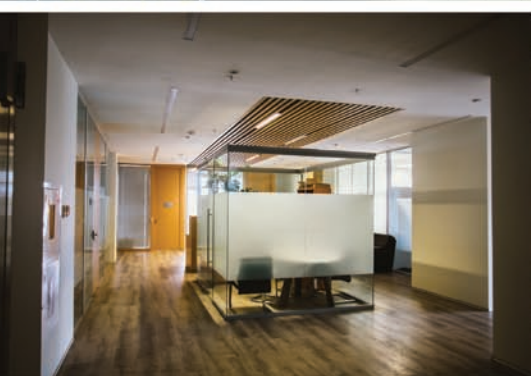
«КАЧЕСТВО – ЭТО КОГДА ВОЗВРАЩАЕТСЯ
КЛИЕНТ, А НЕ ПРОДУКЦИЯ»



ГЕРМЕС

Деловой Центр

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР КЛАССА "А" В ЦЕНТРЕ НАРО-ФОМИНСКА



реклама

**АРЕНДА ОФИСОВ
ОТ 1000 РУБ.М2\МЕС.**



8 800 555 25 56
Г. НАРО-ФОМИНСК,
ПЛ.СВОБОДЫ, Д.10

- Высокие потолки
- Собственная парковка
- Панорамное остекление
- Стильная внутренняя отделка и современное инженерное оснащение

В центральной части здания расположено единое атриумное пространство с главным входом в офисы.
Подземный этаж - парковка для легковых автомобилей
1-й этаж - отделение Сбербанка
2-6 этажи - офисные помещения

ДОМ, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ

ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ – МЕСТО, КУДА ЛЮДИ РВУТСЯ ИЗ СУЕТЫ МЕГАПОЛИСА, МЕСТО, КОТОРОЕ СОГРЕВАЕТ, ДАРИТ УЮТ И ПОКОЙ. ЭТО МЕСТО, ГДЕ ВРЕМЯ ТЕЧЕТ НАМНОГО МЕДЛЕННЕЕ, ВОЗДУХ ЧИЩЕ, А ЗВЕЗДЫ ЯРЧЕ. ДОМ СОГРЕВАЕТ НАС, УКРЫВАЕТ ОТ ВНЕШНЕГО МИРА, ПОСТОРОННИХ ГЛАЗ И ВНЕШНЕЙ СУЕТЫ, НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ВЫРАЖАЕТ НАШУ ЛИЧНОСТЬ.



ТАТЬЯНА ТУРКИНА,
коммерческий директор компании «Нархозстрой»

«Строительство деревянных домов сейчас быстро набирает популярность. И это неудивительно, ведь натуральная древесина обладает уникальными характеристиками. Она создаёт комфортные условия для проживания и благоприятный микроклимат, заряжающий человека природной энергией. В доме, выполненном из дерева, вы в любое время года полноценно отдохнёте, забыв о городских многоэтажках, духоте и суматохе города. Компания «Нархозстрой» специализируется на строительстве деревянных домов любой сложности. Мы предлагаем готовые архитектурные решения и разрабатываем индивидуальные проекты, которые учитывают все пожелания заказчика. Превратите свой загородный дом в место, откуда не захочется уезжать, а мы вам в этом поможем!»

реклама

Московская обл., Наро-Фоминский городской округ, д. Симбухово.
+ 7 (495) 978-96-58

dom@narhozstroy.ru
www.narhozstroy.ru

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Анжелика Викторовна Неделко

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Алексей Сокольский,

Елена Александрова, Елена Засименко.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина.

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года.

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 14.08.2019 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: Zebra-media.online, Evo-rus.com, Nb-ugra.ru, Polit.ru, Informupack.ru, Kashira.ru, Mrw.co.uk, Vashotel.ru, complex-safety.com, Ebay.ie, Akruks.net

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

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

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

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

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

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

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



Мария Суворовская,
главный редактор

Однажды зимним утром я родилась в этом городе. В городе воинской славы. В чудесном городе на реке Наре. Городе, который не покидала потом дольше, чем на полгода. Мне кажется, я знаю здесь каждую улицу, каждый переулок, каждый мост и сквер. Поэтому готовить номер «Бизнес-Диалога», посвященный экономическому развитию Наро-Фоминского городского округа, для нашей команды было непросто, его хотелось сделать особенным.

За последние годы город Наро-Фоминск сильно изменился, и в этом заслуга как власти, так и предпринимательского сообщества. Новые промышленные объекты, жилые комплексы, торговые центры, места отдыха – инфраструктура территории развивается быстрыми темпами. Мы постарались рассказать в этом выпуске о разных отраслях и героях бизнеса. Получилась интересная и яркая картина предпринимательской жизни!



14



8



36



42



48

4	Наро-Фоминск: движение вперед	44	Наро-Фоминский молочный завод: качество, гарантированное любовью
8	Торгово-промышленная палата Наро-Фоминского городского округа: сообща решаем проблемы и находим новые пути развития бизнеса	48	Натуральные продукты для вашего здоровья
13	С перспективами на будущее	52	ЛДЦ «Медицина» – высший уровень заботы, профессионализма и уникальных возможностей для вашего здоровья
14	«Как оцинковывалась сталь»	56	«Разорить нас теперь можно только один раз. Последний...»
20	Борис Ечин: «Главное – обеспечить устойчивое развитие предприятия»	58	«Н-Дентал» заботится о вашей улыбке
24	С точностью до 30 микрон...	60	Геннадий Новоселов: «Хочу нести людям радость!»
28	От идеи – к воплощению	62	С Заботой о детстве
32	ГК «Мелор»: надежность, возведенная в принцип	64	Ольга Егорычева: «Увидеть уникальное в обыденном»
36	Завод AVON в России: 15 лет на страже красоты	66	Органы опеки и попечительства: кто они, как устроены, какие задачи выполняют
40	Виктор Бузенко: «Слагаемые нашего успеха – качество и ассортимент»	68	Детство для взрослых
42	Вальтер Лаццарин: «Воплощать мечты, опираясь на этику в отношениях»	70	Выбираем онлайн-кассу для промаркированного товара: совет профессионалов



НАРО-ФОМИНСК: ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

Развитие Московской области идет быстрыми темпами. Улучшения заметны в экономической и социальной сферах, в области медицины и образования. Объем инвестиций в предприятия региона неуклонно растет. Недавний переход местных территориальных образований из муниципальных районов в городские округа дал дополнительный импульс бюджетной сфере и бизнесу. О том, как это работает на практике и чего можно добиться с поддержкой от региональных властей, разговариваем с главой Наро-Фоминского городского округа Романом Львовичем Шамнэ.

– Роман Львович, в одном из своих интервью вы отметили, что реформирование из Наро-Фоминского района в городской округ дало новые возможности для социально-экономического развития территории. Можете сказать, какие именно возможности появились в связи с новым статусом?

– Старая система управления подразумевала наличие у нас 10 муниципальных образований: 9 городских и сельских поселений, а также собственно Наро-Фоминского муниципального района. Соответственно, у нас было 10 бюджетов, 10 глав, 10 советов депутатов, уровень бюджетной обеспеченности был нерав-

ный и нестабильный, полнота полномочий у них тоже сильно различалась. Более 60 процентов бюджетных средств в отдельных сельских поселениях тратилось только на содержание администрации, совета депутатов и выплату зарплат. При этом какие-то из этих образований в плане бюджета были профицитны, а какие-то, наоборот, дефицитны, развитие их шло с переколом. Нередко складывалась ситуация, когда профицитные образования не имели соответствующих полномочий для реализации необходимых программ, хотя деньги у них были. Отдельный большой вопрос – разграничение полномочий между территориями. Жители, бывало, обивали пороги всевозможных инстанций, пытаясь разобраться, кто отвечает за решение той или иной проблемы, и, если между руководителями территориальных образований отношения складывались не очень, такие ситуации нередко заходили в тупик. А это, сами понимаете, напрямую отражалось на социально-экономическом развитии района.

Что дал переход в городской округ? Теперь у нас есть один бюджет, один совет депутатов и одна администрация, у которой есть четко обрисованные полномочия, понятные для населения. Больше никто не ходит и не выясняет, за что отвечает район или сельское поселение. Это значительно облегчает нам работу и жизнь людям. Теперь мы можем равномерно развивать территории, комплексно решать задачи.

Благодаря переходу в городской округ в 2018 году началось активное строительство и реконструкция 11 социальных объектов. Были построены два Ледовых дворца, хореографическая школа и школа искусств, поликлиника, фельдшерско-акушерские пункты, отремонтированы два бывших гарнизонных дома офицеров. Все они строились по программе губернатора, при непосредственной помощи правительства области. Что характерно, население отмечает этот социальный рывок.

Появляются и другие возможности для развития территории. Произошла консолидация жилищно-коммунального комплекса. Мы теперь устойчивая территория Московской области в этой сфере, у нас нет задолженностей перед ресурсоснабжающими организациями. Чтобы эффективно решать задачи по ремонту и уборке дорог, благоустройству, мы создали три муниципальных бюджетных учреждения, охватывающие всю территорию округа. Эти службы работают в рамках муниципального заказа, имеют свою спецтехнику, штатное расписание и квалифицированных сотрудников. Положительный эффект от этой работы заметен. Большое внимание мы уделяем комплексному благоустройству дворов, общественных пространств, парков. Такие работы проводят-



ся в Калининце, Селятине, Верее, самом Наро-Фоминске. Улучшилось и качество капитального ремонта дорог. В 2018 году мы смогли отремонтировать в 10 раз больше дорог, чем в 2017-м, в нынешнем году темпы сохраняются.

– По официальным данным, порядка 500 высокопроизводительных рабочих мест организуется в вашем округе каждый год. Как ведется работа в этом направлении?

– На самом деле, это средний показатель. Министерство инвестиций и инноваций его отслеживает, мы же поставили себе планку и держим ее. Фактически в 2016-2017 годах этот показатель был выше – появлялось по 1500-2000 рабочих мест. В прошлом году – более 500, и это только в промышленной сфере. При этом представителей малого бизне-

ПРОМЫШЛЕННЫМ
 ФЛАГМАНОМ У НАС ВСЕГДА
 БЫЛ ПРОМЫШЛЕННЫЙ
 ОКРУГ КОТОВО, КОТОРЫЙ
 ТРАДИЦИОННО ПРИВЛЕКАЕТ
 СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕСТОРОВ.
 БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ ПО НЕМУ
 ЕСТЬ И НА ЭТОТ ГОД, И НА
 СЛЕДУЮЩИЙ.

са – индивидуальных предпринимателей и юридических лиц – зарегистрировалось почти полторы тысячи. Это еще полторы тысячи рабочих мест, если считать по одним руководителям, а ведь у каждого предпринимателя и сотрудники есть.

– К вопросу о равномерном привлечении инвестиций. Долгое время производственные площадки концентрировались в Атепцевском поселении. Сейчас активно развивается Бекасово-Пожитково. Как планируете привлекать инвестиции, что интересно российским и иностранным инвесторам?

– Промышленным флагманом у нас всегда был промышленный округ Котово, который традиционно привлекает серьезных инвесторов. Большие планы по нему есть и на этот год, и на следующий. Но территории действительно надо развивать равномерно, и в этом году у нас в Селятине стартует проект строительства логистического центра «Транславсервис», который завязан на встречных потоках товаров с Дальнего Востока и Центральной России. В Калининце развиваются мелкие и средние предприятия, в Бекасово-Пожитково также расположен логистический комплекс. В сельском хозяйстве мы наблюдаем в среднем 10-15% прироста ежегодно. Сейчас идет строительство теплиц, выращивание овощей в открытом и закрытом грунте. Толчок к развитию получили Таширово и некоторые другие территории.

– Не могли бы вы остановиться на конкретных предприятиях и проектах в сфере АПК?

– В первую очередь, конечно, стоит упомянуть «Элинар бройлер» – наш флагман в производстве мяса птицы, который развивается хорошими темпами. Каждый третий килограмм мяса, который производится в Московской области, – отсюда.





Еще есть «РОТА-АГРО» – молочная ферма, ООО «Совхоз Головково» – сохранившееся предприятие, которое тоже показывает хорошие темпы развития. Фермеры у нас производят сыры и другую молочную продукцию, а также продукты из мяса. Сетевых продуктов в стране хватает, а вот индивидуального, экологически чистого – нет, а его покупатели хотят все больше. У нас такое производство хорошо развивается.

– Знаковое событие для Наро-Фоминска – реновация Шелкового комбината и связанное с ним обновление набережной. Как отражаются такие инфраструктурные изменения на работе малого бизнеса?

– Такие проекты нужны как раз для развития малого бизнеса. До 2023 года мы закончим реализацию программы, вернем городу его центр. Инвестор консолидирует всю территорию комбината, почти 25 га, помимо уже построенных бизнес-центра, торгового центра «Воскресенский» и жилых домов, продолжается благоустройство набережной реки Нара. Там появятся арендаторы, которые будут получать доход за свои услуги, продукцию и платить налоги. Мы планируем включить в центр города природный парк на другой стороне реки, который примыкает к Центральному парку Наро-Фоминска. Также появятся мосты, которые соединят разрозненные части города. Этот план также получил поддержку со стороны гу-





бернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьева.

– Лет 5-6 назад существовали регионы, которые давали серьезные преференции бизнесу. Сейчас такая практика существует почти везде, и особыми условиями инвесторов привлечь тяжело. Чем интересен для них Наро-Фоминск?

– Прежде всего, своим удобным географическим положением – выходами на Киевское и Минское шоссе, на трассы А-107, А-108 и близостью к аэропорту Внуково. Это территория, располагающая большим количеством земель, которые могут использоваться разными способами, с такими ценными трудовыми ресурсами, как квалифицированные рабочие. Это на самом деле один из важнейших моментов для инвестора.

– А какова, по-вашему, роль общественных объединений бизнеса в этих процес-

сах? Некоторые чиновники говорят, что от них нет толку, а мы-то с вами знаем, что ТПП Наро-Фоминского городского округа, например, – одна из наиболее активных в регионе.

Я СТАВИЛ ПЕРЕД СОБОЙ
ЗАДАЧУ ДОБИТЬСЯ
ОТКРЫТОСТИ,
ДОСТУПНОСТИ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ
ВЛАСТНЫХ СТРУКТУР.
И, МНЕ КАЖЕТСЯ, ЭТО
УДАЛОСЬ ВЫПОЛНИТЬ.

– Конечно, общественные объединения нужны. Личное общение, предметное изучение каждой конкретной ситуации позволяют эффективно решать многие вопросы, которые цифровизацией решить невозможно. В этом плане у нас все сложилось удачно. Игорь Евгеньевич Куимов, основатель нашей палаты, в свое время сделал немало, чтобы помочь отладить систему взаимодействия. Достаточно сказать, что мы, администрация, некоторые свои полномочия без колебаний передаем ТПП округа. Например, ее представители участвуют в процессе выдачи разрешений на размещение информационных вывесок и рекламы. Чем больше общественных организаций мы включаем в работу, в том числе ТПП, Общественную палату городского округа, тем успешнее идут дела у бизнеса. Работая вместе, можно сделать гораздо больше.

– Последний вопрос. Когда вы вступали в должность главы Наро-Фоминска, какую задачу по работе с бизнесом себе ставили? И была ли она реализована?

– Для работы бизнеса, его развития в первую очередь должны быть созданы абсолютно комфортные и прозрачные условия. Без этого невозможно обеспечить устойчивый рост, стабильное развитие экономического потенциала. Поэтому я ставил перед собой задачу добиться открытости, доступности муниципальных властных структур. И, мне кажется, это удалось выполнить.



О том, какую роль торгово-промышленная палата и подобные ей структуры играют в деятельности предпринимателей, как они помогают решать социально-экономические задачи муниципального уровня, нам рассказал президент торгово-промышленной палаты Наро-Фоминского городского округа, руководитель группы компаний «Остов» Игорь Шаповалов.



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА: *сообща решаем проблемы и находим новые пути развития бизнеса*

– Лидеры мнений, даже чиновники, часто выражают скепсис относительно пользы от общественных объединений бизнеса. Они считают, что профильные электронные порталы могут полностью взять на себя их функции. На ваш взгляд, есть ли будущее у общественных организаций предпринимателей? Нужны ли они?

– Для предпринимателей очень важно иметь возможность не просто задать беспокоящий их вопрос и получить на него ответ, но и своевременно проанализировать изменения законодательства, принять участие в обсуждении нормативно-правовых актов не только на муниципальном уровне, но и на уровне Московской области – с помощью региональной торгово-промышленной палаты

Мы встречаемся и на еженедельных заседаниях правления ТПП НФ, и на «круглых столах», обсуждаем, что происходит в бизнес-среде городского округа, решаем актуальные проблемы предприниматель-

ства, формируем план работы. Приятно, что руководители надзорных органов с удовольствием принимают приглашения нашей палаты и активно участвуют в таких встречах, предоставляя необходимые разъяснения и комментарии, что нередко снимает напряженность в рядах предпринимателей, как это было, например, после ряда встреч с представителями регио-

У ГОРОДА
ПОЯВИЛАСЬ НОВАЯ
«ТОЧКА РОСТА»,
БАЗИРУЮЩАЯСЯ
НА ПРИНЦИПЕ
«БРАУНФИЛД»

нального оператора по вопросу сбора и вывоза ТБО.

В свою очередь, мы помогаем выстраивать правильную логику проверок, которая дала бы импульс предприятию перестроиться на новый лад или сгладить имеющиеся огрехи.

– Вы сказали, что с 2019 года наблюдается своего рода «вторая волна» вступления в ТПП. Говорит ли это о том, что растет новое поколение предпринимателей?

– За последние два года в ряды торгово-промышленной палаты округа вступило немало предпринимателей, включая предприятия с иностранным участием, так что новые предприниматели, безусловно, есть.

Но большую роль играет и тот факт, что за последнее десятилетие сильно изменился формат бизнеса. Раньше, по большому счету, бизнес-модель была простая: торговля и услуги. Сегодня это модель становится профессиональной. Те, кто

раньше работали по схеме «купил оптом – продал в розницу», теперь работают по линии франчайзинга. Те, кто не уловили этот тренд, к сожалению, просто уходят, и это заметно.

Сейчас на наш рынок заходят международные компании, которые работают на высочайшем уровне, появляются новые представители уже сформировавшихся династий. Есть молодые предприниматели, которые занимаются, в том числе, и производством. Сегодня молодежь Наро-Фоминского городского округа использует лучшие практики и открывает довольно интересные компании и производственные предприятия. И тут нужно упомянуть, что они очень много примеров берут за рубежом, причем не только в торговле и производстве, но и в сфере бытового обслуживания.

– Знаковое событие для города – открытие ТРЦ «Воскресенский Пассаж», строительство которого продолжило реализацию программы реновации исторического центра Наро-Фоминска. Насколько в этом процессе, процессе преобразования городского центра, задействован бизнес, в том числе и малый?

– Перед тем как ответить на ваш вопрос, нужно вспомнить, почему и как группа компаний «Остов» начала реновацию в 2014 году. Мы видели, что в тот момент в

СЕГОДНЯ МОЛОДЕЖЬ НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА ИСПОЛЬЗУЕТ ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ И ОТКРЫВАЕТ ДОВОЛЬНО ИНТЕРЕСНЫЕ КОМПАНИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

городе отсутствовала ниша качественной офисной недвижимости, соответствующей запросам XXI века. Именно тогда появился «Гермес» – деловой центр класса А, с которого, собственно, и началась реновация территории бывшего шелкового комбината.

Тогда же появилась глобальная идея – на тот момент она казалась, наверно, фантастической – разработать и реализовать концепцию развития исторического центра Наро-Фоминска. Таким образом, у города появилась новая «точка роста», базирующаяся на принципе «браунфилд» (brownfield). Это тип инвестиционной площадки, создаваемый на основе ранее существующих производственных площадок, как правило, обеспеченных строениями, сооружениями и инфраструктурой, в отношении которых проводится реконструкция или капитальный ремонт.

Было множество разных вариантов проекта, мы работали с разными архитекторами и поняли, что необходимо провести социологический опрос горожан и получить конкретные цифры на бумаге. Именно на его основе была сформирована стратегия развития территории бывшего комбината и всего города. Благодаря мнению наших горожан, мы четко поняли, какая функция должна быть у территории в центре. Главная идея оказалась логически очень простой: центр города должен быть доступным, удобным, ориентированным на пешеходов. Для многих жителей эта территория находится в десятиминутной доступности от дома или мест отдыха.





— — — — —

“ ”

С моей точки зрения, работа нашей палаты достаточно эффективна, но это не только мои личные умозаключения, это оценка самих предпринимателей

— — — — —

“ ”

Построив «Гермес», мы создали новые рабочие места, а дальше просто функционально подошли к зонированию территории. У нас появилась идея построить жилой комплекс, который мы сейчас возводим, и планы по восстановлению исторических корпусов.

Возвращаясь к опросу, нельзя не отметить еще один важный показатель: 40% жителей города ездит в Москву и Калужскую область на шопинг и отдых. То есть за счет этих миграций Наро-Фоминск теряет рабочие места и налогооблагаемую базу, а соответственно, и возможности для развития бизнеса. Поэтому было принято решение не только построить современный торговый центр, но и обустроить городскую набережную, превратив ее в полноценную рекреационную зону.

Торговый центр «Воскресенский» стал отличной площадкой для частных предпринимателей, и он фактически представляет собой бизнес-инкубатор, в том числе и для развития стартапов.

– Если говорить об эффективности работы торгово-промышленной палаты, то как ее оцениваете лично вы?

– С моей точки зрения, работа нашей палаты достаточно эффективна, но это не только мои личные умозаключения, это оценка самих предпринимателей. Мы успешно взаимодействуем с администрацией горокруга, вносим необходимые, с нашей точки зрения, предложения при утверждении проектов нормативно-правовых актов, которые так или иначе затрагивают интересы предпринимательского сообщества, ведем совместную работу с 34-м отделом Госадмтехнадзора в рамках областной программы «Общественная защита», сотрудничаем с надзорными органами, приступаем к формированию программы развития молодежного предпринимательства через систему теоретическо-практических бизнес-игр, ведем большую общественную работу, оказывая поддержку актуальным инициативам как бизнеса, так и жителей – от акции по расчистке реки Нара до помощи в подготовке детей из малоимущих семей к началу учебного года. Никогда нельзя говорить о том, что работу палаты нельзя улучшить, сделать более эффективной. Напротив – можно и нужно, и именно в этом направлении мы и будем продолжать работать.



— —
— —
*Никогда нельзя
говорить о том,
что работу
палаты нельзя
улучшить,
сделать более
эффективной.
Напротив –
можно и нужно,
и именно в этом
направлении
мы и будем
продолжать
работать*
— —
— —



❁ ПРОДУКТ ПРЕМИУМ КЛАССА ❁



С ПЕРСПЕКТИВАМИ НА БУДУЩЕЕ

Молодая перспективная торгово-производственная компания «Пикей» под руководством генерального директора Пермина Дмитрия Игоревича уверенными темпами выходит на российский рынок со своей продукцией. Компания занимается производством и оптовыми комплексными поставками крепежных изделий, арматуры для монтажа волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) и самонесущих изолированных проводов (СИП), которые необходимы для прокладки воздушных линий связи в инфраструктуре городов и сел – энергоснабжения, телефонной связи, интернета, цифрового и кабельного телевидения. Всего за два года с момента создания компания «Пикей» не только смогла окупить первоначальное производство, но и выйти на прибыль более чем в 200 процентов. С 2017 года было увеличено количество производственных цехов с одного до трех, а также вырос штат персонала – до 50 человек.



Как нам рассказал сам Дмитрий Игоревич, начинать было нелегко, тем более что все производство было запущено своими силами, без помощи кредитных организаций, займов и инвестиций. Начинать с одного «станка» и небольшого производственного склада, заказов было немного, но возросший к компании интерес на рынке, а также грамотные маркетинговые ходы очень быстро привели к тому, что склада стало не хватать, а производство не справлялось с объемами. Было принято решение расширяться.

На данный момент заказы поступают не только от небольших фирм и частных лиц, но и от таких известных структур и проектов, как «Ростелеком» и «Сила Сибири». Очень много продукции расходуется по России, по странам ближнего зарубежья. На складах компании «Пикей» всегда есть «стратегический запас» готовых изделий, чтобы в любое время, 24 часа в сутки заинтересованный клиент получил необхо-

димую продукцию. Потому что главной задачей компании является удовлетворение интересов и потребностей заказчика. Компания «Пикей» стремится быть ближе к клиенту и быстро реагировать на любые пожелания. Вся заказанная продукция будет доставлена адресату в кратчайшие сроки и удобным для него способом.

На всех этапах производства и реализации все изделия проходят тщательный контроль качества, которое всегда на высоте, так как используется лучшее современное оборудование отечественного и зарубежного производства. Что касается сырья, то оно полностью закупается у отечественных поставщиков, предварительно пройдя проверку на качество и соответствие всем необходимым сертификатам и требованиям.

Не забывает «Пикей» и о своих сотрудниках. В компании существует система наставничества – опытные мастера обучают вновь пришедших всем тонкостям своего

дела. Стажеры проходят обучение и только после сдачи всех экзаменов и правил техники безопасности допускаются до полномасштабного производства. Не упускают из вида и молодые семьи: компания выплачивает материальное вознаграждение за рождение детей. Также организуются совместные развлекательные мероприятия для всех сотрудников. Благодаря этому, коллектив функционирует как единый слаженный механизм.

– На ближайшую перспективу в наши планы входит расширение складских помещений для удовлетворения запросов всех наших клиентов, – говорит Дмитрий Игоревич, – а также развитие экспорта в иностранные государства. Возможно, в будущем мы откроем филиалы по России. То есть будем меняться, расширяться, совершенствовать производство, но неизменным останется наша клиентоориентированность и качество выпускаемой продукции.

■ Елена Засименко



«КАК ОЦИНКОВЫВАЛАСЬ СТАЛЬ»

Когда заходишь в цех крупного предприятия и видишь, что стену его украшает «наглядная агитация», возникает какая-то странная ностальгия по «старым-добрым» советским временам. «А ведь были, – думаешь, – в те годы и совсем даже не плохие привычки-традиции...» Речь не только о плакатах и лозунгах. Самой главной традицией в те годы было – работать и выпускать продукцию, а не просто перепродавать то, что придумано и сделано другими. В огромном цехе производственно-коммерческой фирмы «Таврос» тоже висит огромный лозунг. И не какой-то банальный, а очень даже интересный: «Качество – это когда возвращается Клиент, а не продукция». Но самое главное, что в цехе этом кипит работа: выдают станки «на гора», например, металлочерепицу... Красота! И в цехе красота, а уж каким красивым будет дом, покрытый этой черепицей!.. Представили? А теперь знакомьтесь: генеральный директор ООО ПКФ «Таврос» Антон Суруткин.

– Антон Юрьевич, давайте начнём с истории. Год создания вашей компании – 1993. Время, скажем так, интересное... С одной стороны – в эти годы, казалось бы, за что ни возьмись – на всё есть спрос, потому что советская промышленность – «лежит». С другой стороны, на «руинах» СССР главным «бизнесом» считалась перепродажа на российских просторах товаров, произведённых за рубежом. Почему было решено заняться именно производством, и конкретно – производством тонколистовой стали?

– История развития предприятия началась в 90-е годы. Компания была основана в 1993 году офицерами Вооружённых сил Советского Союза. Именно тогда Владимир Николаевич Москалёв и Игорь Алексеевич Прядеин, основатели на тот момент компании «МАРГА», а ныне учредители «Таврос», занимались перепродажами товаров народного потребления. Находились в постоянном поиске своего направления. И здесь народная мудрость «кто ищет, тот всегда найдёт» оказалась очень даже правдива. Родилась идея

предложить выгодный обмен крупному на тот момент предприятию и работать по бартеру. Установив сотрудничество с Магнитогорским металлургическим комбинатом, поставляли им товары народного потребления, а те, в свою очередь, расплачивались металлом. Многочему приходилось учиться. Поэтому вопрос, что с ним делать, стоял перед ними недолго. Исходя из того, что подороже и занимает мало места, выбор пал на оцинкованную сталь. Именно ею начали торговать на федеральных трассах Подмосквья. Ком-

пания «Таврос» стала первой, кто открыл доступ обычным потребителям, частным лицам, к новейшему на тот момент для нашей страны материалу – стали с оцинкованным покрытием.

– Ассортимент вашей продукции рос из года в год. Вы ориентировались на спрос, или сами этот спрос в какой-то степени формировали?

– На сегодняшний день мы являемся одним из лидеров российского рынка по производству товаров для строительства и благоустройства. В ассортименте компании действительно представлен большой спектр товаров – металлочерепица, профнастил, водосточные системы, винтовые сваи, чёрный металлопрокат, товары для дачи и сада и многое другое. Если бы производство всегда ориентировалось на спрос, прогресса бы не было. Потребитель имеет определенные индивидуальные вкусы и предпочтения, учитывать их мы, безусловно, должны, но полностью ориентироваться на них не стоит.

Мы исходим из того, что с точки зрения развития и успеха ориентируемся не на спрос, а на его формирование. Не нужно думать о будущем, его нужно создавать.

– Можно ли назвать какую-то конкретную вашу продукцию, которая и сделала вам «имя» на рынке, либо прославились вы тем, что за что бы ни брались, всё получалось хорошо?

– Да, это изделия из стали с оцинкованным и полимерным покрытием. Как я уже сказал выше, мы были первыми, кто познакомил любителей загородной жизни России с кровельными и фасадными изделиями из оцинкованной стали. Гофрированный лист и профнастил многие годы являлся нашей визитной карточкой, локомотивом развития компании.

Но на сегодняшний день мы являемся весомыми игроками и в других товарных категориях: оптово-розничная реализация

МЫ ИСХОДИМ ИЗ ТОГО, ЧТО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ И УСПЕХА ОРИЕНТИРУЕМСЯ НЕ НА СПРОС, А НА ЕГО ФОРМИРОВАНИЕ. НЕ НУЖНО ДУМАТЬ О БУДУЩЕМ, ЕГО НУЖНО СОЗДАВАТЬ.

чёрного металлопроката и производства изделий из него. На протяжении нескольких лет мы успешно занимались производством электросварной трубы малого диаметра. В настоящий момент мы уже являемся значимым и узнаваемым участником рынка по производству и монтажу винтовых свай. Готовим дальнейшую почву по работе с новыми нишами товаров для благоустройства загородного частного сектора и приусадебных территорий.

Стоит отметить, что наш успех, прежде всего, связан с тем, что сначала мы начали заниматься повышением эффективности работы внутри коллектива команды «Таврос».

Наши руководители и топ-менеджеры прошли обучение на лучших программах бизнес-образования в России (MBA, Executive-MBA). Наши молодые специалисты непрерывно повышают квалификацию в области высоких технологий по продвижению товаров и повышению сервисов в компании. Объём инвестиций в производство и развитие новых продуктов за последние годы значительно увеличился. Мы приобретаем новые линии металлопроката, обновляем существующее оборудование, автоматизируем все процессы на предприятии.





Многие годы мы являемся ключевым игроком в поставках материалов для кровли и ограждения в федеральные сети DIY, а именно в крупнейшие строительные гипермаркеты, такие как «Леруа Мерлен», «ОБИ», «Петрович», «Касторама», «Максидом». Наша сеть дистрибуции насчитывает более 1000 партнёрских точек продаж в европейской части России.

Мы сотрудничаем с лучшими производителями стали с покрытиями, такими как

«Северсталь», НЛМК, ММК, Arcelor-Mittal. Наши тесные с ними взаимоотношения подтверждены многолетними дилерскими контрактами.

Уровень и качества управления в компании подтверждаются независимой международной системой сертификации ISO.

В своей работе мы исходим из того, что «выживает не самый сильный и крупный из видов, а наиболее восприимчивый к изменениям».

МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ
ЛЮДЯМ РАБОЧИЕ МЕСТА СО
СТАБИЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ
ПЛАТОЙ И ХОРОШИМИ
УСЛОВИЯМИ ТРУДА



– У вашей компании много премий и зна- ний: «Гарант качества и надежности»; «Надежный поставщик продукции и ус- луг»; «Лидер отрасли России»... Как такие победы сказываются на росте Клиентов? Или это – чисто «имиджевая» история?

– За 26 лет работы компания «Таврос» неоднократно была отмечена различными наградами в области качества производимой продукции и уровня сервиса. Этими наградами мы гордимся, потому что вкладываем в свою работу много сил, умений и знаний. По сути, для того что- бы достичь успеха, получить желаемый результат, существует целый ряд необходи- мых условий. Среди них, безусловно, и имидж компании, который играет су- щественную роль в оценке организации, в том, как ее воспринимают сотрудники, поставщики основного сырья и, конечно же, Клиенты. Формируя имидж компании, можно контролировать восприятие её деятельности обществом и потенциаль- ными покупателями, привлекать новых Клиентов и, главное, возвращать их снова и снова к нам. Кроме того, формирование имиджа компании действует как важней- ший фактор укрепления конкурентных позиций, способствует успешной деятель- ности в долгосрочной перспективе, под- черкивает компетентность менеджмента, увеличивает известность, что отражается на уровне последующих продаж и облег- чает распознавание продукции нашего производства на рынке.

С точки зрения работодателя, правиль- но сформированный имидж компании помогает быть привлекательными как для серьёзных состоявшихся профессионалов, так и для амбициозных представителей мо- лодого поколения. Таким образом, вечная и острая проблема оперативного подбора ка- чественного персонала у компании снята.

Наша команда стремительно борется

за «имя» в нашей отрасли, занимает ли- дирующие места и нацелена быть первой среди лучших.

– Этот номер «Бизнес-Диалога» посвя- щен социально-экономическому развитию Наро-Фоминского городского округа. Как вы оцениваете бизнес-климат на терри- тории?

– Наро-Фоминский городской округ – один из крупнейших в Московской об- ласти. В нём очень хорошо развита про- мышленная сфера. Для всех очевидно, что представители местной власти успешно работают над улучшением инвестицион- ного климата, созданием условий для раз- вития бизнеса и предпринимательства.

Бизнес-климат на любой территории должен, прежде всего, зависеть от харак- тера отношений между бизнесом, орга- нами самоуправления, общественными организациями и, конечно же, населени- ем. Понятно, что в нашем бизнесе воз- можности помощи со стороны местной власти очень ограничены, но админи- страция готова помогать в тех вопро- сах, которые находятся в её компетен- ции, а мы со своей стороны – им. Более 90% наших сотрудников проживают в Наро-Фоминском округе. Обеспечивая рабочими местами более 500 человек, «Таврос», несомненно, вносит значитель- ный вклад в социально-экономическое развитие округа.

Уже несколько лет мы состоим и входим в Совет торгово-промышленной пала- ты Наро-Фоминского городского округа. Членство в организации помогает нашему бизнесу продвигать продукцию, позволяя принимать участие в различных празд- ничных или общественных мероприятиях городского округа, таких как экологичес- кая акция «Посади своё дерево», встреча со школьниками и проведение бизнес-

уроков. Также мы ежегодно выступаем спонсорами турниров по художественной гимнастике и армейскому рукопашному бою в городе Краснознаменск. Многие наши контакты, которые переросли со вре- менем в партнерские отношения, были ус- тановлены во время деловых поездок, ор- ганизованных палатой. В рамках деловых миссий происходит не только знакомство с компаниями, но и появляются связи на очень высоком уровне в бизнесе.

Наша компания неоднократно была отмечена наградами со стороны ТПП НФ. Особенной для нас наградой является присуждение звания «Благотворитель года» в 2017 году. В 2019 году Мини- стерством инвестиций и инноваций Мос- ковской области нам было адресовано Благодарственное письмо за большой вклад в социально-экономическое раз- витие Московской области. Буквально на днях в правительстве Московской области на IX Съезде Союза торгово-промышлен- ной палаты нас торжественно включили в Совет ТПП Московской области на бли- жайшие три года.

– Насколько хватает в округе кадрово- го ресурса? Есть ли у вас свои успешные кейсы подготовки и воспитания специа- листов?

– Мы предоставляем людям рабочие места со стабильной заработной платой и хорошими условиями труда.

Кадровый вопрос является вечным прак- тически во всех компаниях, и прежде нас тоже это не исключало. У себя мы его раз- решили следующим образом. Во-первых, это то, что он сформирован имиджем надёжного, стабильного работодателя и узнаваемости компании в целом на рос- сийском рынке. Во-вторых, мы перестали сами себя ограничивать в подборе грани- цами Наро-Фоминского округа и осущест-





вляем закрытие возможных вакансий в масштабах Российской Федерации.

С точки зрения раскрытия внутреннего потенциала сотрудников нами разработаны и внедрены комплексные программы по его развитию, начиная с момента первого дня работы в компании до обучения руководителей, топ-менеджеров длительными, академическими программами MBA в Институте бизнеса и делового

администрирования Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. У меня самого четыре высших образования, и я продолжаю дальше непрерывное обучение.

В компании существует система карьерного роста как важнейшего элемента мотивации персонала. Я сам являюсь ярким примером и подтверждением этому.

– Ещё об одной победе хочется спросить отдельно: два года назад ваш интернет-магазин стал победителем конкурса «Лучший интернет-проект среди металлургических и металлоторговых компаний России и стран СНГ» в номинации E-commerce. Создание такого интернет-магазина – это дань «веяниям времени», или вас чем-то не устраивали более привычные до недавнего времени способы торговли, в том числе через торговые сети с «громкими» именами?

– Наш сайт ozinkovka.ru – это результат глубокого анализа потребностей покупателей, Партнёров, Клиентов и тенденций в данном секторе рынка. Дизайн сайта простой и адаптивный. Нами разработана удобная структура разделов, что позволяет видеть всю продукцию и услуги одновременно, а значит проще ориентироваться и всегда иметь весь необходимый функционал под рукой. Именно это делает его понятным и максимально удобным. Что и было оценено независимой экспертной комиссией отраслевого конкурса.

Создавая такой проект, мы ставили перед собой цель – привлечь, заинтересовать, удержать, предоставить максимально полную информацию о товаре, убедить посетителя принять решение о покупке товара, помочь Клиенту быстро и легко оформить заказ и, конечно же, вернуться вновь. Именно поэтому мы и создали информативный сайт с размещением ка-



чественных изображений, понятной навигацией и адаптивной версткой для всех устройств.

Это не «веяние времени» – это будущее, которое уже настало.

ЭТО НЕ «ВЕЯНИЕ ВРЕМЕНИ»
– ЭТО БУДУЩЕЕ,
КОТОРОЕ УЖЕ НАСТАЛО

– У вас довольно широкая география продаж, поставок. На международный рынок ещё не заглядывали? Если нет, то планируете ли? Что этому мешает или может помешать?

– Не исключаем. Но согласно принятой и утверждённой в компании стратегии развития на ближайшие три года, основной фокус сосредоточен на расширении продуктовой линейки, региональной экспансии, выстраивании работы с новыми,

неохваченными на сегодняшний день нами целевыми нишами.

– Остановиться – значит, отстать. Какие у компании «Таврос» тактические планы на ближайшее будущее и насколько серьёзно сказывается на этих планах общая экономическая ситуация в стране?

– Наша компания существует уже 26 лет. Мы, как и в целом металлоторговля в России, сегодня переживаем период активной трансформации. В стремлении более эффективно отвечать на запросы Клиентов мы внедряем современные технологии управления: IT-инструменты, совершенствуем логистику и многое другое. Сегодняшняя металлоторговля значительно отличается от той, что была ещё 10 лет назад. Необходимы серьёзные инвестиции в собственное развитие, расширение географии присутствия, ассортимента продукции и услуг.

На нас серьёзно влияют процессы, которые происходят в стране, это низкие темпы экономического роста, это сниже-

ние объёмов потребления металлопродукции, сокращение прибыльности большинства отраслей. Таким образом, чтобы сохранять, а тем более наращивать свою долю, необходимо непрерывно улучшать обслуживание Клиентов и постоянно искать дополнительные источники конкурентной силы.

Строительство и развитие компании должно вдохновляться теми, кто её создал и стоит сегодня у руля. Но жизнь научила, что недостаточно иметь цель самому, нужно создавать общее чувство цели и для других. Цель – это понимание того, что мы часть чего-то большего, чем мы сами, что у нас впереди есть лучшее, к чему нужно стремиться.

Людей в нашей компании отличает именно то, что они хотят заниматься чем-то значимым, играть важную роль в том, чтобы создавать условия для счастья других людей. Они имеют смелость фанатично следовать своей идее и непрерывно совершенствовать своё мастерство.

ЛЮДЕЙ В НАШЕЙ КОМПАНИИ ОТЛИЧАЕТ ИМЕННО ТО, ЧТО ОНИ ХОТЯТ ЗАНИМАТЬСЯ ЧЕМ-ТО ЗНАЧИМЫМ, ИГРАТЬ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ТОМ, ЧТОБЫ СОЗДАВАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ СЧАСТЬЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ. ОНИ ИМЕЮТ СМЕЛОСТЬ ФАНАТИЧНО СЛЕДОВАТЬ СВОЕЙ ИДЕЕ И НЕПРЕРЫВНО СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ СВОЁ МАСТЕРСТВО.

*Авторские правки компании «ТАВРОС» в тексте сохранены



К 30-летию завода «Турбодеталь»

БОРИС ЕЧИН: «Главное – обеспечить устойчивое развитие предприятия»

В канун 30-летнего юбилея Борис Викторович Ечин, директор завода «Турбодеталь», рассказал об истории создания завода, о людях, традициях и перспективах.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ: ИСТОРИЯ ЗАВОДА

В середине 70-х годов в СССР начался бурный рост добычи газа. Открывались новые месторождения, газ необходимо было транспортировать из Средней Азии, Тюмени в центральные регионы СССР и в страны Восточной и Западной Европы. Для этого прокладывались новые газопроводы, а для их скорейшего ввода в эксплуатацию были приобретены около 500 газоперекачивающих агрегатов импортного производства. Для обеспечения их надёжной работы ежегодно по импорту приобретались запасные части.

В 80-х годах, в связи с эмбарго со стороны американской администрации на поставку высокотехнологичной продукции, было принято решение организовать производство запасных частей к импортным газоперекачивающим агрегатам на отечественных предприятиях. Для этого необходимо было создать в составе Министерства газовой промышленности СССР новый завод, специализирующийся на производстве точнолитых деталей для турбин газоперекачивающих агрегатов.



ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ ЛИНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ

В соответствии с контрактом фирмой THYSSEN ENGINEERING GMBH был разработан проект линии по производству точнолитых деталей, поставлены все необходимые виды оборудования для производства четырёх наименований лопаток газовых турбин, материалы на период монтажа, пусконаладки и приёмосдаточных испытаний. Специалисты этой фирмы и фирм-поставщиков оборудования провели отработку технологии и обучение основных специалистов и рабочих.

В связи с увеличением объёмов производства для более полного удовлетворения потребностей газотранспортных объединений на заводе «Турбодеталь» в 90-е годы было начато освоение выпуска различных типов точнолитых деталей.

МИССИЯ И ЗАДАЧИ

Филиал АО «Газэнергосервис» – завод «Турбодеталь» имени И.И. Соколовского, специализирующийся на изготовлении точнолитых деталей для турбин газоперекачивающих агрегатов, обладает репутацией высокотехнологичного и передового предприятия. Так как Илья Соколовский внес значительный вклад в создание завода, в преддверии 30-летия предприятию присвоено имя этого легендарного профессионала газовой промышленности. Состоялась торжественная церемония открытия ему памятника и закладка аллеи труда и славы в честь ветеранов газовой отрасли.

БОРИС ВИКТОРОВИЧ ЕЧИН,

ДИРЕКТОР

ОКОНЧИЛ МОСКОВСКИЙ
ИНСТИТУТ СТАЛИ
И СПЛАВОВ. С 1996
ГОДА – ТЕХНОЛОГ,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА
ТЕХНИЧЕСКОГО ОТДЕЛА,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО
ИНЖЕНЕРА ПО НОВОЙ
ТЕХНИКЕ, ГЛАВНЫЙ
ИНЖЕНЕР НА ЗАВОДЕ
«ТУРБОДЕТАЛЬ».
С 2010 ГОДА – ДИРЕКТОР
ЗАВОДА

Ежегодно инвестируя в развитие производства, завод в настоящее время выполняет одну из важнейших задач, способствующих укреплению газовой индустрии страны, – задачу по импортозамещению в производстве запасных частей к зарубежным газоперекачивающим агрегатам и освоению выпуска новых изделий для отечественных газотурбинных двигателей с целью обеспечения бесперебойной работы единой газотранспортной системы России.

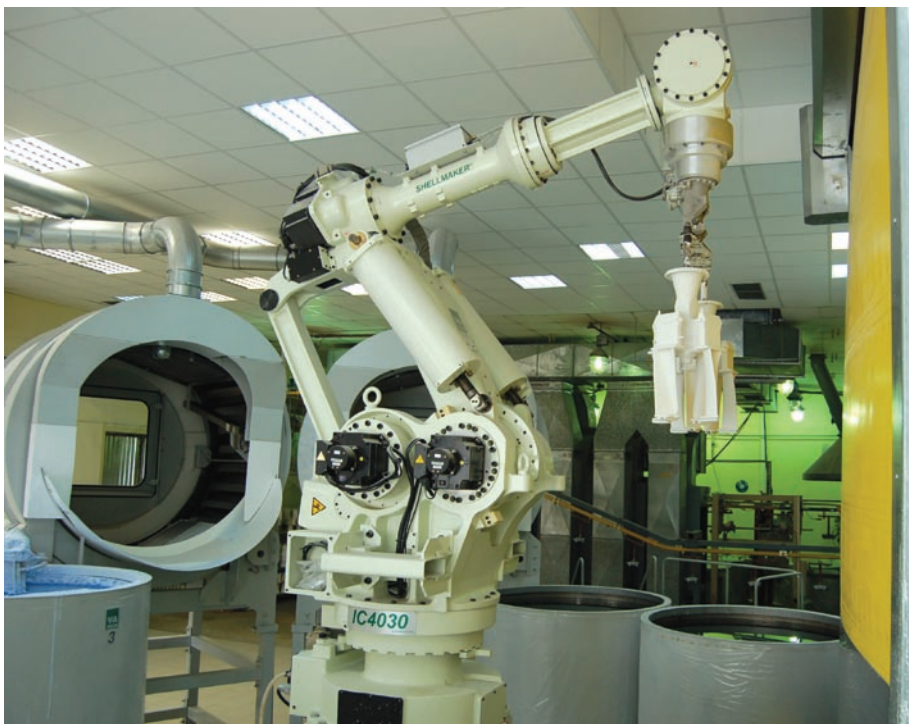
В настоящее время номенклатура выпускаемых изделий завода насчитывает более 100 наименований. Основным объемом выпускаемой продукции составляет заказ предприятий ОАО «Газпром», среди сторонних заказчиков такие предприятия, как НПО «Сатурн», «Пермские Моторы», ОАО «Аэросила» (Россия), MAN TURBO (Германия) и другие.

О СЕГОДНЯШНЕМ ДНЕ

С 1997 года на заводе внедрена, сертифицирована и успешно функционирует система менеджмента качества применительно к продукции. В настоящее время завод имеет сертификат на соответствие ГОСТ Р ИСО 9001-2015.

В 2018 году на заводе внедрена и сертифицирована система менеджмента в области профессиональной безопасности и охраны труда на соответствие OHSAS 18001-2007.

Накопленный опыт и профессионализм коллектива, высокая степень механизации и автоматизации наиболее важных процессов, стабильность поддержания технологических параметров, должное качество используемых материалов и инструментов позволяют поддерживать высокий уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, расширять номенклатурный ряд и наращивать производственные мощности предприятия.



**ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ –
КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ
КАДРЫ.
УСТОЙЧИВОЕ
РАЗВИТИЕ ЛЮБОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
РЕПУТАЦИЯ
БАЗИРУЮТСЯ НА ТРУДЕ
ВЫСОКОКВАЛИФИ-
ЦИРОВАННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ. И НАМ
ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ!**

Для закрепления кадров и привлечения новых сотрудников большое внимание на предприятии уделяется социальной политике, направленной на создание благоприятного психологи-





ческого климата в коллективе, комфортных условий для труда и быта работников. На заводе разработана и действует программа обучения смежным профессиям, повышения квалификации. Налаживаются и укрепляются связи с профильными учебными заведениями, организуется производственная практика, проводятся выездные конференции для молодых специалистов. С местными школами заключаются договоры социального партнерства с целью профориентации молодежи.

ОХРАНА ТРУДА И ЗДОРОВЬЯ

Особое внимание уделяется охране труда и здоровья сотрудников завода. Они обеспечиваются всеми необходимыми средствами защиты согласно выполняемой работе, проходят регулярные профилактические медосмотры, на заводе действует программа добровольного медицинского страхования. Дети сотрудников летом отдыхают в лагерях отдыха Подмосковья.

Для обеспечения экологической безопасности на территории завода ведется контроль выбросов в атмосферу и сточных вод.



Большое внимание уделяется развитию спорта и активного образа жизни. Заводчане участвуют в соревнованиях, организуемых вышестоящей организацией, и поправляют здоровье в арендуемом бассейне вместе с членами семей. Работники завода выезжают коллективно на экскурсии по городам России и в театры города Москвы.

Целью подобных мероприятий является сплочение коллектива, выработка единых корпоративных ценностей для решения стоящих перед коллективом производственных задач.

О ПЕРСПЕКТИВАХ

На заводе разработана программа стратегического развития, включающая в себя освоение производства новых изделий, в том числе замещающих импортные аналоги. Ежегодный объем инвестиций составляет около 100 миллионов рублей.

Коллектив обладает всеми необходимыми знаниями и навыками, накопил бесценный опыт в области изготовления точных деталей для газовых турбин. География нашего сотрудничества охватывает всю Россию, страны ближнего и дальнего зарубежья.

■ Подготовила Татьяна Чемоданова

e-mail: turbo@turbonara.ru

БОРИС ЕЧИН:

“ СОХРАНЯТЬ СТАБИЛЬНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И РАЗВИВАТЬСЯ ДАЛЬШЕ, ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ ВИДЫ ПРОДУКЦИИ, НОВЫЕ РЫНКИ, СОХРАНЯЯ РЕПУТАЦИЮ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ВСЕХ НАШИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, – ВОТ ЗАДАЧА СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ. ”



РОССИЯ, 143302, МОСКОВСКАЯ ОБЛ.,
НАРО-ФОМИНСК, УЛ. ПОГОДИНА, Д. 67,
ТЕЛ.: 8 (496) 343 9002
ФАКС: 8 (496) 343 2088
E-MAIL: [TURBO@TURBONARA.RU](mailto:turbo@turbonara.ru)

С ТОЧНОСТЬЮ ДО 30 МИКРОН...



В 2000-м году акции известного в Наро-Фоминске предприятия «Сельхозтехника» выкупил «Салют» – предприятие, производящее авиационные двигатели. А о том, что стало дальше, – в беседе с Управляющим директором акционерного общества «Наро-Фоминский машиностроительный завод» (НФМЗ) Михаилом Дическулом. Полетели...

«НАРО-ФОМИНСКИЙ МАШИНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД», НЕМНОГО ИСТОРИИ...

На базе, в общем-то, не слишком старых – 80-х годов постройки – производственных площадей «Сельхозтехники» «Салют» стал создавать завод по изготовлению деталей авиационных двигателей и ремонту наземных газотурбинных установок и назвал его «Наро-Фоминский машиностроительный завод». Одновременно на предприятии стали развивать компетенцию по изготовлению компрессорных лопаток газотурбинных двигателей на базе технологий, переданных с «головного» «Салюта».

Впрочем, переехали не только технологии. Специалистами этого предприятия была проведена огромная работа по переносу производственных мощностей с лопаточного цеха «Салюта» в НФМЗ и по обучению персонала – как рабочего, технического, так и административного.

– За 10 лет НФМЗ прошел творческий путь развития и становления, – рассказывает Михаил Дмитриевич. – Самое главное – начали делать авиационные детали, к которым предъявляются особые требования по качеству, потому что, как говорил великий конструктор авиационных двигателей Павел Соловьев, «в воздухе причалить некуда...»

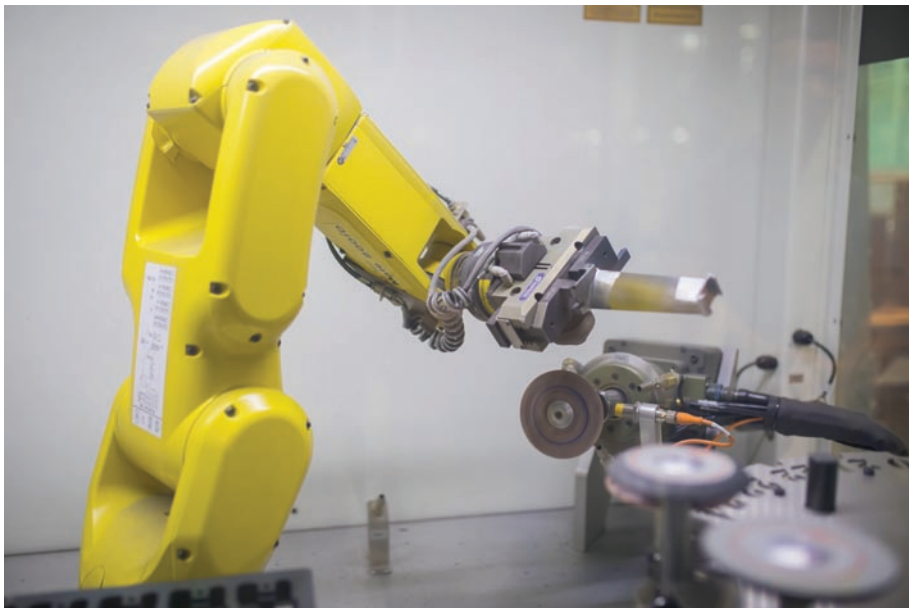
В 2008 году по Указу Президента Российской Федерации была создана Объединенная Двигателестроительная Корпорация (ОДК), в состав которой вошли почти все российские производители газотурбинных и некоторых ракетных двигателей. Начались серьезные преобразования в отрасли с целью достижения конкурентного совершенства и безусловного исполнения государственных планов по развитию авиации, космонавтики и обороноспособности. Корпорация стала продумывать стратегию развития, в том числе, чтобы не делать весь двигатель «от руды до испытаний» на каждом двигателестроительном заводе, как это у нас в стране было принято. В мировом авиастроении оригинальные изготовители двигателей активно используют поставки ключевых деталей у малых высокоэффективных производителей деталей и сборочных единиц по оптимальным ценам с высочайшим качеством. Стратегия развития корпорации в одном из своих направлений и предусматривала создание таких центров компетенций внутри корпорации.

При подборе площадки под изготовление компрессорных лопаток газотурбинных двигателей выбор пал на НФМЗ, потенциально вполне подходящий под проектные критерии оптимального эффективного завода. Специалистами АО «ОДК» совместно с экспертами консалтинговой компании PriceWaterhouseCoopers

был проведен анализ текущих действующих производств, разработан бизнес-план «Создание Центра технологической компетенции «Лопатки газотурбинных двигателей». Бизнес-план получил одобрение правления ГК «Ростехнологии». В 2012 году начался новый этап развития НФМЗ, новое десятилетие. Был разработан и защищен весомый инвестиционный план. Была скомплектована команда управленцев, инженеров, финансистов, высококвалифицированных рабочих, стало поступать новое оборудование, началась реконструкция цехов.

– В будущем мощности НФМЗ позволят делать полтора миллиона лопаток в год, причём не только для корпорации, но и на международный рынок, – продолжает рассказ Михаил Дическул. – Это сложное, 30-микронной точности изделие. Мы делаем лопатки для газотурбинных двигателей, которые в своей конструкции содержат до двух с половиной тысяч компрессорных лопаток, вне зависимости является он двигателем самолета или приводом газоперекачивающей станции или газотурбинной электростанции. Наша задача делать лопатки для таких двигателей с высоким качеством, стабильно, быстро, дёшево, на маленькой территории, оптимальным коллективом.

Сегодня Наро-Фоминский машиностроительный завод является современным промышленным предприятием отрасли, располагающим необходимым человеческим и производственным потенциалом. Предприятие оснащено высокоточным



новейшим оборудованием отечественных и ведущих мировых производителей, имеет ясный номенклатурный план изделий до 2030 года, детально разработанный и реализуемый инвестиционный план с конкретными источниками финансирования.

За семь лет преобразований, происходящих после вхождения в состав ОДК, по объему продаж предприятие выросло в три раза, в 2018 году продажи составили 2,2 млрд руб. Численность персонала увеличилась в полтора раза и достигла 800 человек. Средняя зарплата – 62 тысячи рублей, что для Наро-Фоминского округа является уровнем выше среднего.

«СОЗДАНИЕ РАБОТОСПОСОБНОГО КВАЛИФИЦИРОВАННОГО КОЛЛЕКТИВА ЯВЛЯЕТСЯ ЗАДАЧЕЙ БОЛЕЕ СЛОЖНОЙ, ЧЕМ СОЗДАНИЕ НОВОГО САМОЛЕТА»

С.В. Ильюшин

Действительно, о таких зарплатах могут только мечтать жители не только этого округа. Кто же работает на предприятии? Что надо знать? Что уметь?

– У большей части ключевых сотрудников НФМЗ – высшее или специальное техническое образование, которое позволяет им заниматься инженерными





задачами, – отвечает Михаил Дмитриевич. – Это люди, которые пишут технологии, пишут программы, конструируют приспособления для обработки деталей. Кроме них, всегда нужны хорошие организаторы производства – те, кто умеет планировать, контролировать, организовывать людей на работу. «Авиация – требовательная госпожа. Она хочет иметь только лучших из лучших» (Генри Ком).

И все же ключевые сотрудники – это люди, которые работают с металлом: либо на новейшей технике, либо по старым проверенным технологиям. У нас огромная армия полировщиков – 110 человек. Когда деталь выходит из-под фрезы, она имеет определенную шероховатость. Надо её поверхность сделать идеальной – полировать. Этим полировщики и занимаются.

– Помня про 30 микрон? Это делается руками?!..

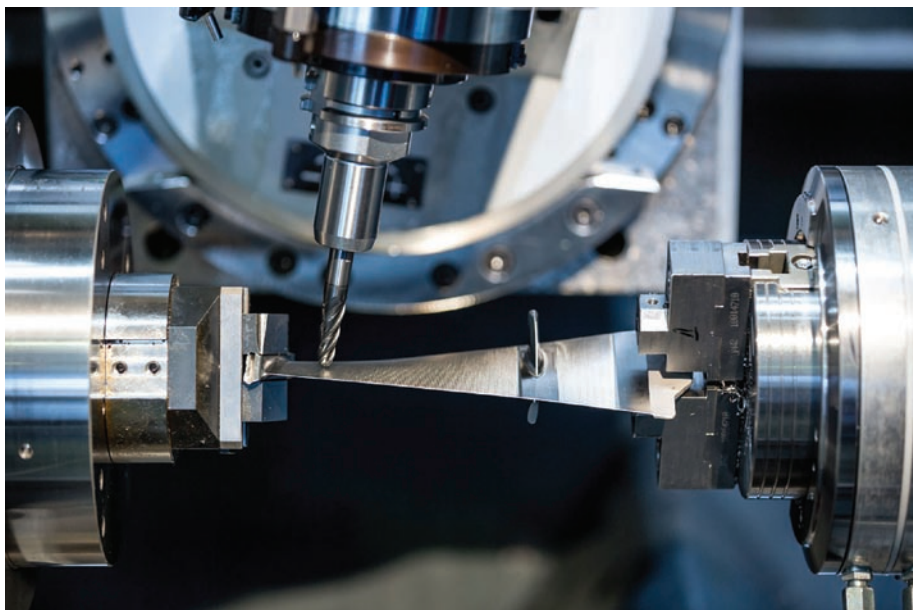
– У них такие глаза и руки, что они чувствуют и угадывают почти на ментальном уровне. Работают вручную. Потом ставят на измерительную машину и корректируют свои действия. Тут нужен талант, а не только навыки и терпение. Бывает, что люди на этой работе зарабатывают в месяц до 180 тысяч. Но это редко. Да, многие пробуют, но не у всех получается. Текучка серьезная. Это тема для нас важная...

– Выходит, каким бы ни было современным и инновационным производство, без человека, без «старых мастеров», без их навыков и таланта всё-таки не обойтись?

– С одной стороны, причина в том, что базовой для нас является продукция разработки 80-90-х годов. При её изготовлении завод пользуется технологией,

которая вложена в конструкторскую документацию. Многие технологии – директивные, то есть ты не можешь просто так что-то поменять. Да, сейчас всё чаще говорят про «выращивание детали», у всех на слуху «аддитивные технологии» – модное современное понятие, когда принтер берет и выращивает деталь слоями... Прежде чем ставить такие детали на авиационный





двигатель, надо проводить многочисленные и многолетние испытания. Это ведь не автомобиль и даже не космос, это – Авиация!..

– А что не так с космическим двигателем?

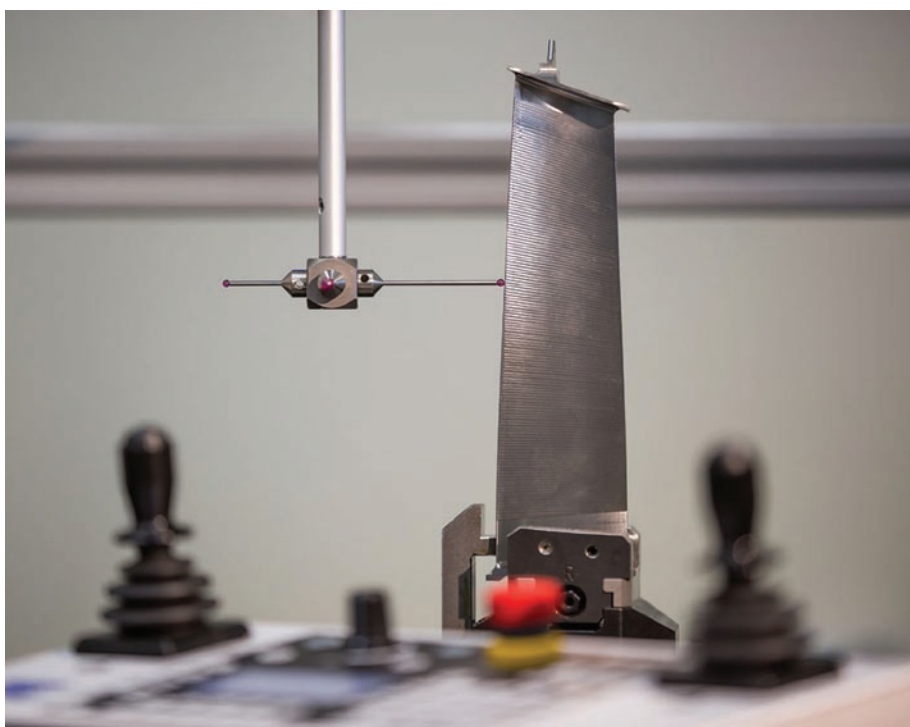
– Ракетный двигатель работает секунд 300-400 на каждой ступени – и аппарат на орбите, а двигатель авиационный – 10 тысяч часов и постоянно в воздухе с напряженными взлетами и посадками. Это шутка...

Безусловно, и мы, и ракетчики, и автомобилестроители работаем по технологиям, проверенным иногда даже кровью. Если деталь должна производиться, к примеру, в сочетании фрезерных, протяжных и вальцовочных операций, то так она и будет делаться, пока не будет доказана новая технология. А протяжной станок, вальцовочный стан или полировальная бабка точно требуют ребят, у которых есть технологические навыки. Одним нажатием кнопки ничего не сделаешь. Просто обученного «цифре» парня не поставишь.

– Может, мы просто отстаём в технологиях?

– Сказать, что западное производство уже абсолютно исключает необходимость в таких умельцах, думаю, тоже будет натяжкой. Хотя там они нужны в значительно меньшей степени, чем у нас. Мы пока процентов на 70 зависим от умельцев. Думать иначе – это серьёзное заблуждение.

Конечно, в текущей реконструкции завода активно внедряются роботизированные и цифровые технологии. Старые технологии уходят. Повышается стабильность производства, внедряются современные методы контроля – тоже на цифровом уровне. То есть реализовывается «Индустрия 4.0». Некоторые современные технологии, которые мы сейчас



осваиваем, являются передовыми. Прежде всего, это технология высокоскоростного фрезерования, электрохимическая обработка, потоковое полирование. Роботизированное полирование сложных поверхностей, которое уже применяется на предприятии, позволяет не только снизить трудоёмкость изготовления деталей, но и повышает стабильность процесса, снижает влияние человеческого фактора, исключает травматизм и профессиональные заболевания.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ – ЭТО СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Перефразируя В.И. Ленина, можно сказать, что «работать в городе и быть

свободным от города нельзя». О том, как складываются взаимоотношения с муниципальной властью, как НФМЗ участвует в жизни Наро-Фоминска, мы также заинтересовались у Управляющего директора предприятия.

– На мой взгляд, в городе сейчас созданы правильные условия для жизни и работы. Предприятия объединены в торгово-промышленную палату (ТПП) и активно сотрудничают. Мне, как директору, даже если я лично кого-то не знаю, не составляет труда найти «канал», по которому я могу самым коротким путем решить проблему, в сотрудничестве с ТПП, организовавшей конструктивное взаимодействие с властью.

В свою очередь Наро-Фоминский машиностроительный завод заботится об улучшении социально-экономического и экологического благополучия города, вы-

полняя функцию обеспечения занятости его жителей и проводя мероприятия по охране окружающей среды. Руководство НФМЗ приветствует участие своих сотрудников в общественной жизни города, так как считает, что это помогает создать здоровые условия для жизни и бизнеса. Особое внимание уделяется профориентации школьников и студентов. Их знакомят с процессами производства, приглашают на практику, помогая определиться с выбором будущей профессии.

– В конце концов, из Москвы к нам на работу ездят не так охотно, как жители Наро-Фоминска в столицу, – говорит Михаил Дическул. – А значит, нам самим надо создавать в городе комфортную среду. И для жизни, и для работы.

■ **Алексей Сокольский**



Почти двадцать лет прошло с тех пор, как на территории Наро-Фоминского района появилось предприятие, относящееся к пулу «тяжеловесов» среди промышленных производств, локализованных на юго-западе Московской области. Его продукция вряд ли заинтересует широкий круг потребителей, среди партнеров завода – серьезные игроки, имеющие непосредственное отношение к отрасли черной металлургии.

Генеральный директор ООО «Кералит» Андрей Викторович Городинец рассказал в интервью нашему журналу о новых технологиях в производстве современных огнеупорных материалов и раскрыл главный секрет стабильного развития.

ОТ ИДЕИ – К ВОПЛОЩЕНИЮ

– Андрей Викторович, деятельность компании начиналась практически с нуля в непростое и для страны, и для людей время. Насколько успешной стала реализация вашего лозунга «От идеи – к воплощению»?

– Анализ развития новых технологий в черной металлургии и других отраслях промышленности показывал неуклонно возрастающий спрос на современные огнеупорные материалы, которые не производились в то время в Российской Федерации. Потребность наших металлургов удовлетворялась поставками в основном из стран Евросоюза и позже из КНР. Так родилась идея создания современного производства, отвечающего современным требованиям рынка.

– Но идея недостаточно просто «родиться» – ее необходимо воплотить в жизнь...

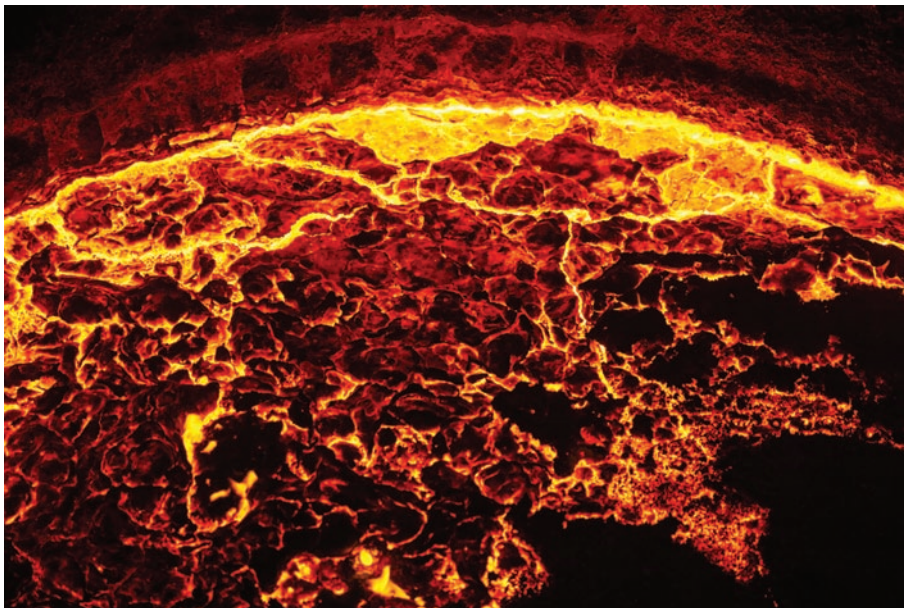
– Уже через четыре года после ее рождения, в 2004-м, мы ввели в эксплуата-



цию производственно-складской комплекс №1, предназначенный для выпуска современных неформованных огнеупорных материалов и изделий по технологии вибролитья. Его продукция предназначена для предприятий черной и цветной металлургии, цементной и стекольной промышленности, машиностроения.

Однако для того чтобы иметь конкурентные преимущества перед европейскими компаниями и производителями огнеупоров из КНР, мы задумались о создании производства одного из основных видов сырья для современной огнеупорной продукции. Речь идет о табулярном глиноземе (продукт имеет исключительно высокую огнеупорность, механическую прочность, износостойкость) и алюмомагниевого шпинели (является высококачественным и высокотехнологичным сырьевым материалом для огнеупорных бетонов и изделий). Именно поэтому в период 2011-2013 гг. мы совместно с компанией «Поллизуис – Тиссен Крупп Гмбх» реализовали проект ПСК №2, представляющий собой производство вышеуказанных продуктов. Следует отметить, что производство табулярного глинозема в Европе реализовано только в четырех компаниях: в Германии, Голландии, Словении и у нас в России. Помимо собственного потребления, мы успешно поставляем продукцию ПСК №2 нашим потребителям в России, Украине, Казахстане, Германии, Австрии, Финляндии, Испании, Польше, Хорватии, США.

Современные тенденции рынка сегодня диктуют не только требования по поставкам качественной продукции для производства стали и чугуна, но и призывают к более расширенному сотрудничеству между производителями и потребителями огнеупоров. Речь идет о комплексных



поставках, инжиниринге при ремонте и эксплуатации тепловых агрегатов, аутсорсинге. В 2019 г. мы планируем завершить реализацию инвестиционного проекта «Строительство ПСК №3» по производству современных оксид-углеродистых изделий, предназначенных для футеровок тепловых агрегатов в сталелитейной промышленности. Данный проект реализуется нами с известными производителями оборудования «Лайс Гмбх», «Ридхаммер Гмбх» и «Машинифабрик Густав Айрих Гмбх энд К». Таким образом, мы сможем предложить потребителю гарантированные комплексные поставки огнеупоров собственного производства. Что немало важно, одним из основных видов сырья для их производства будет табулярный глинозем нашего ПСК №2.

– Любое производство обречено на стагнацию, если у станков стоят неза-

интересованные в его развитии люди. А у нас, к сожалению, каких-то кардинальных изменений, способствующих привлечению высококвалифицированных рабочих кадров на производство, так и не произошло. Единственная надежда на профессионалов советской школы... Кем представлен персонал на вашем производстве – есть ли молодежь, наставники?

– Команда профессионалов на самом деле была собрана предыдущими руководителями компании Никифоровым Алексеем Яковлевичем и Горбаненко Вячеславом Михайловичем. Алексея Яковлевича, к сожалению, уже нет с нами. Он являлся легендой в отечественной огнеупорной промышленности. Именно он руководил строительством первой очереди нашего предприятия. Под его руководством был построен в начале 60-х годов XX-го столетия завод «НИКОМ-ОГНЕУПОР» в Нижнем Тагиле, в 70-х годах он принимал участие в строительстве завода по производству промышленной теплоизоляции в Египте, в 80-90 гг. долгое время руководил Внуковским огнеупорным заводом. Именно по его рекомендации к нам на предприятие пришли и трудятся по сей день Савкин Анатолий Константинович, Кривов Евгений Иванович, Никитина Наталья Николаевна, Никифоров Евгений Алексеевич. Сегодня коллектив предприятия представляет собой сплав опыта и молодости, как ни банально это звучит. Вместе с нашими ветеранами в коллективе работают молодые, но уже достаточно зрелые руководители и специалисты Валитов Валерий Галиевич, Нестеров Александр Федорович, Пикус Сергей Владимирович, Крылевский Игорь Владимирович, Золотов Кирилл Анатольевич, Завражина Анна Тимофеевна – настоящие профессионалы своего дела, дорожащие репутацией компании, преданные своему делу.



Все это в совокупности позволяет нам постоянно развиваться: новые виды продукции, совершенствование существующих технологий, нестандартный подход к решению инженерных и управленческих задач – вот слагаемые успеха компании. Но главный наш капитал, повторюсь, конечно же, люди.

– У вас создана огнеупорная лаборатория. Каковы ее задачи?

– Испытательная лаборатория предприятия, которую возглавляет Никитина Наталья Николаевна, предназначена для проведения входного контроля поступающего сырья, а также сертификации-паспортизации выпускаемой нами продукции. Лаборатория аккредитована Федеральной службой по аккредитации РФ и оснащена самым современным оборудованием для проведения всех необходимых физико-химических испытаний продукции и сырья. Сотрудники лаборатории проходят постоянное обучение с



целью совершенствования своих профессиональных знаний и навыков.

– Компания «Кералит», помимо собственно производства, выполняет собственными силами или силами подрядных организаций строительно-монтажные работы, оказывает широкий спектр инженерно-консультационных услуг. О чем конкретно речь?

– Одним из приоритетных направлений развития компании являются услуги по проектированию футеровок тепловых агрегатов, инженеринговому сопровождению во время эксплуатации и ремонта. Специалисты отдела инженеринга,

возглавляемого Поповым Александром Юрьевичем, используя самые современные программные продукты, разрабатывают и внедряют у наших заказчиков различные варианты футеровок с учетом характера и особенностей эксплуатации. Кроме того, мы располагаем штатом инженеров отдела инженеринга, постоянно находящихся на предприятиях наших ключевых потребителей, которые работают в тесном контакте с металлургами. Их задача состоит в контроле над эксплуатацией нашей продукции, оперативном реагировании на все вопросы, возникающие в процессе производства стали и чугуна.





металлургическом заводе, строительство двух печей в сортопрокатном цехе на вводимом в этом году в эксплуатацию заводе «ТУЛАЧЕРМЕТСТАЛЬ» и ряд других. Работая, так сказать, в отрыве от основного производства, сотрудники данного подразделения подтверждают репутацию и честь нашей компании.

– Тепловые агрегаты, разработанные на основании ваших проектов, эксплуатируются на предприятиях различных отраслей по всей России и странах СНГ. Вы занимаетесь поставками оборудования, комплектующих. Насколько на сегодняшний день есть в этом потребность от заказчиков, партнеров?

– Наша компания занимается проектированием, производством и комплексными поставками огнеупорной продукции. Огнеупоры относятся к расходным технологическим материалам при производстве стали и чугуна, проката. Пока существует процесс производства стали

– существует потребность в нашей продукции и услугах. Конечно, «свято место пусто не бывает», и мы постоянно сталкиваемся со все возрастающей конкуренцией как со стороны отечественных компаний, так и со стороны производителей и поставщиков из Европы и Юго-Восточной Азии. Эти вызовы побуждают нас повышать эффективность планирования, производства и реализации продукции и услуг, искать новые возможности повышения конкурентоспособности.

– Какие преимущества компании вы можете отметить как приоритетные?

– Стремление к открытому, долгосрочному, взаимовыгодному партнерству с нашими потребителями, желание и умение подтвердить его ожидания профессионального сотрудничества и, конечно, постоянное развитие – видимо, в этом ключ к успеху для любой компании, независимо от того, чем она занимается.

■ Мария Башкирова

Особо необходимо отметить работу отдела термических и нагревательных печей, возглавляемого начальником отдела Замятым Валерием Леонидовичем. Помимо проектирования, расчетов футеровок, инженерингового сопровождения ремонтов нагревательных печей прокатного производства, данное подразделение, начиная с 2012 года, реализовало ряд крупных проектов «под ключ» по строительству новых печей, реконструкции и ремонту существующих. Это проекты «Северсталь-Балаково», печь на Ростовском электрометаллургическом заводе, две печи на Абинском электро-



ГК «МЕЛОР»: НАДЕЖНОСТЬ, ВОЗВЕДЕННАЯ В ПРИНЦИП



«Надежность, возведенная в принцип» – девиз группы компаний «Мелор». Этот принцип, как выработанный профессиональный стандарт ее руководителя, позволяет успешно работать компании на рынке аудиторских и консалтинговых услуг и обеспечивать их высокий уровень. За прошедшие годы сотни предприятий, организаций различных отраслей и форм собственности, воспользовавшись услугами компании, успешно решали задачи финансово-хозяйственной деятельности. О принципах и стандартах, обеспечивающих надежность и доверие клиентов и партнеров, мы беседуем с Николаем Шмыревым, основателем и генеральным директором аудиторско-консалтинговой группы компаний «Мелор».

– Николай Николаевич, у группы компаний «Мелор» новый логотип, в который «вложена» определенная философия, переключаясь с древнегреческой мифологией. Какой смысл деятельности компании вы хотели передать таким логотипом?

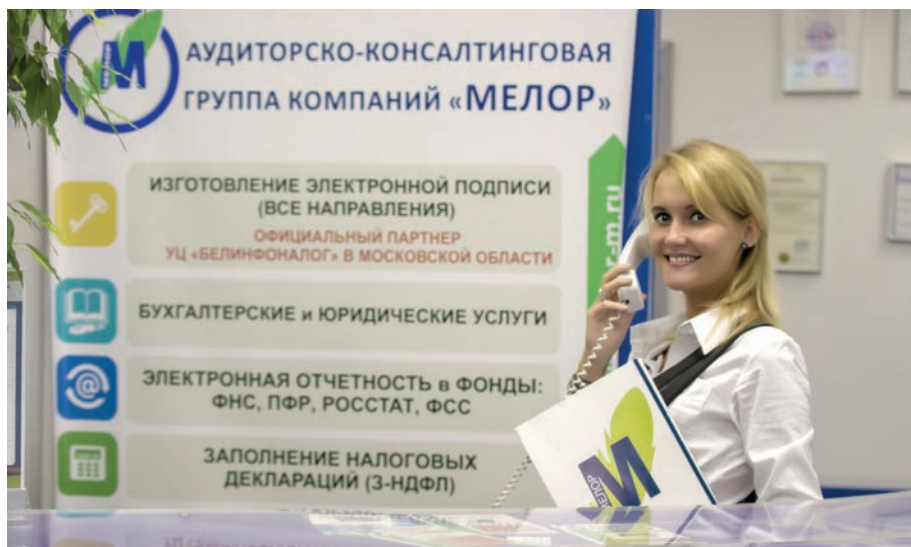
– Перо, как логотип «Аудиторской фирмы «Мелор-М», выбрано мной примерно в 2006 году. Тогда я ещё не предполагал, что спустя годы это станет будущим брендом группы компаний «Мелор».

За годы работы название фирмы переросло в имя собственное. Нашу компанию стали узнавать как команду на

туристических слетах, как участника конкурса «Наше Подмосковье». И самое интересное, что наши клиенты стали называть нас «мелоровцами»! Поэтому, когда возникает необходимость обращения за услугами, то наши постоянные клиенты советуют нас, что является большой ценностью для меня и для сотрудников компании. «Мелор» не стоит на месте, мы развиваемся стремительными темпами так же, как сегодняшняя жизнь. Для того чтобы оставаться и дальше популярными и актуальными, появилась мысль провести ребрендинг логотипа. Вот тут и выяснилось самое интересное! Оказывается,

что изображенное на логотипе перо, когда-то придуманное нами, несет в себе глубокий философский смысл и переключается с мифологией. Так, древнеегипетская богиня с крыльями на логотипе – богиня истины, справедливости, закона и миропорядка «Маат». А мифическую райскую птицу Гамаюн в русской культуре связывают с предвестницей счастья. Имя «Ментор» в древнегреческой культуре ассоциируют с деятельностью наставника, руководителя юношества. Таким образом, получается, что «Мелор» – это образ истины и правосудия, наделенный способностями предвидеть будущее и

ГРУППА КОМПАНИЙ «МЕЛОР» ЗАВОЕВАЛА ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРИЗНАНИЕ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, В НАРО-ФОМИНСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ. СОТРУДНИКИ СОВЕРШЕНСТВУЮТ КВАЛИФИКАЦИЮ, ИСПОЛЬЗУЮТ СОВРЕМЕННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА.



наставлять. А быть «мелором» – значит, быть успешным, предвидеть перспективу, быть справедливым, быть учителем. Так мы понимаем заложенный смысл логотипа, и он полностью соответствует деятельности нашей компании. Поэтому я с гордостью презентую новый логотип группы компаний «Мелор».

– Какими главными принципами в деятельности компании вы руководствуетесь?

– Их несколько: независимость в работе, конфиденциальность отношений с клиентом, соблюдение этических норм и стандартов. Ну и, конечно, я очень ценю свою команду, следуя пословице, что «один в поле не воин», а работа – это часть нашей жизни. Ведь с хорошей командой и жизнь интересней, и работать легче! наших клиентов мы рассматриваем как продолжение нашей компании. И я знаю, что сотрудники «Мелора» со мной в этом солидарны. Мы – команда единомышленников.

– Вы предоставляете широкий спектр услуг. Расскажите об этом.

– В 2000-х годах начинали с «просто-

У ГРУППЫ КОМПАНИЙ «МЕЛОР» ПОЧТИ 20-ЛЕТНЯЯ ИСТОРИЯ, ВЕДЬ ИМЕННО В 2000 ГОДЫ ПОЯВИЛАСЬ ПОТРЕБНОСТЬ В КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГАХ. НЕМНОГИЕ ИЗ ФИРМЫ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ТАКИМ РОДОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРОДОЛЖАЮТ СВОЮ РАБОТУ ДО СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ.

го» – оказывали услуги по составлению деклараций. Но время диктует новые требования, вступают в действие новые законы, и, самое главное, развиваются технологии. Бизнес не стоит на месте, и наши услуги также соответствуют времени.

Мы оказываем консультационные, юридические и аудиторские услуги – проводим обязательный и инициативный аудит, анализ финансового состояния предприятия, экспертизу документов, разрабатываем методологию бухгалтерского и налогового учета, осуществляем ведение и восстановление бухгалтерского учета, осуществляем представительство в судебных, налоговых органах.

Сегодня наша компания является удос-

товеряющим центром – оказывает услуги по изготовлению электронно-цифровой подписи, продаже онлайн-касс.

– Вы год от года укреплялись, приобрели необходимый опыт, формировалась профессиональная команда специалистов. Что вы лично поняли за этот период времени в сравнении с тем, когда начинали свою деятельность?

– За это немалое время я понял, что «построение» компании – это не только предоставленный офис, организация рабочего процесса, отчеты, корпоративные мероприятия... Это ещё сотрудники со своими привычками, внутренним миром. Поэтому при приеме на работу сотрудников мы проводим тщательный отбор кандидатов в «мелоровцы».



КОМПАНИЯ «МЕЛОР» – КОРПОРАТИВНЫЙ ЧЛЕН (СРО) САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРОВ – АССОЦИАЦИИ «СОДРУЖЕСТВО», СОТРУДНИЧАЕТ С ПАЛОАТОЙ НАЛОГОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ РОССИИ – ЧЛЕН АССА (АССОЦИАЦИЯ ПРИСЯЖНЫХ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ БУХГАЛТЕРОВ)



как говорится! За двадцать лет работы появился достаточный опыт «распознавания» специфики работы фирм, и мы сегодня уже не беремся за любой заказ. Всегда проводим предварительную процедуру контроля, благо, что сегодняшние технологии это позволяют. Поэтому сегодня можно с уверенностью сказать, что быть в команде «Мелор» – значит обладать способностью многое предвидеть, предугадывать ход событий (этот смысл «заложен» в логотипе компании), а стать постоянным клиентом «Мелор» престижно, это гарантия качества и надежности.

– Если можно так выразиться, вы находитесь на «передовой» между быстро меняющимся российским законодательством и бизнесом, который должен работать в соответствии с требованиями сегодняшнего времени, действия которого не всегда корректны, чего греха таить, недобросовестный бизнес ищет лазейки в законодательстве... Что вы предпринимаете, чтобы не оказаться из-за них в сомнительной ситуации?

– Компания с таким набором услуг деятельности, как наша, всегда находится под контролем надзорных органов, и мы не вправе допустить ошибку, чтобы не повлечь нарушение законодательства. Мало того, необходимо быть особо предусмотрительными в работе, своевременно выявлять не совсем порядочных клиентов, которые тоже «шагают» в ногу со временем. Сотрудники компании «Мелор» всегда работают в правовом поле. И это приходится доказывать постоянно. К сожалению, есть на рынке консалтинговых услуг «недобропорядочные игроки», которые «бросают тень» на этот вид деятельности и формируют негативное мнение у правоохранительных и контролирующих органов. Постоянный контроль и разумная предусмотрительность – это сегодняшние требования времени цифровой экономики.

– Членство в подобных организациях накладывает определенную ответственность. Какие обязательства, прежде всего?

– Прежде всего, это ежегодное повышение квалификации, один раз в три года внешняя проверка качества работы. И самое главное – внутренний контроль качества. Это требования контролирующих органов. Таковы условия и правила этих корпоративных организаций.

– Вашими клиентами являются не только частные российские, иностранные компании, но и государственные и муниципальные предприятия, а также организации различных отраслей экономики. Как вы думаете, за что в первую очередь ценят вас клиенты?

– За качество наших услуг. Мы убеждаемся в этом, когда задаем клиентам

нашей компании подобные вопросы в рамках обратной связи. Кроме этого, конечно, они ценят индивидуальный подход к каждому из клиентов, наши точки зрения по кардинальным рабочим моментам совпадают. Они это тоже ценят.

– Вам дорога репутация вашей компании, но наша современная жизнь отличается своей особой быстротечностью, многие появляющиеся фирмы-однодневки, не отличающиеся своей благонадежностью, тоже обращаются к вам за конкретными услугами. Как вы определяете, с кем сотрудничать, а с кем нет? Как вы различаете благонадежные компании и компании с «мутной» историей, деятельностью и задачами?

– Наверное, надо было в начале деятельности компании «набить шишек»,

НИКОЛАЙ ШМЫРЁВ –
ЧЕЛОВЕК НЕ РАВНОДУШНЫЙ
К ЧУЖИМ ПРОБЛЕМАМ,
АКТИВНЫЙ УЧАСТНИК
ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ
НАРО-ФОМИНСКОГО
ГОРОДСКОГО ОКРУГА,
ЧЛЕН ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО
СОВЕТА НАРО-ФОМИНСКОГО
РЕАБИЛИТАЦИОННОГО
ЦЕНТРА ДЛЯ ДЕТЕЙ
И ПОДРОСТКОВ С
ОГРАНИЧЕННЫМИ
ВОЗМОЖНОСТЯМИ

– Ваша компания принимает активное участие в общественной жизни городского округа. В частности, вы помогаете восстановлению храма, принимаете участие в других добрых начинаниях городского округа. Что заставляет вас этим заниматься?

– Когда занимаешься развитием компании, управляешь сотрудниками, принимаешь сложные решения, то всегда пытаешься найти в этом логику или обоснованность, опираешься на приобретенные знания и опыт. С течением жизни что-то извне подсказывает тебе, что, каких бы ты не достиг больших успехов и жизненных высот, человек не может существовать единолично, он должен жить в гармонии миропорядка сотворенного мира. Хочется видеть, как твой вклад вливается в копилку общего дела.

– Что вы можете предложить молодым компаниям, которые начинают заниматься бизнесом?

– Для предпринимателей, начинающих свой бизнес, мы предлагаем комплексный пакет услуг – разработку учредительных документов, регистрацию компании, открытие счета в банке, выбор оптимального налогового режима, постановку и ведение бухгалтерского учета, составление налоговой отчетности, проведение анализа, юридическое сопровождение и кадровое делопроизводство.

Вы знаете, быть предпринимателем сегодня – дело непростое. Бизнес – это



часть твоей жизни, со всеми эмоциями и переживаниями. Радость успехов и горечь неудачных стартапов – все это надо пережить. Хорошо, когда с тобой преданные партнеры и верные твоей компании сотрудники-профессионалы. Начинаящим хочу пожелать смелости и решительности, не бросать начатое дело на полпути, учиться предвидеть и совер-

шенствовать свои знания, добиваться реализации задуманного и создать команду единомышленников, такую, как у нас! Ну, а мы, конечно, всегда рады новым клиентам, начинающим свою деятельность компаниям. Группа компаний «Мелор» всегда рада и готова помочь новым партнерам!

■ Татьяна Чемоданова



ЗАВОД AVON В РОССИИ: 15 ЛЕТ НА СТРАЖЕ КРАСОТЫ



В нашей стране, да и далеко за ее пределами, сложно найти человека, который никогда не пользовался продукцией косметической компании Avon – гелями для душа, кремами, парфюмом, декоративной косметикой и многими другими средствами. «Где и как создается красота?» – за ответом на этот вопрос мы отправились на единственный завод Avon в России, расположенный в Наро-Фоминске. К тому же повод представился отличный – 15-летие предприятия. Какие высоты были достигнуты за эти годы, и почему огромное количество женщин отдает предпочтение именно продукции Avon, нам рассказал директор завода Avon в России Антон Дмитриев.

– Антон, пожалуйста, скажите несколько слов об имениннике.

– В июле этого года мы отметили юбилей завода. За прошедшие с момента его основания годы производство значительно расширилось, и мы стали одним из крупнейших работодателей региона. В

зависимости от сезона предприятие предоставляет несколько сотен рабочих мест специалистам самых разных направлений. Вся наша команда совершенствует как производственные, так и бизнес-процессы, что наилучшим образом отражается на результатах. Технические возможности стали только шире, а экологическая нагрузка значительно снизилась.

– Какова номенклатура производимой косметики? С чего вы начинали и к чему пришли?

– На данный момент у нас производится около 800 позиций готовой продукции. Ассортимент действительно широкий. Мы делаем упор на косметические средства, которые пользуются наибольшей популярностью у наших клиентов. Это, конечно же, шампуни, бальзамы и маски для волос, гели для душа, пена для ванн, туалетная вода. Разумеется, мы не ограничиваемся только перечисленными категориями. Также налажено производство кремов, лосьонов, эмульсий, очищающих средств для лица для разных типов кожи.

Оглядываясь назад, с трудом верится, что начиналось все с производства шариковых дезодорантов. За 15 лет мы проделали очень большой путь. Я горжусь тем, что сегодня мы можем предложить широкий выбор косметики на любой вкус и кошелек.

– Есть ли какие-то продукты, которые не производятся нигде, кроме России? Экпортируете ли продукцию завода за рубеж?

– В настоящее время мы производим всю ту же продукцию, что и на других заводах Avon в мире. Мы хотим, чтобы в распо-

ряжении наших клиентов был одинаково широкий ассортимент товаров. Впрочем, небольшие различия все же есть, и они связаны, скорее, с развитием локальных маркетинговых проектов. Например, на заводе Avon в России производятся продукты с уникальным дизайном упаковки, который создается специально для рынков Восточной Европы. Как правило, это приурочено к разнообразным праздникам. Так, в конце прошлого года мы выпустили специальную линейку Avon Care с ярким новогодним дизайном, которая была доступна только для наших рынков.

Одним дизайном мы ограничиваться не собираемся. Планируем вплотную заняться разработкой уникальных формул продукции с учетом потребностей наших клиентов. Что касается экспорта, то я уже частично ответил на вопрос: мы выпускаем продукцию для миллионов клиентов, проживающих в странах ближнего зарубежья. В настоящий момент доля экспортных отгрузок составляет около 25% от общего количества производимой в России продукции Avon.

– Сейчас существует множество косметических средств, производимых различными компаниями. Чем вы привлекаете и удерживаете аудиторию покупателей?

– Во-первых, делаем упор на качество продукции – начиная от процесса производства и заканчивая проверкой готового продукта. Во-вторых, что не менее важно, Avon активно инвестирует в научные разработки. Далеко не каждая международная компания может похвастаться такими

серьезными вложениями в продукцию, рассчитанную на массовых потребителей. Мы не экономим на качестве, но при этом стремимся удерживать доступные цены, именно поэтому нашу косметику так любят женщины во всем мире.

Сегодня у Avon более сотни патентов в сегменте anti-age ухода за кожей. Главный пионер в этой области – бренд Anew, ассортимент которого представлен косметикой люксового качества по доступной цене. Говоря о разработках: мы выпускаем уникальную сыворотку, формула которой была разработана на основе открытия, несколько лет назад удостоившегося Нобелевской премии. Подобных средств у нас и так немало, но будет еще больше.

Чем мы удерживаем аудиторию? Попробовав нашу продукцию раз, большинство клиентов возвращаются к нам и становятся лояльными. Они с удовольствием тестируют новинки, всегда с нетерпением ждут громкие запуски. Каждый год мы выпускаем несколько сотен новинок – наши основные конкуренты не могут похвастаться таким же широким, постоянно пополняемым ассортиментом. Кроме того, продаваемая на рынках Восточной Европы продукция Avon не тестируется на животных. Мы давно отказались от таких жестоких опытов. Многие клиенты уважают нас не только за первоклассную продукцию, но и за бережное отношение к окружающей среде. Необходимо сказать и о всесторонней поддержке, которую Avon оказывает женщинам во всем мире. Потребители ценят компанию за то, что она предоставляет прекрасной половине человечества возможность развиваться, а также заботится об их здоровье и благополучии.

– Есть ли статистика, какие средства вашей компании пользуются наибольшей популярностью и почему?

– Avon – трендсеттер во многих направлениях: у нас огромное количество



бестселлеров и среди средств по уходу, и среди декоративной косметики. Но особой популярностью у россиян и жителей стран Восточной Европы пользуются наши ароматы. Чтобы удерживать первенство, мы разрабатываем продукты, значительно превосходящие по качеству аналоги в данной ценовой категории. К тому же мы внимательно следим за всеми модными тенденциями. Сейчас как никогда актуальна кастомизация, и у нас есть продукт, отвечающий этому тренду, – двойной аромат Avon Eve Duet, который можно смешивать в разных пропорциях и каждый раз получать уникальную парфюмерную композицию. Несмотря на необычный

формат, эта туалетная вода моментально стала одной из самых продаваемых.

Парфюм на заводе Avon в России выпускается в большом объеме, а ароматы для нас разрабатывают лучшие парфюмеры мира, которые сотрудничают в основном с марками класса «люкс». Мы гордимся партнерством с такими авторитетами в области парфюмерии, как Оливье Кресп и Кензо Такада. Оливье – автор нескольких самых продаваемых в мире женских ароматов, Кензо Такада – настоящая легенда в мире моды и красоты. Он принимает самое активное участие в разработке продукта, выборе композиций, отвечает за дизайн флаконов и упаковки. Avon и Кензо Такада выпустили несколько популярных коллекций ароматов, композиции которых построены вокруг любимых цветов культового модельера – фиалки и магнолии.

Также у нас очень востребованы ароматы Eve, лицом которых уже несколько лет является голливудская звезда Ева Мендес. Мы гордимся этим сотрудничеством, поскольку актриса отвечает всем ценностям Avon – успешная бизнес-леди, мама очаровательных дочерей, благотворитель.

Помимо туалетной воды, невероятной популярностью у наших клиентов пользуются гели для душа Senses и Naturals, пена для ванн, кремы и маски для лица из линейки Anew, средства для ухода за волосами Advance Techniques. Мы не боимся рисковать, регулярно предлагаем нашей аудитории новые форматы, поэтому каждый без труда сможет подобрать для себя эффективное средство.





– Расскажите, пожалуйста, на каком сырье работает завод. Вы сотрудничаете с местными поставщиками или зарубежными?

– Мы работаем с проверенными поставщиками по всему миру, компоненты и ингредиенты приезжают к нам из разных стран. Сырье на всех восьми заводах Avon одинаковое, а значит, и продукция везде одинаково качественная.

Импортные компоненты мы покупаем у европейских поставщиков из Германии, Испании, Польши, Швейцарии. Также используем сырье японских производителей, сотрудничаем с ведущими парфюмерными домами, поэтому качество ароматических отдушек наивысшее, а производятся они во Франции. Это касается не только дорогих ароматов, но и более бюджетных косметических средств. Российских поставщиков не так уж и много, но они есть. Западные коллеги отмечают достойное качество местного сырья, что не может не радовать.

– Как проверяется соблюдение стандартов качества на производстве? Какие стандарты помогают производить безопасную продукцию, не вызывающую аллергию?

– Косметика компании Avon разрабатывается строго в соответствии с международными требованиями к безопасности парфюмерно-косметической продукции. Мы используем только качественное сырье, которое проходит тщательную проверку в наших лабораториях, исследовательских центрах. Все это подтверждается сертификатами. Поставляемые на завод компоненты в обязательном порядке подлежат анализу. Из каждой партии наши специалисты берут пробу и определяют, соответствует ли она нормам, после чего присваивают статус «разрешенный к использованию».

Мы можем гарантировать, что в составе косметических средств Avon нет вредных химических примесей. Вся продукция проходит клинические испытания, проверяется на соответствие нормам, что сводит к минимуму риск возникновения аллергических реакций. Продукция российского завода Avon полностью соответствует Техническому регламенту Таможенного союза.

Дополнительным этапом контроля является сертификация или декларирование товаров для каждого из рынков. Вся производимая на заводе Avon косметика должна соответствовать требованиям TRTC 009 для подтверждения безопасности парфюмерно-косметической продукции. В рамках этих процессов независимыми лабораториями и экспертными организациями подтверждается безопасность каждого вида продукции, проходит комплекс испытаний, в том числе по токсикологическим показателям и на чувствительность к воздействию.

Помимо этого, на нашем заводе внедрена и работает система менеджмента качества в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2015. Для подтверждения соответствия стандартам завод ежегодно проходит надзорные аудиты международной сертифицирующей организацией «Бюро Веритас Сертификейшен».

– Какой вклад вносит компания в поддержание экологической безопасности вокруг предприятия? Как борется против загрязнения окружающей среды?

– Забота об окружающей среде для нас всегда стоит в приоритете. Завод работает в строгом соответствии со всеми требованиями законодательства Российской Федерации в области экологии. Мы стараемся поддерживать экологическую безопасность предприятия за счет следующего мер: постоянного мониторинга показате-

лей, которые оказывают воздействие на окружающую среду, регулярных замеров выбросов, сточных вод, источников шума, а также периодического аудита мест накопления отходов.

Все опасные отходы, которые образуются на заводе Avon в России, отправляются в специализированные организации для последующего обезвреживания. То, что можно использовать в качестве вторичного сырья (а это до 93% всех образующихся в процессе производства отходов, включая картон, полиэтилен, металлические отходы, деревянные поддоны), передается на вторичную переработку. Мы стремимся минимизировать объемы отходов на захоронение, и вообще максимально рационально использовать ресурсы. Так, сточные воды, которые образуются на предприятии, проходят систему очистки перед сбросом в центральную систему водоотведения. На нашем заводе имеются собственные очистные сооружения, и мы применяем специальные реагенты для максимальной эффективности очистки.

Мы проводим постоянный мониторинг показателей энергопотребления и водопотребления, проводим мероприятия по улучшению эффективности энергопотребления. Например, недавно была произведена замена люминесцентных ламп на более безопасные для окружающей среды светодиодные, которые не только улучшают качество света, но и позволяют экономить электроэнергию.

Вопросы экологической безопасности мы всегда ставили, ставим и будем ставить во главу угла. Именно поэтому мы регулярно проводим тематические мероприятия для сотрудников производства с целью привлечения их внимания к этой теме. Недавно у нас прошли Дни охраны окружающей среды, в ходе которых обсуждался вред полиэтиленовых пакетов. Вместо них мы предложили персоналу начать пользоваться удобными экосумками.

Также с гордостью хочу отметить, что наш завод сертифицирован по международному стандарту системы экологического менеджмента ISO 14001 – это является подтверждением ответственного отношения компании к вопросам экологической безопасности.

– Коллектив завода – устоявшееся образование, или команда обновляется?

– Мы растем и развиваемся, поэтому и наш штат за последние 15 лет заметно увеличился. Более 30% сотрудников работают на заводе Avon в России с момента запуска производства. За эти годы большинство из них серьезно продвинулись по карьерной лестнице. Несмотря на то, что коллектив у нас уже устоявшийся и сплоченный, мы всегда с радостью принимаем в команду новых сотрудников, готовых делиться своим опытом, экспертизой.

– Что нужно знать и уметь, чтобы попасть в ряды сотрудников предприятия? Проходят ли они стажировки и обучение по профессии? Приходится ли дополнительно обучать молодой персонал?

– Универсальных требований нет – у каждой позиции они свои. Для нас главное, чтобы потенциальный сотрудник был квалифицированным специалистом, профессионалом своего дела, готовым постоянно учиться новому. У нас есть масса перспектив карьерного роста для тех, кто хочет расти вместе с нами. Мы ищем лучших специалистов по всей России. Сейчас в нашей команде работают профессионалы из Москвы, Московской и Калужской областей, Санкт-Петербурга, Краснодара, Уфы, Казани и многих других городов.

Сотрудники производства начинают обучаться с первого дня и продолжают развиваться в течение всего периода работы. Наши производственные процессы постоянно модернизируются, мы выпускаем новую продукцию – таким образом наши сотрудники наращивают свой профессионализм, обучаются новому непосредственно в процессе работы. Если несколько лет назад у большинства были узконаправленные специальности, то теперь многие спокойно могут заменять друг друга. Это связано с масштабным обучением сотрудников, после которого ряд ролей стал кроссфункциональным. Именно поэтому даже в сезон отпусков наше производство работает на полных мощностях.

Кроме того, мы регулярно проверяем знания сотрудников в области корпоративных стандартов, техники безопасности. Следим за тем, чтобы каждый соблюдал инструкции, ведь это напрямую влияет на качество выпускаемой продукции.

– Многие предприятия сегодня проводят экскурсии на свое производство. Есть ли такая опция на российском заводе Avon?

– Двери нашего завода открыты для посетителей. Последние три года мы активно проводим экскурсии на предприятии и с удовольствием принимаем гостей. Обычно это происходит в низкий сезон, чтобы не мешать производственному процессу. Все экскурсии у нас организовываются в соответствии с графиком, согласованным с производственным подразделением. Как правило, гости приезжают к нам дважды в месяц. За день мы успеваем провести две полноценные, полезные экскурсии. К нам приезжают представители, координаторы, лидеры, территориальные менеджеры, а также новые сотрудники Avon и потенциальные поставщики, с которыми мы планируем сотрудничество.

Также у нас бывают студенты профильных вузов, которых интересует непосредственно работа химической и микробиологической лабораторий. Будущие

химики пришли в восторг, увидев наше оборудование. Это, конечно, очень радует. Кроме того, периодически мы устраиваем так называемые социальные экскурсии, куда приглашаем людей с ограниченными возможностями, представителей локальных общественных организаций. В преддверии 8 Марта мы организовали экскурсию для учителей из города Обнинска. Показали им производство, преподнесли подарки от компании. Для нас самое важное, что гости остались довольны.

– Как проходят экскурсии на заводе Avon?

– Главное – это безопасность наших сотрудников и гостей, поэтому первым делом мы проводим подробный инструктаж, рассказываем, какие правила нужно соблюдать в цехах, на складах. Все проходящие на производство в обязательном порядке надевают спецодежду. Далее

розлива продукции. Многие технологические процессы полностью или частично автоматизированы. Гости не раз говорили, что процесс розлива – завораживающее зрелище. Ну, а заканчиваем мы нашу экскурсию на складе готовой продукции.

– Какие планы строите на ближайшее будущее? Собираетесь ли расширять производство?

– Мы планируем и дальше держать курс на устойчивое развитие. На протяжении всего последнего года мы много работали над эффективностью процессов, занимались повышением производительности производства. Благодаря усердию и вовлеченности каждого сотрудника мы добились заметных успехов. Осенью традиционно начнется сезон высоких производственных объемов, когда наша продукция особенно востребована. Уверен, что даже в таких напряженных условиях команда нашего заво-



да сохранит высокую производительность, что поможет обеспечить своевременность поставок, высокое качество продукции и наилучший сервис для наших представителей и клиентов. Ради этого мы и стараемся! Пока что главная задача – своевременно обеспечивать продукцией рынки Восточной Европы. Сейчас мы прекрасно справляемся с этим, поскольку управляем производством максимально эффективно. На сегодняшний день существующих производственных мощностей предприятия достаточно для обеспечения всех наших рынков продукцией. Если объемы продаж резко вырастут, мы будем готовы оперативно нарастить выпуск продукции. За прошедшие 15 лет мы пришли к максимально эффективному управлению процессами, широкому ассортименту продукции. Что осталось неизменным, так это неиссякаемый энтузиазм наших сотрудников, интересные задачи и невероятный командный дух. Дальше – только больше!

■ Ульяна Кухтина



ВИКТОР БУЗЕНКО:

«Слагаемые нашего успеха — качество и ассортимент»

Если бы я была автомобилистом, то я обязательно бы заказала чехлы для авто от Виктора Бузенко. Предприятие изготавливает продукцию отличного качества и широкого ассортимента. О том, как родилась идея организовать свой малый бизнес, какие есть преимущества у продукции, что ее отличает от других, рассказывает генеральный директор предприятия Autocovers по пошиву индивидуальных автомобильных чехлов Виктор Валерьевич Бузенко.

ИСТОРИЯ ОДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Идея организовать предприятие пришла ко мне в 2000 году, когда у меня был отдел в магазине по продаже различных аксессуаров для авто, частью продаваемой продукции были чехлы для сидений автомобиля.

Я постоянно был в недоумении, что поступающие в продажу чехлы для авто однообразные, — скучных расцветок либо полностью черные, да иногда попадались серые. Но даже чехлы серой расцветки

продавались гораздо выгоднее и быстрее. Идея развития собственного бизнеса и внедрение «цветов в чехлы» все сильнее укреплялась в моем сознании.

Как-то хотелось бороться с однообразием, я распарывал комплекты, покупал материал ярких цветов и пытался шить. Самому, конечно, это было не под силу, но тут я неожиданно узнал, что в Наро-Фоминском районе пришел в упадок и закрылся совхоз (как я уже сказал, времена были экономически тяжелые — многие хозяйства в 2000-х разорвались и закры-

вались), швейный цех, принадлежавший совхозу, стоял в запустении, а работники цеха остались без работы.

Моя мечта организовать на этой базе новое швейное производство стала иметь реальные очертания. Так, в 2001 году я открыл швейный цех по пошиву авточехлов в д. Таширово Наро-Фоминского района Московской области.

НАЧАТЬ ПРОИЗВОДСТВО С НУЛЯ БЫЛО ОЧЕНЬ РИСКОВАННО

Вот так, маленькими шажками, мы начали вместе учиться снимать лекала, делать выкройки чехлов, кроить и шить. Вначале было очень сложно начать новое дело, новое производство с нуля! Приходилось, как первопроходцам в этом деле, во всем учиться на собственных ошибках.

Нам сравнительно быстро удалось освоить все премудрости швейного дела, а самое главное — начали использовать цветовую гамму в пошиве чехлов. Поначалу это были однотонные — красные, синие, бежевые, серые цвета — их мы использовали как вставки при пошиве чехлов.

Кроме этого, существовали серьезные трудности в поиске поставщиков материалов, мне приходилось ездить самому по Москве и искать эти материалы. К тому же никто не испытывал большого желания продавать маленькими партиями, предлагали сразу десятки рулонов, но в большом объеме нам тогда они не были нужны.

Всю работу приходилось совмещать в одном лице — быть водителем, замерщиком, делать лекала, освоил пошаговое шитье чехлов — в общем, как говорится, был я во всем сам себе — режиссер!

К счастью, все складывалось удачно, в этом, считаю, поистине грандиозная заслуга швей, которым работа нравилась.

Сейчас, оглядываясь назад, понимаешь, что без сплоченной команды тогда ничего бы не получилось! Начать с нуля было очень рискованно, но я был с юношескими амбициями, поэтому моя решительность и настойчивость тоже способствовали успеху.

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

МЫ ШЬЕМ ЧЕХЛЫ ПО ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ЗАКАЗУ И КАЧЕСТВЕННО

Теперь, спустя почти два десятилетия, можно с уверенностью сказать, что мы — хорошее мини-производство, у нас продумана стратегия развития и отлажен производственный процесс. Мы приобрели необходимые для работы профессиональные швейные, окантовочные машины, оверлоки. Наш коллектив — это прекрасная команда, за 18 прошедших

лет мы стали одной сплоченной семьей!

Хочу подчеркнуть, что в 2000 годах, когда мы начинали свою деятельность, практически не было никакой конкуренции. За время развития, конечно, она выросла в сотни раз. Появились оптовые фирмы, с которыми мы не можем конкурировать, потому что мы – мини-производство, но, тем не менее, мы «держимся на плаву» за счет качества чехлов и постоянных клиентов, которые приобретают новые автомобили и снова приходят к нам за чехлами, потому что мы у них пользуемся доверием. Зачастую автовладельцы стараются сэкономить при покупке автомобилей, выбирая не кожаный салон, потом они приходят к нам, потому что знают нашу качественную продукцию и наш широкий ассортимент. Причем обращаясь к нам и делая заказ, они испытывают радость творчества, ведь мы даем им возможность почувствовать себя дизайнерами, спроектировать индивидуальный пошив и цветовую гамму.

ПРИХОДИТЕ К НАМ – НЕ ПОЖАЛЕЕТЕ!

Среди 5 вариантов пошива, учитывающих «разный вкус», клиенты могут выбрать понравившийся вариант, среди них есть и новомодные – ромб, космо, спорт. Затем они выбирают материал, из которого будут шиться чехлы.

Хочу особо подчеркнуть, что мы используем только высококачественную экокожу премиум-класса толщиной не менее 1,2 мм, которая имеет повышенный срок истирания. В нашем ассортименте порядка 30 цветов. Также по желанию заказчика мы можем изготовить чехлы из велюра, который ничем не уступает экокоже по износостойкости, так как давно апробирован и используется в промышленности. Велюр зрительно очень похож на замшу, в



нашем ассортименте – более 80 цветов.

Сегодня мы гордимся нашими изделиями, они шиты по индивидуальному заказу, не встречаются в массовой распродаже, износостойкие. Несмотря на то, что мы даем гарантию 2 года на изделия, некоторые автолюбители приезжают к нам спустя 9 лет с практически неизношенными чехлами, а поменять их они хотят только потому, что им наскучили, надоела старая расцветка за такой длинный период времени.

Мы постоянно ищем новые пути развития компании, чтобы предоставить клиенту еще большие возможности. Планируем расширить нашу деятельность, чтобы предлагать нашу продукцию в регионах, где она, я уверен, будет пользоваться таким же спросом, как в Московском регионе.

■ *Записала Татьяна Чемоданова*



У НАС ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ, ПОЧЕМУ?

1. Мы покупаем качественную экокожу крупным оптом, поэтому поставщики дают нам самую низкую цену.

2. Поточный вариант производства делает пошив чехлов дешевым для нас и выгодным для покупателей.

Мы сошьем вам чехлы именно такие, какие вы захотите! Мы гарантируем качество и идеальную посадку чехлов на сиденья автомобиля!

В отличие от готовых чехлов в интернет-магазине, у нас вы можете заказать отдельные детали чехлов в случае их случайной порчи. Продукция наша мягкая на ощупь и является гипоаллергенной.

На нашем сайте и в социальных сетях вы можете найти фотографии образцов продукции и выбрать то, что вам больше понравится.

Сайт: www.autocovers.ru,
инстаграм: [autocovers](https://www.instagram.com/autocovers),
e-mail: autocovers@bk.ru,
телефон 89037752832,
84994031881.

Адрес: Московская область,
Наро-Фоминский г.о.,
д. Таширово, швейный цех

К 15-ЛЕТИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АРНЕГ» В РОССИИ

ООО «Арнег» входит в состав концерна Arneg – известного мирового лидера в производстве торгового оборудования. Продукция концерна продается более чем в 80 странах по всему миру. В России завод работает с 2004 года. О том, как развивается компания и бизнес в России, чего удалось достигнуть за этот немалый период, о продукции, об итальянском характере и о многом другом мы беседуем с настоящим итальянцем, генеральным директором ООО «Арнег» Вальтером Лаццарином.



Завод «АРНЕГ» в Наро-Фоминске



Источник: Leaders Today

ВАЛЬТЕР ЛАЦЦАРИН: «Воплощать мечты, опираясь на этику в отношениях»

– ARNEG – это не просто лейбл. Это наш итальянский характер. Это выражение более широкого, более сложного понятия, охватывающего разум и эмоции, инстинкт и замыслы, национальные черты и индивидуальный талант. Это слово, которое определяет образ жизни, образ мышления, уникальность и неповторимость.

Это характеристика сильной индивидуальности, сформированной веками истории, благодаря свершениям великих людей и незабываемым изобретениям. Итальянский характер – это традиции и новации, творческий гений, мастерство и интуиция, направленные на то, чтобы жить и творить. Другими словами, итальянский характер – это эмблема совершенства.

Arneg сделал итальянский характер своей силой, своим высшим достижением и сутью каждого своего творения настолько, что готов с гордостью распространять его по всему миру.

– *Синьор Лаццарин, расскажите о российской истории концерна.*

– Концерн Arneg впервые заявил о себе на российском рынке в 1994 году, когда в Россию прибыл наш представитель Энрико Коньолато, который за короткое время наладил эффективную дилерскую сеть, что способствовало взрывному росту продаж продукции итальянских заводов концерна. В конце 90-х годов руководство концерна пришло к выводу, что пора развивать собственное производство в России, и в 2004 году было организовано постоянно действующее предприятие по производству холодильных витрин

на арендуемых площадях бывшей швейной фабрики в городе Ногинске Московской области. Ответственным за развитие предприятия был назначен ваш покорный слуга, и с тех пор я являюсь генеральным директором ООО «Арнег». Одновременно с этим шел поиск наиболее подходящего участка для строительства завода. В 2007 году на выкупленном участке земли площадью 17 га в окрестностях города Наро-Фоминска началось строительство завода, который был построен и торжественно открыт в 2009 году в присутствии представителей органов власти, посольства Италии и института внешней торговли Италии.

Первоначальная производственная площадь 20 000 кв. м была увеличена до 30 000 кв. м, которые сейчас активно используются для производства разнообразного торгового оборудования. Имеется возможность дальнейшего расширения площадей, благо участок это позволяет.

За прошедшие 10 лет производство прошло большой путь развития: постоянно пополняется и обновляется модельный ряд выпускаемого оборудования, за счет применения современного технологического оборудования, автоматических станков и станков с ПУ, развивается и модернизируется станочный парк.

Сейчас головной завод ООО «Арнег» в Наро-Фоминске выпускает более 50 моделей холодильного оборудования (а количество различных их модификаций составляет несколько сотен), станции холодоснабжения, кассовые терминалы, двери для холодильных камер и служеб-

ных помещений, стеллажные системы.

Вся эта работа, конечно, была бы немыслима, если бы на производстве не сформировался костяк крепких специалистов, душой болеющих за общее дело и делающих все от них зависящее для развития предприятия.

– *5 лет назад, в 2014 году, производственные мощности концерна в России выросли за счет ввода в строй еще одного завода площадью 10 000 кв. м в Новосибирске. Это было сделано с целью расширения деятельности, не хватало прежних мощностей производства?*

– Рассказ о Новосибирском заводе следует предварить краткой историей о самом концерне Arneg, одноименное головное предприятие которого было основано в 1963 году в поселке Марсанго в регионе Венето.

Именно тогда, благодаря основателям концерна, г-дам Луиджи Финко и Роберто Марцаро и присущему им широчайшему коммерческому пониманию рынка и умению предвидеть его развитие, концерн из одного завода вырос до двадцати и является самым большим по охвату стран в мире. Очевидно, строительство завода в Новосибирске было продиктовано географическими масштабами России, вопросами логистики в отношении рядом расположенных рынков Сибири и стран Средней Азии. К тому же наличие завода в Сибирском регионе гарантирует заказчикам меньшие сроки поставок. Кроме этого, и доставка с завода из-за более коротких расстояний обходится дешевле.

Девиз компании:

“КАЧЕСТВО+НАДЕЖНОСТЬ+ИННОВАЦИИ”

ле. Завод в Новосибирске был запущен в рекордные полтора года и с момента начала производства значительно увеличил модельный ряд выпускаемого оборудования. Наличие достаточных площадей на участке позволяет при необходимости и далее расширить производство.

– В производстве и в работе применяются стандарты качества и самые современные технологии, разработанные головным предприятием. В чем заключаются мировые стандарты и технологии?

– Следует сказать, что Arneg, по сути, является одним из производителей, которые стояли у истоков формирования отраслевых норм и стандартов в области «коммерческого холода» в 60-х годах прошлого столетия. За прошедшие 55 лет с развитием рынка менялись стандарты, при этом Arneg своевременно и максимально гибко реагировал на любые изменения требований рынка. Специалисты Arneg и сегодня руководят международными рабочими группами по выработке и адаптации соответствующих стандартов, касающихся методик испытания оборудования, его ответственности определенным параметрам.

– В соответствии с действующими российскими и международными нормами заводы оснащены самым современным оборудованием. На каком оборудовании вы работаете, что для него характерно?

– Концерн Arneg всегда уделял важное внимание оснащению производства самыми современными машинами и оборудованием. Это правило едино для всех заводов концерна, поскольку применяемые технологии производства являются идентичными.

Головной одноименный завод в Италии располагается центром НИОКР или, проще говоря, научно-испытательной лабораторией, в составе которой шесть испытательных камер и полный спектр контрольно-измерительной аппаратуры, а также метрологический отдел. Задача лаборатории – привести в соответствие с требуемыми нормами параметры прототипов холодильного оборудования перед запуском в серийное производство новых моделей. Результаты тестирования оборудования сертифицированы в соответствии с действующими стандартами. С недавнего времени своя сертифицированная по нормам ISO испытательная камера появилась и на заводе в Наро-Фоминске.

В производстве торгового оборудования используется необходимый станочный парк, который включает, в том числе, и самые современные полностью автоматизированные станки и манипуляторы.

– ООО «Арнег» производит и реализует холодильное и морозильное оборудование.

Высокое качество вашей продукции широко известно. Расскажите о линейке модельного ряда вашего ассортимента.

– Собственно, с производства холодильного и морозильного оборудования под выносное и встроенное холодоснабжение и начался Arneg как марка в общем и как завод в России, в частности. Постепенно, расширяя производство и наращивая мощности, заводы переходят к выпуску обычного, т.е. неохлаждаемого торгового оборудования. Это кассовые боксы, изотермические и служебные двери, стеллажное оборудование. Также выпускаются агрегаты и станции холодоснабжения. В нашей работе мы опираемся на опыт ведущих заводов концерна, используем патентованную фурнитуру, что, среди прочего, является гарантией высокого качества конечного продукта. Еще раз подчеркнем, что только моделей холодильного оборудования мы выпускаем более 50. Прибавим сюда десяток моделей дверей, несколько моделей кассовых боксов, станции холодоснабжения, стеллажи. Все это в разных вариантах исполнения. В общем, имеем полный комплект торгового оборудования для оснащения магазинов любых форматов – от самых маленьких до гипермаркетов, от дискаунтеров до продуктовых бутиков.

– Чем выделяется и чем отличается ваша продукция?

– Нашу продукцию, в первую очередь, отличают качество и заявленные характеристики. Указанные в документации значения рабочей температуры, холодильной мощности, энергопотребления – реальные и получены в результате всесторонних испытаний в вышеупомянутой лаборатории. При соблюдении требований эксплуатации наше оборудование служит долгие годы. Есть примеры его непрерывной работы на протяжении 15-20 лет, хотя в условиях современного быстроменяющегося рынка для многих потребителей важен и дизайн, который, как мы знаем, меняется в угоду текущим тенденциям.

Поэтому мы серьезно работаем над дизайном нашей продукции. Не секрет, что многие российские производители в разработке собственных моделей оборудования брали за основу дизайн Arneg.

Вспомним тему «кубизма», когда вдруг снова стали популярными модели витрин в стиле ретро – с прямым стеклом.

Наша продукция выделяется самыми передовыми разработками. Достаточно сказать, что именно Arneg был одним из первых производителей, поднявших и развивших тему энергосберегающих решений для холодильного оборудования несколько лет назад, когда мало кому в России и СНГ эта тема была интересна. Это сейчас, в связи с ростом стоимости электроэнергии, энергосбережение является ключевым фактором, и разумно подводящие к делу потребители ставят во главу угла не стоимость покупки (начальные инвестиции) холодильного оборудования, а стоимость его владения (т.е. те расходы, которые потребитель понесет за весь срок службы оборудования).

– Какие принципы вы ставите во главу своей деятельности?

– Принципы нашей деятельности неизменны и одинаковы для всех предприятий концерна. Это уважение к людям как к движущей силе и основе основ нашей работы. Именно сотрудники являются душой нашего предприятия, они болеют за общее дело и вносят свой вклад в его развитие.

Это уважительное отношение к природе и защита окружающей среды в рамках политики устойчивого развития. Наше производственное оборудование оснащено всеми необходимыми системами, сокращающими до минимума вредные выбросы в окружающую среду.

Мы рады и умеем работать с любыми заказчиками: от маленьких ИП до крупнейших сетевиков – и благодарны каждому нашему клиенту за оказываемое нам доверие.

А вообще в основе упомянутых принципов лежит когда-то сформулированная основателями концерна матрица, которая на итальянском языке звучит так: «Sognare con Etica», «Coraggio», «Buon Senso».

На русском это можно изложить следующим образом: воплощать мечты, опираясь на этику в отношениях, используя здравый смысл и дерзновение.

■ *Беседавала Татьяна Чемоданова
Вся выпускаемая продукция
представлена на сайте www.arneg.ru*



Завод «АРНЕГ» в Новосибирске

НАРО-ФОМИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД: качество, гарантированное любовью



Среди многих предприятий Наро-Фоминского городского округа, особым образом влияющих на жизнь нарофоминцев, отдельно стоит отметить небольшое, но крайне важное – Наро-Фоминский молочный завод.

Его история полна взлетов и непростых моментов. Чего было больше, сказать сложно. Да и не нужно. Главное – что сегодня Наро-Фоминский молочный завод твердо стоит на ногах и выполняет весьма почетную миссию: обеспечивает вкусной, натуральной, экологически чистой продукцией не только взрослых, но и самых маленьких жителей округа.

В этом году завод отмечает славную дату – 80-летие со дня основания. С каким настроением коллектив встречает праздник, с какими планами – об этом рассказывает генеральный директор предприятия Елена Захарченко.

– Елена Николаевна, 80 лет – это целая жизнь, в которой отразились события сразу двух веков. А как все начиналось?

– Наро-Фоминский молочный завод появился на территории нашего города еще в 1939 году. В его состав с самого начала входили несколько молокоприемных пунктов, в том числе Верецкий, а также завод по переработке молока в Апрелевке. Сырье поставляли совхозы и колхозы, которых тогда в Подмосковье, в том числе и в нашем районе, было много. На молокоприемных пунктах его принимали, проводили первичную обработку, затем часть отправляли на переработку в Москву, а оставшее сырье перерабатывали на заводах в Наро-Фоминске и Апрелевке.

Я пришла сюда работать в 1992 году и еще застала время, когда фасовалась лишь малая часть продукции, все ос-



тальное реализовывалось без тары, на розлив. Для фасовки использовали стеклянные бутылки, в них разливали молоко, кефир, ряженку, снежок. По магазинам молоко развозили в специальных молочных бочках – их было не менее 15 на город. Летом много молочной продукции шло в окрестные пионерские лагеря, большие объемы уходили в Москву.

Конечно, путь нашего предприятия не всегда был легким, но оно успешно справилось со всеми трудностями. Сегодня мы работаем в форме общества с ограниченной ответственностью.

– Идет ли к вам на производство молокодежь, или держитесь на «старой гвардии»?

– Сейчас на заводе работает около 300 человек, 70 из них – непосредственно на производстве, плюс сотрудники (повара и рабочие кухонь), осуществляющие организацию питания в образовательных учреждениях округа. Многие из них трудятся на предприятии всю жизнь. Заведующая лабораторией, Нина Ивановна Макеева, работает здесь с 1973 года.

Сотрудников, чей стаж на предприятии насчитывает более 20 лет, у нас много, хотя условия труда здесь непростые: строгие санитарные нормы, приходится много трудиться физически. Довольно много и сотрудников в возрасте 25-30 лет, которые уже добились значительного профессионального роста. Среди них есть люди, которые устраиваются здесь на работу после техникума и проходят сложный путь обучения. Тот, кто выдерживает наш темп работы, справляется с нагрузками, как правило, остается у нас надолго. Так что своим успехом мы на 90% обязаны им.

НАШЕ ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО:

ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ
СДЕЛАНО КАЧЕСТВЕННО,
НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ.
НАШ ДЕВИЗ: «КАЧЕСТВО,
ГАРАНТИРОВАННОЕ
ЛЮБОВЬЮ!»

– Не каждый молочный завод может гордиться тем, что на его производстве существует цех детской молочной кухни. Расскажите об этом, несомненно, серьезном этапе развития завода.

– В 2002 году молочные кухни Наро-Фоминского района, ранее находившиеся в жилых домах и производившие продукцию для выдачи детям с 6 месяцев до 3 лет, по решению администра-

ции были объединены на базе нашего завода. К нему был пристроен новый цех, специализирующийся на детской молочной кухне. Мы и сейчас выпускаем продукцию для беременных, а также для кормящих мам и детишек до трёх лет. Но мы сопровождаем наших детей и дальше, в детских садах и школах. По результатам тендерного отбора наш завод организует питание практически во всех образовательных учреждениях Наро-Фоминского городского округа.



Цех детской молочной кухни с открытия был оснащен передовым и качественным оборудованием, в том числе для ультрафильтрации. Оно позволяет обрабатывать творог с отделением сыворотки и полным сохранением белка. Стерилизованное молоко в бутылочках, которое хорошо помнят все взрослые, мы выпускаем и по сей день. В набор нашей продукции

для детей от 6-ти месяцев до 3-х лет входит уникальный кисломолочный продукт «Милакт», который стабилизирует работу микрофлоры кишечника и незаменим для детей. Его отличает очень полезный для детского пищеварения состав, включающий особый набор лактобактерий. Одно время инфекционные больницы даже использовали его как лекарство для пациентов с желудочно-кишечными заболеваниями.

– Какие требования предъявляются к поступающей в школы и детские сады продукции? Как работает система контроля её качества?

– Эта продукция подлежит очень строгой проверке. Если все остальные продукты тестируются в добровольно-заявительной форме, то для детского питания существует обязательная сертификация. Вся продукция проходит государственную регистрацию, подтверждающую показатели нашего качества. Мы участвуем во множестве выставок и других мероприятий, позволяющих подтвердить, что мы делаем продукты высокого класса. На заводе используется система ХАССП («анализ рисков и критических контрольных точек»). Эта концепция предусматривает систематическую идентификацию, оценку и управление опасными факторами, влияющими на безопасность продукции. Еще на предприятии работает аккредитованная лаборатория. Благодаря этому, кон-

курентов по качеству детского питания в регионе у нас практически нет.

– Какова география поставок вашей продукции?

– Мы работаем только с натуральной продукцией, а у подобных товаров очень короткий срок хранения. Например, наш творожок не может храниться более 5

суток. Поэтому мы охватываем те регионы, куда можем доставить продукцию без ущерба качеству: работаем на Наро-Фоминский городской округ, другие близлежащие города и округа Московской области, а также отправляем продукцию в столицу.

Большинство крупных торговых сетей заинтересованы в продукции со сроком годности от 14 суток и выше. Но мы наладили прекрасное сотрудничество с сетью «Вкус Вилл» и их торговой маркой «Избёнка». Работа с продукцией с небольшим сроком хранения получается у них превосходно.

– Какова в настоящее время ситуация с поставщиками? Отвечает ли их молоко вашим требованиям?

– В последнее время ситуация с поставщиками достаточно стабильная. Молоко сейчас есть – качественное, отвечающее всем нормам. Лет пять назад был период, когда мы испытывали сложности с поиском качественного сырья, причем даже в летние периоды, самые благополучные для отрасли. Сейчас такой проблемы нет. Сегодня в Московской области действует сильная программа по поддержке производителей молока. Так что и с качеством, и с объемами поставляемого сырья у нас все в порядке.

Мы активно сотрудничаем с поставщиками, продукция которых подходит нам по соотношению цены и качества. Мы хорошо знаем эти хозяйства, знаем, что у них здоровое поголовье, за которым ухаживают грамотные специалисты.

– А ваш ассортимент как-то менялся с течением времени?

– Все новое – это хорошо забытое старое! По наименованиям и номенклатуре молочной продукции существенных изменений не произошло. Всё, что сейчас выпускается, всё «новомодное» и «термостатное», выпускалось и 10, и 15 лет назад. Только сейчас продукты фасуются в пластиковые стаканы, а раньше – в стеклянную тару. Раньше мы покупали кефир в пакетах, но сквашивался он тем же термостатным способом, что и сегодня, просто мы не акцентировали на этом внимание. Маркетинговые стратегии и оформление могут меняться, но фактически продуктовая линейка практически не претерпевает изменений.

– Как вы считаете, может ли миндальное, кокосовое, пшеничное молоко составить конкуренцию молоку, ко вкусу которого мы привыкли с детства?

– Все эти тенденции диктует мода. А по моему опыту, это очень быстротечное явление. Тренды возникают благодаря рыночной конкуренции и маркетологам, нам навязывают моду на «правильное питание», моду «на белок» и так далее. Но

что никогда не выйдет из моды, так это полезные свойства хорошего свежего молока. И на деле очень мало покупателей, готовых отказаться от традиционного в пользу модного. Ответственные родители не станут кормить детей продукцией из кокосового молока, а кашу не будут варить на миндальном. Это узкий обособленный рынок, и мы не относим такую продукцию к числу конкурентных.

– Что загадываете сделать, отпраздновав юбилей, до следующей знаменательной даты?

– В наших планах – масштабная модернизация, расширение производства. У нас есть оборудование, установленное в 80-х годах, и оно по-прежнему отлично работает, но морально, конечно, уже устарело. Мы постепенно обновляем парк оборудования усилиями наших учредителей. Но сейчас настало время коренной модернизации! Это касается, в том числе, и детского цеха. Потребность в этой продукции не позволяет работать на нынешних мощностях. У населения есть запрос на такие продукты, как пастеризованное и ультрапастеризованное молоко, значит, нужно его удовлетворить. Кроме того, предприятие должно укрупниться, у нас есть желание построить новый цех. В Московской области ведутся хорошие, действенные программы по поддержке модернизации предприятий региона. Мы планируем в них участвовать в следующем году, очень надеемся, что с их помощью сделаем многое.



– А какими новинками планируете в ближайшее время порадовать?

– Не так давно мы начали делать термостатный йогурт с гранолой, греческий йогурт, сывороточный напиток.

В ближайшем будущем для нас важно построить новый цех и собственную мини-котельную, которая позволила бы не зависеть от городских коммуникаций. А новинки, конечно, не заставят себя ждать, потому что мы любим радовать своих потребителей.

Беседовала Елена Александрова.

С 2008 ГОДА НАРО-ФОМИНСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ОРГАНИЗАЦИЮ ПОЛНОЦЕННОГО ПИТАНИЯ ДЕТЕЙ В САДАХ И ШКОЛАХ НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА, А ИМЕННО: В 41 ДОШКОЛЬНЫХ ДЕТСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ, ГДЕ НАХОДЯТСЯ 7 ТЫСЯЧ ДЕТЕЙ; В 33 ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ, КОЛИЧЕСТВО ПИТАЮЩИХСЯ – 13 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ООО «МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД «НАРО-ФОМИНСКИЙ» ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ВЫДАЧУ ПРОДУКЦИИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 20 РАЗДАТОЧНЫХ ПУНКТАХ НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА, ОБЕСПЕЧИВАЯ ПОЛНОЦЕННЫМ МОЛОЧНЫМ ПИТАНИЕМ БЕРЕМЕННЫХ ЖЕНЩИН, КОРМЯЩИХ МАТЕРЕЙ, А ТАКЖЕ ДЕТЕЙ В ВОЗРАСТЕ С 6-ТИ МЕСЯЦЕВ ДО 3-Х ЛЕТ. В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА МОЛОЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ ПОЛУЧАЮТ БОЛЕЕ 3-Х ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК. В НАБОРЫ ВХОДЯТ: МОЛОКО «МАЛЫШ», КИСЛОМОЛОЧНЫЙ ПРОДУКТ «МИЛАКТ», ТВОРОЖОК ДЛЯ ДЕТЕЙ, МОЛОКО 3,2% ЖИРНОСТИ, БИОКЕФИР, ТВОРОГ В БРИКЕТАХ 18% ЖИРНОСТИ.

Сухофрукты – это настоящий клад витаминов и полезнейших веществ. В их составе содержатся такие необходимые для полноценного функционирования человеческого организма элементы, как магний, пектин, кальций, железо, фосфор, клетчатка, углеводы. Такие продукты благотворно сказываются на работе внутренних органов, помогают в борьбе со многими заболеваниями, улучшают пищеварение и повышают настроение. По сравнению со свежими фруктами сухофрукты являются концентратом ценных веществ. А все за счет их высушенного состояния, в котором словно «консервируются» полезные микроэлементы. Поэтому они отличаются высокой калорийностью и обеспечивают быстрое насыщение.

В свою очередь орехи совсем не отстают от вышеописанных сухофруктов. В их составе – витамины Е, А, группы В, а также такие элементы, как железо, кальций, калий, фосфор. Они содержат довольно много белка, а потому вегетарианцы с успехом заменяют ими мясо. Только стоит учесть, что нужно употреблять орехи разных видов, чтобы обеспечить себя необходимыми белками.

Как и сухофрукты, орехи могут храниться очень долго, не теряя при этом своих полезных свойств, питательных, а также вкусовых качеств. Этот продукт можно брать с собой в длительную поездку и употреблять в тех ситуациях, когда нет возможностей и времени для полноценного приема пищи.

Чтобы понять, каким должно быть правильное производство этих вкусных продуктов, мы пообщались с генеральным директором ООО «НИКА» Никитой Овчаровым.



НАТУРАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

– Какими были первые шаги в построении своего дела? Как шло развитие и что сейчас собой представляет компания «НИКА»?

– Наша компания пришла на рынок в 2015 году, начав с поставок в ритейл орехов и сухофруктов. Изначально планировалась не просто продажа продукции, а именно собственное производство, чтобы предлагать своим клиентам конкурентоспособную продукцию. И уже в 2017 году мы закупили необходимое оборудование и запустили производственный процесс. Это был простой цикл – только фасовка готовой продукции, но благодаря этому сформировалась материальная база, чтобы приступить к следующему этапу – импорту сырья. Здесь перед нами открылись новые перспективы для ведения бизнеса, компания начала выступать поставщиком сырья для переработчиков и оптови-

ков. Тем же временем мы углублялись в процесс переработки орехов: запустили собственный жарочный комплекс, отвечающий самым современным технологическим требованиям, и стали самостоятельно жарить, дробить, солить, глазировать орех. Таким образом, на данный момент компания «НИКА» является производством полного цикла, т.е. выполняет функции от доставки сырья до поставки готовой продукции на полки магазина.

– Вы работаете со многими поставщиками, с какими странами вы сотрудничаете? С какими поставщиками работать экономически выгоднее? И почему?

– Так как мы предлагаем очень широкий ассортимент орехов и сухофруктов, вся наша продукция является импортированной. Мы работаем с 20 странами мира, такими как Иран, Китай, Индия, Узбекистан, Вьетнам, Чили, Турция и другие. Прямой им-



ТАК КАК ОСНОВНОЕ НАШЕ НАПРАВЛЕНИЕ – ЭТО ПРОИЗВОДСТВО СТМ (СОБСТВЕННАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА), ПЕРВОЙ ЗАДАЧЕЙ БЫЛО УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ И, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, НАРАЩИВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

порт – это экономически выгодный способ, но требует большой ответственности. У нас большая база поставщиков, налаженные прочные связи с крупными зарубежными трейдерами и напрямую с фермерами. То есть мы работаем непосредственно с первой, скажем так, инстанцией, что обеспечивает полную прозрачность и отслеживаемость

качества нашего сырья.

– Когда производство и сбыт товара был налажен, какие задачи стояли перед вами?

– Так как основное наше направление – это производство СТМ (собственная торговая марка), первой задачей было увеличение объемов выпускаемой про-



дукции и, следовательно, наращивание производственных мощностей, так как работа с СТМ требует больших объемов от поставщиков.

Следующим шагом стал вывод на рынок продукции под собственным брендом. Сейчас мы реализуем свою продукцию под двумя брендами – «Лукарево» и NIKBIONUT.

– Где и как вы находите своих заказчиков и покупателей? Нужна ли вам обширная реклама или вы уже достаточно известны в своей сфере?

– Хотя компания еще довольно молодая, но мы сумели добиться определенного успеха: мы входим в топ-5 производителей в своей категории, но на этом не



останавливаемся и постоянно стремимся вперед, развиваемся. Всегда участвуем в отраслевых выставках, это отличная площадка, чтобы заявить о себе, показать свой ассортимент и, конечно же, приобрести новых клиентов.

Также мы участвуем в электронных торгах, и, так как имеем конкурентоспособные цены, это позволяет нам выигрывать тендеры и заключать контракты на выгодных условиях.

В прошлом году мы только начали использовать активно рекламу своей компании. Мы сотрудничаем с такими крупными сетями, как X5 retail group, METRO cash&carry, «Лента», «Билла», «Магнолия», «Светофор», «О'кей» и другими.

– Производство вашего товара сосредоточено только в одном месте? Нет планов по масштабированию?

– На данный момент у нас один производственный комплекс, который находится в Наро-фоминском городском округе в Селятине, на данный момент ведется расширение производства и наращивание мощностей. В мае месяце запущена линия по жарке кунжута, также запускается кондитерская линия. Уже совсем скоро на рынке появятся наши новинки: орехи и сухофрукты в шоколаде и в карамели и еще много чего вкусного.





Этой весной мы открыли первый фирменный магазин «Лукарево». Фирменный магазин имеет свою особенную стилистику и рассчитан на самообслуживание. В нем представлены орехи и сухофрукты, кофе, чай, конфеты, крупы и многое другое, ассортимент постоянно расширяется. В планах открытие еще нескольких магазинов.

– Что придает вам предпринимательских сил? Бывают ли моменты, когда вас покидает уверенность?

– Динамическое развитие компании не дает расслабляться и придает новых сил и уверенности. Когда ты занимаешься деятельностью, которая приносит удовольствие, это всегда вдохновляет. Расширяя производство, мы производим не только качественный продукт, но создаем и новые рабочие места с хорошим технологическим обеспечением и комфортными условиями труда.

– Какими качествами, личными и деловыми должен обладать предприниматель?

– Одним из основных я бы назвал постоянный поиск решения вопросов, ранжирование дел, распределение обязанностей, ответственность и, конечно же, смелость. Идей может быть много, но рискнут осуществить их всего лишь единицы.

Немаловажную роль играют организаторские способности. В построении бизнеса очень важную роль играет команда, в которой ты работаешь. Необходимо сформировать такой коллектив единомышленников, который будет с таким же энтузи-

азмом идти с тобой до достижения цели. Моя команда придает мне уверенности, это и заряжает меня для постановки и исполнения новых целей и достижений!

■ Елена Засименко





ЛДЦ «МЕДИЦИНА» – высший уровень заботы, профессионализма и уникальных возможностей для вашего здоровья

Было время, когда все медицинские услуги предоставлялись бесплатно только в государственных специализированных лечебных заведениях, но те времена давно остались в прошлом. Сейчас растет число людей, предпочитающих обращаться в частные медицинские центры, в которых есть внимательное отношение к людям, благоприятная атмосфера и отсутствие очереди к врачу, высокотехнологичное медицинское оборудование и работают профессионалы своего дела!

В Наро-Фоминске можно найти много частных лечебных центров, но не везде можно встретить врачей, которые будут внимательно и ответственно обходиться со своими пациентами, при этом находя оптимальные и эффективные методы лечения. И именно ЛДЦ «Медицина» соблюдает эти стандарты на самом высоком уровне. Клиника может предложить своим пациентам уникальные возможности диагностики и лечения: это и маммография, и денситометрия, и коронарография, и ударно-волновая терапия, и компьютерная томография, и артроскопия и многое-многое другое!

В перерыве между приемом пациентов генеральный директор клиники Неверкович Александр Сергеевич ответил на наши вопросы и поделился своим видением касательно частной медицины.

– Александр Сергеевич, ЛДЦ «Медицина» один из самых крупных частных медицинских центров в г. Наро-Фоминск, как он был создан, и как началась его «узнаваемость» в городе?

– В нашем городе было достаточно мало медицинских учреждений, которые бы оказывали профессиональную медицинскую помощь населению и представляли высокий уровень заботы о нем. Именно поэтому было решено создать такое место, где бы с пациентами могли работать высококвалифицированные специалисты, с внимательным отношением к людям. Началось строительство в 2014 году, в 2015 году его уже открыли. Строительство велось, что называется, «с душой», клиника была оснащена новейшим медицинским оборудованием. Например, аппаратом ударно-волновой терапии, позволяющим успешно справляться с таким распространенным заболеванием, как пяточная «шпора», и воспалением связочного аппарата, болями в позвоночнике и суставах.

Компьютерная томография, диагностирующая на ранних стадиях заболевания легких, головного мозга. Контрастная томография – проводится для определения патологии сосудов сердца, что позволяет предотвратить такое грозное заболевание, как инфаркт миокарда. Клиника заключила ряд партнерских соглашений с центрами эндоваскулярной хирургии, и в случае выявления проблем сердечно-сосудистой системы мы напрямую направляем пациентов в эти центры для установки стентов.

В настоящее время одной из проблем XXI века является остеопороз – денситометрические исследования помогают выявить ранние проявления данной патологии.

Онкология в настоящее время занимает второе место после проблем сердечно-сосудистой системы. Поэтому к нам часто обращаются пациентки для проведения маммографии.

А дальше «узнаваемость» пришла сама собой: когда человек обращается за помощью и видит к себе особое отношение и профессиональный подход, а также видит результаты работы врачей, то он уже не захочет обращаться в другое место и еще и посоветует своим знакомым обратиться именно сюда.

– Вы широко известный врач-ортопед, ваш профессионализм не раз спасал людей, а вы всегда мечтали быть врачом? Это было призвание, или, возможно, какой-то случай подтолкнул вас к этой профессии?

– Как такового, случая никакого не было. У меня не особо ладилось в школе с точными науками, как, например, математика и физика. Я, конечно, мог пойти учиться в институт физической культуры и спорта, так как мой папа там работал



проректором, но мне хотелось чего-то самостоятельного и индивидуального. Моя мама подтолкнула меня именно к этой сфере деятельности, к медицине, хотя в роду у нас медиков никого не было.

В 8 классе я успешно поступил в биологическую школу Москвы, затем мне не составило труда поступить в Московский медицинский институт (который переименовали затем в Московскую медицинскую академию), конечно, не без усиленной подготовки. Кроме этого, я был чемпионом Москвы по легкоатлетическому десятиборью, мои родители тоже

были спортсменами хорошего уровня, я всегда занимался спортом, что впоследствии предопределило будущее направление работы – травматология-ортопедия – именно в привязке к спортивным травмам. Практически вся моя рабочая деятельность связана со спортсменами, с российскими сборными, с олимпийскими командами. В 2012 г. Международным олимпийским комитетом был назначен официальным медицинским делегатом на Олимпиаду в Лондоне. Работал в Российской и Международной Федерации бокса, возглавлял медицинскую комиссию Евро-

пейской Федерации бокса, то есть всегда рядом со спортом и спортсменами.

– Частично вы уже затронули тему технического оснащения клиники. Скажите, а бывали ли случаи, что новое оборудование не подходило и его приходилось менять, от чего-то отказываться ввиду невостребованности?

– Здесь, наверное, в чем-то даже уникальная ситуация сложилась: все оборудование, которое было приобретено с самого открытия клиники, все востребовано, каждый аппарат используется. И что самое главное, есть специалисты, которые умеют работать с этим оборудованием. Мы очень трепетно подходим к выбору кадров в нашу клинику – стараемся привлекать таких специалистов, которые работают не ради работы, а ради призвания.

– Каким главным критериям должен соответствовать кандидат?

– Конечно, в первую очередь, – это профессионализм. Также любовь и хорошее отношение к людям, умение нести ответственность за жизнь людей, за те назначения, что он делает, и, что немаловажно, лечение должно быть передовым. Каждый медработник должен разбираться не только в своей области знаний, но и должен разбираться в смежных областях.

– Обязаны ли сотрудники проходить повышение квалификации?

– С этим у нас в клинике очень все строго. Каждый специалист непременно проходит повышение квалификации, все



врачи у нас сертифицированы, все постоянно находится в процессе, скажем так, обучения, но, естественно, без вреда для работы и пациентов. Мы сами являемся инициаторами различных конференций по обмену опытом и знаниями, а также принимаем участие в конференциях различных медицинских организаций. Наши доктора нередко выступают с лекциями перед пациентами, коллегами: по эндокринологии, по спортивной медицине, по педиатрии. Иногда они сами становятся слушателями. Когда на базе медицинских учреждений проходят научные конференции и семинары, то мы командировем туда наших врачей, послушать, почерпнуть новые знания. Конечно, мы стараемся так наладить этот процесс, чтобы пациенты не остались без медицинской помощи.

– Как из всего многообразия научных идей, методов и практик выбрать именно те, которые будут наиболее эффективны и более применимы на практике?

– Каждый специалист сам в своем направлении определяет то, что может оказаться максимально результативным. Они выбирают ту тематику, которая им интересна, предлагают, мы обсуждаем. После посещения таких мероприятий они начинают думать о том, что из этого можно применить на практике в нашей клинике, что может быть полезно людям, обратившимся к нам за помощью.

– Совсем недавно правительство дополнило перечень медицинских изделий, которые запрещено покупать у иностранных производителей, а рекомендуются использовать российские аналоги. Как вы к этому относитесь?

– У меня не совсем однозначное мнение на этот счет. С одной стороны, это послужит толчком для отечественных производителей изготавливать более качественную продукцию, а также разнообразить ее виды. Но, а с другой стороны, насколько качество отечественной продукции будет конкурентным в сравнении



НАШ ГОРОД РАЗВИВАЕТСЯ, МЕСТНАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ ВСЯЧЕСКИ ЭТОМУ СПОСОБСТВУЕТ, ЗАНИМАЕТСЯ БЛАГОУСТРОЙСТВОМ, ЧТО В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ДАЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ПЕРСПЕКТИВ ДЛЯ РАБОТЫ И ЖИЗНИ

с качеством иностранных изделий? То есть все упирается в качество. Если это будет добротная продукция и более дешевая, то мы это будет только приветствовать. В любом случае приказ только вышел, должно пройти время, чтобы мы смогли оценить его результат. Сложно сразу же составить конкуренцию иностранным производителям, которые многими десятилетиями работают над одним изделием и доводят его практически до совершенства.

– Еще одна из инициатив со стороны федеральных властей: один из депутатов Госдумы предложил министру здравоохранения разрешить проводить бесплатную вакцинацию в рамках календаря прививок частным клиникам, что вы скажете об этой инициативе?

– Начну с того, что я целиком и полностью поддерживаю вакцинацию как сезонную, так и в рамках календаря прививок. А если государство сможет субсидировать приобретение вакцины и работу частных клиник, то мы готовы эту инициативу реализовывать. Это, безусловно, нужно делать повсеместно, возможно даже в добровольно-принудительном порядке. Не все родители задумываются о том, что, приводя больного ребенка в детский сад или школу, они подвергают опасности не только своего ребенка, но и всех окружающих детей. Мои дети привиты согласно календарю прививок, что я и советую сделать другим родителям.

– Как налажена обратная связь с пациентами? Контролируете ли вы жалобы и благодарности, отслеживаете ли отзывы в интернете?

– Мы уделяем особое внимание этой стороне деятельности клиники и тщательно изучаем ежемесячные отчеты по количеству жалоб, каждую из которых тщательно рассматриваем. У нас есть и «Книга жалоб», есть «Обратная связь» на сайте для отзывов о работе. Если вдруг возникают какие-то недопонимания с пациентами, мы всегда стараемся идти им навстречу. Практически ежедневно мы проводим работу с персоналом для повышения качества обслуживания. Вводим мотивационные методы, как, например, премии и поощрения. Нам важно, чтобы каждый пришедший к нам за помощью пациент чувствовал к себе особое отношение со стороны всего персонала клиники.





– В завершение хотелось бы спросить о дальнейших целях и дальнейшем развитии центра. Вы уже достигли своего предела и теперь будете совершенствоваться, или же вы находитесь в самом начале пути и будете продолжать расти дальше?

– Есть хорошее выражение: «Не существует стояния на месте, есть движение – вперед либо назад». Естественно, жизнь меняется, меняются технологии, мы стараемся идти вперед, открывая новые востребованные направления, а те направления, которые у нас уже открыты, мы их совершенствуем.

Это и возможность определения функционального состояния спортсменов в динамике в предсоревновательный период, для этого у нас отделение функциональной диагностики, оснащено трейдмилом (беговая дорожка), спирографом, проводится холтеровское мониторирование.

Работа должна идти ежедневно, ежедневно и ежеминутно.

Что касается ближайших целей, то мы хотим расширить спектр медицинских услуг. Задумываемся об открытии дневного травмпункта, чтобы люди могли, придя к нам, сразу получить высокопрофессиональную помощь, не стоять в очередях. Совершенствуем и развиваем педиатрическую помощь, гинекологию, сосудистую хирургию, нейрохиргию. На данный момент у нас есть все необходимое для этого: лучевое оборудование, современная

лаборатория, у нас работают московские врачи-травматологи, которые в совершенстве владеют всеми видами ортопедо-травматологической помощи, выполняют все виды оперативной артроскопии, позволяющей успешно решать проблемы менисков, связочного аппарата суставов и уже через несколько часов после операции покинуть клинику, что называется, на собственных ногах.

Хотим в ближайшее время войти в систему ОМС (обязательное медицинское страхование), а также войти в программу ВМП (высокотехнологичная медицинская

помощь). Также в планах продолжать оснащать хирургическое и педиатрическое направления всем необходимым. То есть задач и планов стоит перед нами много, будем постепенно двигаться к их реализации. Важно, чтобы не только в Москве, но и в области люди могли получать квалифицированную медицинскую помощь. Наш город развивается, местная администрация всячески этому способствует, занимается благоустройством, что в свою очередь дает большое количество перспектив для работы и жизни.

■ Елена Засименко



* Организация действует на основании лицензии на осуществление медицинской деятельности № ЛО-50-01-007658 от 12 мая 2016 года.



«РАЗОРИТЬ НАС ТЕПЕРЬ МОЖНО ТОЛЬКО ОДИН РАЗ. ПОСЛЕДНИЙ...»

Говорят, что лекарства «одно лечат, другое калечат». Эта истина касается, судя по всему, не только человеческого организма, но и экономики. Когда человек заболевает, он идёт за лекарствами в аптеку. А куда идти аптекам, если их «здоровье», а то и жизнь оказались под угрозой? Изменения в законодательстве, регулирующие продажу лекарственных препаратов и форму налогообложения, может быть, и пойдут на пользу государственному бюджету, уже много лет «слезающему с нефтяной иглы», скажутся, наверное, они и на качестве лекарств. Но «побочный эффект» от такого «лечения» может самым фатальным образом сказаться на работе небольших аптек. Об этом – «крик души» руководителя одной из первых в Московской области частных аптек, генерального директора Виктора Владимировича Фостика.

– Так сложилось, что весь свой предпринимательский опыт я приобрёл в рамках малого бизнеса, на данный момент – фармацевтического. Свою первую лицензию на этот вид деятельности мы получили в июне 1994 года. Мы были первой частной аптекой в Наро-Фоминске, а может быть, и в Московской области. За 26 лет работы мы прошли все этапы становления этого самого малого бизнеса. Вспоминая эти этапы, трудно не прийти к выводу, что наше государство после каждого «шага навстречу», сделанного для облегчения нашей работы, для помощи, делало два шага в обратную сторону, отменяя эту же самую помощь и «завинчивая гайки».

Посудите сами: в 2009 году было отменено обязательное при осуществлении расчетов использование кассовых аппаратов, мы перестали трястись за каждый непробитый чек. В 2018 году в связи с вводом онлайн-касс этот порядок тоже был отменён. Хорошо, вероятно, время пришло... Но возникает вопрос: почему затраты на новые кассовые аппараты индивидуальным предпринимателям (ИП) частично компенсировали, а ООО – нет?

Дальше... В 2010 году государство устанавливает регулирование цен на жизненно важные лекарства. В этой связи с 2012 года вводились и льготы на страховые взносы в Пенсионный Фонд и в Фонд соцстрахования. Эти льготы в 2019 году отменены, госрегулирование цен – осталось...

В 2015 году налог с дивидендов увеличивают с 9 до 13 процентов. Причем ИП такой налог не платят, по этой причине

многие ООО переходят в ИП. А что делать тем, кто не имеет такой возможности? Как мы, например.

В 2016 году принят закон о «надзорных каникулах» и мораторий на проверку малого бизнеса. Но – только не для юридических лиц, осуществляющих лицензионную деятельность. То есть мы опять туда не попадаем... Хотя нужно признать, что проверок действительно стало значительно меньше и, как следствие, штрафов и откатов по их результатам – тоже меньше. Пожалуй, это самое большое достижение государства в поддержке малого бизнеса.

Я не могу говорить за весь малый бизнес, я говорю о работе своей компании, о том, что знаю, что вижу и чувствую.

Однажды после заявления с высокой трибуны о том, что фармбизнес – «третий по доходности после наркотиков и оружия», мы получили ситуацию «в каждом доме по две аптеки». Конкурентность очень высокая. Плюс были созданы большие торговые сети, которые, на мой взгляд, используют нечестные методы работы: они шантажируют производителей лекарственных средств, они заставляют заключать с ними маркетинговые контракты, выплаты по которым достигают 30-40 процентов. А так как эти контракты заключаются со всеми производителями (чтобы аптечные сети закупили именно их препараты, а не аналогичные у их конкурентов), получается, что крупным сетям очень просто вести ценовую политику в розничном секторе. Можно демпинговать. А что? – наценка уже получена! Я называю эту ситуацию – «хвост вертит соба-

кой». Производителям выгоднее платить сетям, чем содержать штат медицинских представителей. А как вы думаете: куда включает производитель эти выплаты по контрактам? – Правильно, в цену препарата! Так что за такие сетевые ходы приходится расплачиваться покупателю. Помоему, здесь широкое поле деятельности для ФАС...

Что касается небольшой (до 10 точек) аптечной сети – такой, например, как у нас, то единственное спасение, единственное условие, при котором они могут получать прибыль, соблюдая при этом все нормы закона и выплачивая сотрудникам достойную зарплату, – это послабление налогообложения. И вот здесь мы подходим к самому главному...

В 2003 году был введён единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Это было «круто»! Мы просто «задышали»: появились средства на развитие, на модернизацию, на приличную зарплату сотрудникам. Ведь это замечательно, если люди получают нормальные деньги за свой труд. Это их здорово стимулирует. Так вот... Этот столь удобный для малого бизнеса режим налогообложения хотят отменить...

Поясняю: правительство приняло решение о том, что с 2020 года вводится маркировка на лекарственные препараты. Всё это подаётся под видом борьбы с контрафактом. С высокой трибуны заявляют, что этого самого контрафакта у нас до 30 процентов. Но ведь это не так! В год отзывают один-два препарата! То есть продавать мы будем те же самые медикаменты, но с маркировкой. И будут они,

конечно же, дороже. Мы свои затраты в цену не заложим, потому что – госрегулирование плюс конкуренция. А вот производители это сделают обязательно!

Мой вывод: маркировка лекарственных средств – это избыточная необходимость.

Впрочем, бог бы с ней, с маркировкой, но правительство хочет отменить режим налогообложения ЕНВД для организаций, реализующих эти маркированные товары. Зачем? Складывается впечатление, что сначала «вывели всех на чистую воду» – кассы-онлайн, маркировка... А теперь что – можно и «придушить»?.. У нас небольшая компания, но хорошо работающая, и перейти на упрощенную систему налогообложения (УСН) нам не позволит установленный лимит по обороту. «Замороженный», опять же непонятно по каким причинам... Остаётся общая система налогообложения, и это со штатом 25 человек.

По разным расчетам при переходе с ЕНВД на общеустановленный порядок



налогообложения (ОПН), налоговая нагрузка увеличится в среднем в 3-7 раз, что негативно отразится на рентабельности бизнеса и приведет либо к значительным убыткам, либо к полному прекращению деятельности.

Применительно к нам, мы подсчитали, что при тех же оборотах и при той же численности персонала налогов мы будем платить в 2,2 раза больше. В цифрах: сегодня мы платим налогов 700 тысяч, а вынуждены будем платить 1 млн 550 тысяч в месяц. Вопрос: что делать? В «тень» уже не уйти. Значит, сокращать персонал, потому что по зарплате мы не вытянем. Сокращение ведет за собой уменьшение оборота, уменьшение прибыли, а значит и дальнейшее сокращение персонала. До нуля...

Но, простите, мы же несём ещё и социальную нагрузку. У нас две аптеки в сельской местности. Если мы закроемся, то там аптек не будет! Крупные сети туда не пойдут, потому что там нет прибыли...

Хочется спросить: что это такое – государство? Я всегда считал, что государство – это люди. Как люди живут, такое и государство. Если люди, которые работают у нас, станут безработными, станут нищими, смогут ли они гордиться своим государством?

У нас нет счетов в офшорах. То, что мы зарабатываем, мы тратим здесь, в России. И чем состоятельнее мы – тем богаче Россия. Разве наше правительство этого не понимает? Оно что – «кадепт западной разведки»? Разорить нас можно, сделать это очень даже легко. Но теперь, пожалуй, только один раз...

■ Подготовил Алексей Сокольский



«Н-ДЕНТАЛ» ЗАБОТИТСЯ О ВАШЕЙ УЛЫБКЕ

История первого в Наро-Фоминске частного стоматологического центра «Н-Дентал» началась в мае 1996 года. Тогда это был кабинет всего на два стоматологических кресла. С первых дней работы в основу всей деятельности были положены два главных принципа: только высокий уровень качества лечения и максимальный комфорт для пациента. Главной задачей было стать клиникой, не уступающей мировым стандартам.

В прогрессивно развивающейся стоматологической отрасли сохраняются высокие требования к уровню профессионализма врачей, оснащённости, внимательному и чуткому отношению к пациентам, четкому выполнению всех технологических этапов лечения. Лишь только соблюдение этих требований позволило центру быть передовым учреждением здравоохранения.

За последние годы центр успешно развивается, совершенствуя подходы и методики. В 2008 году прошла крупная реорганизация клиники, количество кабинетов было увеличено с одного до восьми, в результате этого прием пациента и получение им высококвалифицированной помощи различных специалистов стал возможен в момент его обращения. Помимо этого, был проведен капитальный ремонт во всей клинике, открыт уникальный детский кабинет, начал свою работу рентген-кабинет, оснащенный современ-

ным диагностическим оборудованием. Значительно расширилась клиническая база, и в корне изменилась политика ценообразования, которая стала достаточно

• • • •
ОСНОВАТЕЛИ
КЛИНИКИ СЧИТАЮТ:
«УСПЕХ СЕГОДНЯ ПРИНОСИТ
НЕ ТОЛЬКО УМЕНИЕ ЛЕЧИТЬ,
НО И УРОВЕНЬ СЕРВИСА.
НАША ЦЕЛЬ - ПОЛНОСТЬЮ
УДОВЛЕТВОРИТЬ
ПОТРЕБНОСТИ ПАЦИЕНТА»



демократичной, но наряду с этим в центре имеются и инновационные материалы, изготовленные по нанотехнологиям. Грамотные специалисты готовы удовлетворить запросы всех слоев населения города Наро-Фоминска и округа.

Узкая специализация врачей стала принципиальным решением в организации лечебного процесса. Такой подход позволяет врачам всегда находиться в центре событий, оперативно овладевать самыми перспективными технологиями, методиками, оборудованием, материалами; тонко чувствовать и легко впитывать все инновации в своей области.

В настоящее время в центре работает шестнадцать врачей различных стоматологических специальностей – хирурги, ортопеды, терапевты, ортодонты, парадонтологи, имплантологи, детские врачи. Однако специализация не разделяет врачей, весь коллектив клиники – это единая команда профессионалов, тесно связанная между собой и способная решать самые разные стоматологические задачи в интересах пациентов.

Важно отметить высокий профессиональный уровень специалистов центра. Большинство врачей имеют за плечами опыт прохождения клинических ординатур ведущих медицинских академий страны и зарубежья. К каждому пациенту в стоматологическом центре «Н-Дентал» врачи подходят индивидуально. Главный врач присутствует на всех консультациях, в курсе всех проблем пациента. При необходимости он проводит консилиум специалистов по тактике ведения пациента. После проведения осмотра-консультации составляется подробный план лечения, учитывающий все пожелания, особенности и финансовые возможности пациента.

На основе правовых документов* стоматологический центр гарантирует своим пациентам долговременные и успешные результаты лечения: терапевтического, ортопедического, ортодонтического в течение многих лет. Необходимым услови-



ем для осуществления гарантий является точное соблюдение и выполнение пациентом всех предписаний и рекомендаций врача, а также прохождение пациентом профилактических осмотров не реже двух раз в год.

За 23 года существования стоматологический центр получил премии и награды. Клиника награждена благодарственным письмом губернатора Московской области. Несколько раз выигрывала конкурсы и становилась «Лучшим предприятием в сфере обслуживания» и «Лучшим молодежным коллективом в районе». Центр стал победителем районного конкурса в номинации «Предприятие с высокой культурой обслуживания». В 2011 году коллектив участвовал в национальном конкурсе «Лучшие стоматологии РФ» и стал лауреатом.

Но, конечно, главная награда – это доверие пациентов! Результат ежедневного труда сотрудников клиники – более 25 000 благодарных пациентов. Большинство из них стали постоянными посетителями клиники, и их число растёт. Как правило, новые пациенты приходят по рекомендации друзей и знакомых,

уже успевших сделать правильный выбор – выбор в пользу здоровья.

Персонал «Н-Дентал» делает все, чтобы каждый пациент ощущал внимание и заботу, получал высококачественное лечение зубов, был всесторонне защищен, находился в комфортных и благоприятных условиях, был удовлетворен уровнем оказанных ему услуг.

Детская и взрослая стоматология для персонала центра – не просто работа, а призвание, в котором не обойтись без чуткости, терпения, внимания и высокого профессионализма. А главной наградой является доверие пациентов и их искренние здоровые улыбки!

ОПЫТ РАБОТЫ

Высококвалифицированные специалисты, регулярно обучающиеся и работающие с ассистентом в четыре руки. Более 20 лет на рынке стоматологических услуг.

ВСЕ ВИДЫ УСЛУГ

В одном месте, в том числе сложное протезирование и имплантация. Цифровая рентгенодиагностика с минимальной дозой облучения. Детская стоматология.

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

Использование одноразовых инструментов исключает заражение гепатитом, ВИЧ и другими опасными инфекциями.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Мы дорожим вашим и своим временем. Нам удобно и приятно работать без спешки и суеты. Поэтому мы постарались организовать процесс лечения так, чтобы каждый шаг был продуман и понятен.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Современная система обработки и стерилизации инструментов. Технологии дезинфекции по высоким международным стандартам.



*Организация действует на основании лицензии на осуществление медицинской деятельности №ЛО-50-01-003072



«ХОЧУ НЕСТИ ЛЮДЯМ РАДОСТЬ!»

Наверное, нет в Наро-Фоминске человека, который хотя бы раз не обратил внимания на интересные скульптуры, установленные в разных уголках этого уютного города. Автор этих произведений – человек, без остатка посвятивший себя искусству скульптуры, Геннадий Васильевич Новосёлов. Кто лучше автора сможет рассказать о своих замыслах – реализованных и еще только задуманных? Слово Геннадию Новосёлову.

– Создавая свои скульптурные произведения, монументы и просто городскую скульптуру для Наро-Фоминска и всего городского округа, мне, прежде всего, хочется внести в городскую среду индивидуальность и красоту, чтобы они радовали горожан своей неповторимостью и оригинальностью. Наверное, нет в городе ни одного человека, который бы равнодушно прошел мимо скульптурной композиции «Емеля на печи», особенно его любят дети. Не побоюсь утверждать, что каждый житель и гость города обращает внимание на стелу, воздвигнутую в честь награждения города Наро-Фоминска орденом Отечественной войны. Она стоит на объездном круге у Никольской церкви, украшает въезд в центр города. А рядом с ней памятник генералу Ефремову, командующему 33 армией, освободившей город от немецких оккупантов и в немалой степени предопределившей исход войны. Памятник этот был установлен в 2003 году.

Нет равнодушных и у памятника «Черный тюльпан», посвященного воинам, павшим в Афганистане. Его силуэт напо-



минает застывшую в граните бронетехнику, на скошенных плоскостях которой расположены отлитые в чугуне памятные доски с фамилиями солдат.

Я думаю, радуют глаз и две балерины, появившиеся на территории у детской хореографической школы имени Ирины Зайцевой в конце 2017 года. В создании этой скульптурной группы приняла участие моя дочь Мария, студентка скульптурного факультета академии им. Строганова.

Четырнадцатиметровый монумент «Солдатам холодной войны», открытый в поселке Селятино в 2015 году, заставляет зрителя углубиться в историю нашей страны, вспомнить, как создавался ядерный щит Советского Союза. Вспомнить людей, отдавших свои жизни в мирное время для укрепления и обороны наших рубежей... А добродушный скульптурный персонаж «Селята» уводит нас и вовсе в глубокое прошлое, в 14 век. Открытие памятника состоялось в 2012 году.

Памятник «Солдату-победителю» в п. Новоглаголево (2015 г.) и скульптурная композиция на стеле привокзальной пло-



щадя, посвященная героям Советского Союза братьям Курзенковым и герою Советского Союза маршалу бронетанковых войск Полубоярову (2004 г.) – в Наро-Фоминске много моих работ.

Но мне хочется, чтобы люди в нашем округе чаще встречались с новыми персонажами, запечатленными в знаковых скульптурных произведениях, которые настраивали бы человека на позитив. Места в городе для таких композиций достаточно: это и объездные круги, и площадки перед больницами и поликлиниками, перед школами и у торговых и развлекательных центров, и на въезде в город, и т.д. Я надеюсь, что когда-нибудь там появятся такие скульптуры, которые будут нести людям радость.





С ЗАБОТОЙ

О ДЕТСТВЕ

Жорова Ирина Вячеславовна
Президент Автономной некоммерческой
организации дошкольного образования
«Детский сад "Полянка" контролер в одном лице».

«Руководитель – это человек, который является профессионалом одновременно в разных сферах. Он не только специалист выбранного профиля, но и лидер, организатор, контролер в одном лице»

Детство – это такой волшебный мир, в котором ребенок может играть, проказничать, познавать мир. Оно очень интересное, яркое и веселое, но пролетает очень быстро. Это незабываемая пора, пора мечтаний, искренней радости и взросления ребёнка. Каждый человек, вспоминая свое детство, обязательно улыбнется этим воспоминаниям, потому что в эту пору мы не знали забот, а каждый день проходил интересно и запомнился новыми открытиями и яркими событиями.

дагоги и воспитатели, которые проводят с детьми много времени, устраивают занимательные игры и проводят развивающие занятия. Если воспитатели замечают какие-то нетипичные для возраста отклонения у ребенка, то незамедлительно собирают комиссию и проводят тестирование, которое даст точный ответ, необходима ли ребенку индивидуальная программа для коррективки развития. Если необходима, то ее готовят штатные специалисты, и ребенок может заниматься по ней и в детском саду, и вместе с родителями дома. Существует очень большое количество разных вариантов терапии по аутизму, коррективке заикания, развитию речи. Все они направлены на социализацию ребенка и развитие речевого аппарата, и здесь вам подберут именно ту, которая необходима вашему ребенку.

У любого взрослого есть забавная история, связанная с его детским садом, с воспитателями или ребятами из группы. Ведь именно детский сад был нашим первым «кружком по интересам». Родители приводили нас туда, где мы знакомились с новыми ребятами, где формировались первые крепкие дружеские связи. Воспитатели вкладывали в нас первые знания и умения, учили самостоятельно завязывать шнурки и кушать ложкой, водить хороводы и разучивать стихи. Весь персонал детского сада был доброжелателен к воспитанникам и искренне любил каждого ребенка. Эта атмосфера в детских садах сохраняется и по сей день. Взять, к примеру, детский сад в Наро-Фоминске «Полянка»: войдя туда, сразу ощущаешь эту особую атмосферу детской беззаботности.

Этому детскому саду в 2019 году исполнится 6 лет. Менялся коллектив воспитателей, но на протяжении всего этого времени, неизменным остается искренняя забота о детях. В «Полянке» очень много детей, но при этом каждый ребенок получает необходимое внимание, так как группы по числу детей небольшие, и у воспитателя есть возможность уделить время каждому ребенку. Как и любое дошкольное образовательное учреждение, этот детский сад работает по инклюзивной системе образования и принимает

детей с особенностями развития: есть направление для детей с ОВЗ и детей с аутизмом, психическими и речевыми задержками в развитии. В штате есть дипломированный психолог и логопед высшей категории, которые всегда готовы прийти ребенку и его родителям на помощь.

Весь сплоченный коллектив детского сада – это высококвалифицированные пе-





Помимо этого, руководство детского сада не забывает и о детях, семьи которых находятся в сложной жизненной ситуации: среди воспитанников есть дети из многодетных семей, семей паралимпийцев. Каждый ребенок будет чувствовать на себе заботу и внимание со стороны воспитателей. Это подтверждает и тот факт, что свободных мест в этом детском саду практически никогда не бывает, а те родители, чьи дети попадают сюда, всегда отзываются тепло о коллективе и рады, что с их детьми занимаются профессионалы. Директор детского сада, Жорова Ирина Вячеславовна, всегда на прямой связи с родителями, 24 часа 7 дней в неделю она готова выслушать родителей и решить возникшую проблему или реализовать поставленную перед ней задачу. Кроме этого, часто проводятся встречи с родителями, на которых каждый может высказать свои пожелания или замечания.

Работа детского сада организована так, что дети разных возрастов, от полутора лет, получают те образовательные и раз-

вивающие занятия, которые соответствуют их возрасту. Совсем маленьких деток педагоги учат держать ложку и самостоятельно кушать, чистить зубы, проситься на горшок, делать зарядку, то есть все те самые элементарные процедуры, которые развивают у детей самостоятельность. Дети постарше уже получают первые образовательные уроки, учатся считать и изучают буквы, проходят подготовку к школе.

Дополнительно есть очень много развивающих кружков, которые входят в стоимость обучения. В этом году будет вновь запущено обучение английскому языку. Подобный опыт здесь уже был, но был не совсем удачно выстроен обучающий процесс – дети учили язык в группе подготовки к школе, и некоторые стали путать языки – английский и русский – и перестали их разделять. Все-таки цель детского сада научить ребенка свободно мыслить на родном языке и уже далее развивать знания иностранного.

В скором времени в «Полянке» будет введено обучение по математическому и

инженерному направлению. Профессор с кафедры дошкольного образования Педагогического университета предложил этому учреждению стать экспериментальной площадкой для внедрения такого преподавания. Педагоги уже прошли обучение по математическому моделированию и инженерии и будут развивать эти навыки в детях старших групп. Но весь процесс обучения будет строиться так, чтобы выявлять в детях математический или гуманитарный склад ума и уже дальше развивать в нем определенные способности.

Чтобы процесс адаптации ребенка в новом месте был легким, мама в первые визиты остается вместе с ребенком. Сначала это пара часов в день, затем время увеличивается. Ребенок постепенно привыкает к новому окружению, ему интересно играть с другими детьми и участвовать в занятиях с воспитателем. Мама может спокойно идти по своим делам, зная, что ребенок находится в надежных руках. Воспитатели и психологи наблюдают за каждым воспитанником и могут подсказать маме, может ли она уже оставить ребенка на полный день одного или стоит еще походить вместе с ним. Так что для максимально безболезненной адаптации все должны активно взаимодействовать: и родители, и дети, и воспитатели.

Детский сад «Полянка» – это место, где детям всегда будет комфортно и уютно, место, где они получают заботу и любовь воспитателей. Главной своей задачей детский сад считает особое внимание к личности каждого воспитанника, а также создание благоприятных условий для полноценного развития детей в соответствии с их возрастными и индивидуальными способностями, чтобы раскрыть и реализовать их умственный, физический и творческий потенциал.





ОЛЬГА ЕГОРЫЧЕВА: «Увидеть уникальное в обыденном»

«Мы будем счастливы – благодаренье снимку!/ Пусть жизнь короткая проносится и тает:/ На веки вечные мы все теперь в обнимку...» Да, с тех пор как в жизнь прочно вошла фотография, фаустовская фраза: «Остановись, мгновенье, ты прекрасно!» – перестала быть поэтической метафорой и обрела вполне практический смысл. Но мастерски остановить мгновенье надо ещё суметь! Об этом мы побеседовали с руководителем фотостудии Fotolife Ольгой Егорычевой.

– **Ольга, как давно вы увлекаетесь фотографией? Когда и как хобби переросло в профессию?**

– Фотографией я увлеклась почти десять лет назад. А как профессию её воспринимаю уже лет шесть. Мне всегда нравилось «останавливать мгновения» не только жизни природы, но и людских эмоций. В каждом человеке есть изюминка, и мне всегда хотелось выявить её на своих снимках. Я постоянно стараюсь пополнять знания с помощью курсов других фотографов и посещения фотовыставок.

– **Фотография для вас – это больше коммерция или всё-таки – искусство? Снимаете ли вы что-то исключительно «для себя»? Какие темы близки лично вам?**

– Сейчас фотография всё-таки больше коммерция, но я стараюсь каждую съемку проводить с душой, к каждому клиенту найти индивидуальный подход, чтобы получить разные снимки, ведь каждая съемка уникальна по-своему.

Конечно, снимаю и для себя, когда позволяет время. Ведь подобные съемки раскрывают внутренний мир фотографа, в их ходе можно экспериментировать с моделями и освещением.

Мне больше всего по душе индивидуальные съемки, а также свадебные, во время прогулки жениха и невесты, и Love Story.

– **Как вы считаете, фотографом, при наличии современной техники, может стать любой желающий, или для этого нужен особый талант? Какие качества важны для успешной карьеры на этом поприще?**

– Талант фотографа заключается в умении увидеть в обыденной жизни уникальный кадр. Но, конечно, базовым оснoвoм профессии надо учиться. Просто взять даже суперсовременный фотоаппарат и

получать сплошь хорошие кадры, я считаю, невозможно. Нужно изучить настройки техники и понимать, что нужно подправить в них, чтобы снимок получился таким, как ты задумал.

Фотограф должен быть активным, внимательным и нестеснительным, помогать модели советами по месту проведения съемки, в позировании и подборе образа.

– **Как давно работает фотостудия Fotolife? Какие услуги вы предлагаете? Фотостудия – прибыльное дело? Сотрудничаете ли вы с другими фотографами, визажистами, парикмахерами, декораторами? Каких расходов требует содержание студии?**

– Фотостудия Fotolife открылась в ноябре 2018 года. Это самая большая фотостудия в Наро-Фоминском округе. Она имеет три зала, оформленных в разных стилях, и примерную комнату, что важно для создания образов.

Fotolife предлагает следующие услуги: аренду фотостудии для фото- и видеосъемки и предоставление залов для мастер-классов и обучения, а гримерного зала – для мастер-классов визажистов и стилистов. Возможно проведение детских мероприятий. К услугам наших клиентов – фотографы, видеографы, визажисты, стилисты. У нас можно заказать фотоальбомы и фотохолсты, пройти обучение в фотешколе, приобрести подарочный сертификат.

Не сказала бы, что фотостудия очень прибыльное дело. Открывая её, я заранее знала, что миллионов она не принесет. Но мне интересно заниматься любимым и творческим делом!

Наибольший доход Fotolife приносит в новогодние праздники, когда многие семьи по традиции хотят сфотографироваться вместе, чтобы сохранить память о сказочной атмосфере праздника.

Мы идём в ногу со временем, создавая детские фотозоны с кенди-барами. Если у ребенка день рождения, можно арендовать эту площадку, поснимать, пофотографировать.

Конечно, мы сотрудничаем с фотографами, визажистами и декораторами. У каждого, кто приходит в нашу фотостудию, есть возможность выбрать тех из них, с которыми комфортнее работать.

Мы проводим фотопроекты, в которых могут принять участие любые фотографы со своими моделями и визажистами.

Расходы на содержание студии сильно зависят от смены декораций. Мне всё время хочется добавить что-то новое и интересное. В зависимости от сезонов меняется интерьер и локации залов.

– **Кто в основном ваши клиенты? Как они находят вас, а вы – их?**

– В основном, наши заказчики – жители Наро-Фоминского округа. Но приезжают, конечно, и клиенты из Москвы, и из других областей. Находят нас, как правило, через социальные сети или сайт группы, а также сайт фотостудии Fotolifenf.ru. Мы проводим конкурсы и публикуем информацию о нас в социальных сетях.

– **У вас проходят и съемки на природе. Есть ли у вас, как фотографа, излюбленные места, являющиеся идеальной декорацией?**

– Люблю бывать и фотографировать в новых местах. В Наро-Фоминске есть, конечно, точки, где постоянно проводятся съемки. Но если есть возможность, хочется выехать за пределы города, чтобы сменить локации и найти новые красивые пейзажи. Ведь они помогают добавить новые неожиданные акценты к образам героев наших снимков, что радует и нас, и клиентов, конечно!

■ Подготовила Елена Александрова

Студийные фотосессии

(детские, портретные, сезонные, деловые,
театральные, ню, персональные)

Выездные фотосессии

(сады, школы, техникумы, вузы, иные организации)

Оформление фотозон под любые мероприятия

Проведение мастер классов

Проведение дней рождений и тематических вечеринок

(кейтеринг, кендибар, анимация, фокусы и различные шоу,
декорации по теме, а в завершении - салют!)

Полный спектр услуг для Юр.лиц

(предметная съемка, фотосессии для публикации в СМИ)



SOVA

С 1 сентября стартует проведение курсов:

Модельные курсы Курсы визажа

Узнать подробности и записаться
можно по телефону: +7 (985) 309-40-40

Внимание! Мы переезжаем, с 1 сентября 2019 года!

Наши контакты: г.Наро-Фоминск, ул. Автодорожная 15



+7 (916) 295-52-72



@sova.nf



<https://vk.com/sova.nf>

ОРГАНЫ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА:

*кто они, как
устроены,
какие задачи
выполняют*

Когда что-то происходит с детьми, часто слышится фраза: «Куда смотрела опека? Чем они вообще занимаются?» Многие люди, не имея представления о полномочиях этого органа, дают оценку его работе и делают выводы.

Зачастую складывается впечатление, что опека – это какая-то бездушная машина с особыми функциями и безграничными возможностями, которые забирают детей из семьи. «Сейчас вызовем опеку, они заберут ребенка!» – слышим угрозы соседских бабушек в адрес молодежи. Заберут – виноваты! Не заберут – тоже виноваты! Такие упреки уже как притча во языцах звучат в адрес органов опеки.

Очень хочется рассказать, кто же такие эти люди, работающие в органах опеки, чем они реально занимаются и какие задачи решают. И мало сказать, что они просто служат. Ведь каждый день они спасают детские судьбы.

Давайте подробнее познакомимся с органами опеки и попечительства и расскажем о том, кто осуществляет полномочия по опеке и попечительству в отношении несовершеннолетних граждан на территории Наро-Фоминского городского округа и п. Молодежный.

Управление опеки и попечительства по Наро-Фоминскому городскому округу – это территориальное структурное подразделение Министерства образования Московской области. До 1 января 2008 года органы опеки входили в структуру органов местного самоуправления. Сегодня сотрудники органа опеки и попечительства – это государственные гражданские служащие Московской области.

Главной задачей органов опеки является защита прав и интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из их числа. Из нее вытекает множество функций, которые осуществляют сотрудники органа опеки.



Например, выявление, учет и устройство детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Казалось бы, что тут сложного – выявить сироту? И как его там учитывают? Ну, а уж устроить, что за проблема?

Но это лишь взгляд со стороны. На самом деле сотрудники органа опеки, получив информацию о ребенке, оставшемся без попечения и нуждающемся в помощи государства, обязаны проверить ее, обеспечить безопасные условия такому ребенку, затем составить соответствующий акт и внести подтвержденные сведения в региональный банк данных детей-сирот и детей, оставшихся без попечения. Все этапы выполняются в сжатые сроки, с соблюдением регламентов и инструкций. Сведения обо всех сиротах нашей страны региональные операторы передают в государственный банк данных.

Ежегодно в нашем городском округе выявляется от 35 до 40 детей, оставшихся без попечения. За семь месяцев текущего года выявлено 18 детей, это ненамного меньше, чем в прошлом году – 21 ребенок. Примерно третья часть выявленных детей – сироты, дети, которые потеряли обоих или единственного родителя. Это статистика. Две трети детей остаются без родительского попечения вследствие ненадлежащего исполнения родителями своих обязанностей, отбывания наказания в местах лишения свободы или по причине отказа от новорожденных.

И с этими семейными бедами непосредственно работают сотрудники органов опеки. Они являются обязательными участниками судебных процессов о лишении (ограничении) родителей их прав,

взаимодействуют с женщинами, которые намерены оставить ребенка в роддоме, помещают в госучреждения заблудившихся или подкинутых детей.

Грустные или трагические события, печальные семейные истории, фатальные случаи в, казалось бы, вполне благополучных семьях. И за каждым из них – судьба конкретного ребенка. Пожалуй, главной задачей органов опеки является семейное устройство детей, оставшихся без попечения родителей. Ни одно учреждение не становится ребенку домом, как бы хорошо и по-семейному там не было. Поэтому девиз органов опеки – «Семья каждому ребенку».

За первое полугодие 2019 года управлением опеки и попечительства по Наро-Фоминскому городскому округу передано в семьи 21 ребенок, из них 6 детей усыновлено.

Органы опеки осуществляют надзор за условиями содержания, воспитания и образования детей-сирот, независимо от форм и устройства. И это не формальность, а серьезные правоотношения. Добровольно возлагая на себя обязанности опекуна (попечителя), приемного родителя, граждане заключают с опекой договор, в котором четко прописаны права и обязанности сторон.

Усыновление детей – это приоритетная форма семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Устанавливается усыновление решением суда. Раз и на всю жизнь. Может ли в этом месте орган опеки или гражданин, усыновляющий ребенка, позволить себе ошибку? Конечно, нет. Одна из многочисленных задач органа опеки –

объективно оценить наличие оснований для усыновления, возможности кандидатов воспитывать ребенка и представить в суд заключение об обоснованности и соответствии усыновления правам и интересам ребенка. А после – проводить проверку условий жизни усыновленного ребенка в семье усыновителей и, в случае признаков нарушения прав ребенка, незамедлительно принимать соответствующие меры.

Органы опеки ведут подбор, учет и подготовку граждан, желающих принять на воспитание в свои семьи детей-сирот. Полномочия подготовки граждан, желающих принять в семью ребенка, переданы учреждениям. В 2013 году в Наро-Фоминске создана Школа принимающих родителей, в которой проходят бесплатное обучение граждане, желающие стать усыновителями, опекунами или приемными родителями.

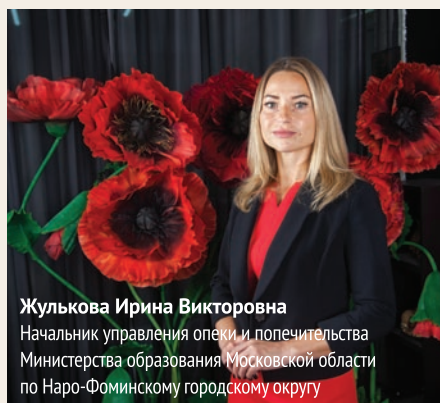
Обязательное обучение принимающих родителей обосновано: люди, не имеющие опыта воспитания собственных детей, принимая в семью сирот, сталкиваются с проблемами изменения существующей семейной системы. Иногда они оказываются не готовы к этим изменениям, чаще – пугаются и меняют свое решение воспитывать «чужого» ребенка. Это явление – возврат ребенка из замещающей семьи – называется вторичным сиротством. Последствия вторичного сиротства – очередная травма ребенка-сироты, формирование у него комплекса неполноценности, неуспешности, ненужности. В целях профилактики вторичного сиротства органы опеки и попечительства направляют граждан на обучение в ШПР, а созданным приемным семьям рекомендуют помощь специалистов службы сопровождения замещающих семей. Сегодня в нашем округе на сопровождении находятся 40 приемных семей, в которых воспитывается 101 приемный ребенок. Современная помощь психологов и педагогов помогает приемным родителям справиться со сложностями адаптации ребенка в семье и семьи к новому члену, сохранить баланс сил и равновесие.

Решение принимать детей-сирот должно быть взвешенным, осознанным, а знания о «чужих» детях, их особенностях и возможном проявлении – понятны и приняты. Больно видеть, что некоторые «приемные» родители, полагаясь на свой педагогический талант и жизненный опыт (зачастую бездетный), думают, что точно знают, что нужно приемным детям! И тогда они со знанием дела берутся за перевоспитание трудновоспитуемого ребенка из детского дома, царапающего их паркетный пол и катающегося на дверях, клеймя его «девиантным» ребенком, удивляясь, что при знакомстве с ним в учреждении он был пай-мальчиком... А ведь именно о протестном поведении приемного ребенка и расширении границ

разрешенного вы сможете услышать на занятиях в Школе принимающих родителей. Ну и, конечно, узнать, как конструктивно взаимодействовать с детьми.

За время работы ШПР в нашем округе в ней обучилось 369 граждан. Но лишь часть из них стали кандидатами в опекуны. Другая часть, взвесив свои возможности, остановилась и не пришла в управление опеки и попечительства за заключением о возможности быть кандидатом. Органы опеки ведут банк данных кандидатов, желающих принять на воспитание в семью ребенка-сироту. И только органы опеки полномочны предоставлять гражданам-кандидатам сведения о детях-сиротах, которым нужна семья. Другого законного способа узнать о ребенке, подлежащем устройству в замещающую семью, нет. Это еще одна очень важная и ответственная функция органов опеки. Никакой посреднической деятельности в этой сфере быть не может!

Органы опеки и попечительства контролируют обеспечение детей-сирот жилыми помещениями. Вспомним, что еще семь лет назад жилье нуждающимся сиротам предоставлялось в социальный найм.



Жулькова Ирина Викторовна
Начальник управления опеки и попечительства
Министерства образования Московской области
по Наро-Фоминскому городскому округу

Практика, утвержденная законодателем с 2013 года, установила порядок формирования списка детей-сирот, нуждающихся в жилых помещениях, и предоставление им квартир по договору специализированного найма, который ограничивает право распоряжения жильем. Эта мера позволяет сохранить предоставленное жилье и своевременно принять меры по преодолению трудной жизненной ситуации сирот, оказавшихся в ней.

С 2013 года в Наро-Фоминском городском округе лицам из числа детей-сирот по договору специализированного найма предоставлено 67 квартир. Жилье сиротам приобретает муниципалитетами за счет средств бюджета Московской области в соответствии с губернаторской программой «Жилище», подпрограммой «Жилье сиротам». В этом году в нашем округе запланировано 11 новоселов из числа детей-сирот. Пятерым из них уже вручены ключи от однокомнатных квартир. Органы опеки контролируют процесс предоставления жилья сиротам на всех этапах: начиная с фор-

мирования технического задания жилого помещения, предоставляемого сироте, контролируя готовность квартиры к заселению в нее ребенка-сироты и передавая документацию в Министерство финансов Московской области на санкционирование оплаты приобретенной квартиры.

Все функции, начиная от встречи с гражданами, желающими принять в семью ребенка-сироту, проведения обследования условий их жизни и заканчивая представительством в органах, учреждениях и судах по усыновлению, родительским спорам о воспитании детей и защите иных имущественных и неимущественных прав, выполняют реальные люди – сотрудники органов опеки. Работая с травмой утраты родительского попечения, отстаивая права и интересы детей, специалисты органа опеки ежедневно испытывают самые разные и далеко не самые приятные чувства: от сопереживания и сочувствия до разочарования и боли. В такой атмосфере сложно не выгореть профессионально, сохраниться как специалист, не принести в свою собственную семью эту боль.

Поддерживать профессиональное лицо специалистам помогает перезагрузка на форумах, семинарах, курсах повышения квалификации, которые организует Министерство образования Московской области. Как и в любой сфере, в сфере опеки над несовершеннолетними происходят изменения, законодательство адаптируется к экономической ситуации и требованиям времени. И современный специалист органов опеки и попечительства – это прежде всего компетентный и подготовленный специалист, морально и психически устойчивый гражданин, владеющий багажом знаний, умений и навыков взаимодействия с гражданами, органами и учреждениями в защиту прав и интересов детей и искренне любящий свою нелегкую профессию.

В управлении опеки и попечительства по Наро-Фоминскому городскому округу в двух отделах – устройства детей-сирот и защиты прав несовершеннолетних – трудятся двенадцать женщин, самоотверженно преданных своему делу, защите прав детей-сирот. Возглавляет управление Жулькова Ирина Викторовна.

Надеемся, что эта небольшая, но важная информация помогла развеять миф об органах опеки. И все же один вопрос остался без комментария. Отбирает ли опека детей? Да, у опеки есть такое право, закрепленное в 77 статье Семейного кодекса РФ, но используется оно только в исключительных обстоятельствах – при непосредственной угрозе жизни ребенка или его здоровью. По статистике управления опеки и попечительства, отобранных детей органами опеки в нашем городском округе не было уже более 10 лет.

ДЕТСТВО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ



Бюро ART-Design в городе Наро-Фоминске занимается разработкой проектов как для жилого фонда, так и для общественного пространства. Сегодня мы расскажем о проектировании детской парикмахерской «Республика Шкет», которая была открыта для жителей Наро-Фоминска в апреле 2019 года. Павильон располагается на четвертом этаже КРЦ «Серпантин» на площади 126 м². По просьбе заказчиков павильон необходимо было оформить в стиле «гаврош» начала XX века. Логотип парикмахерской – «Республика Шкет» – лег в основу интерьера, и уже вокруг него помещение стало обрывать деталями.

Дети – это задор, беззаботность, радость, смех и веселье, именно поэтому интерьер должен содержать яркие цвета и оттенки. В связи с темой «гаврош» были предложены различные градации цвета. Основным был выбран серый, так как именно он смог передать дух старины, эффект «немного кино», силуэты улицы, авто, проносащихся паровозов и клубы дыма. Различные цветовые «пятна» на сером фоне добавили в интерьер яркости, нежности и трогательности.

Подходя к идее создания дизайн-проекта, была тщательно проработана стилистика, цветовая гамма, а также конфигурация самого помещения, чтобы не возникло противоречий с общей стилис-

тикой всего культурно-развлекательного центра, в котором оно находится.

В проекте данного павильона были учтены основные технические требования для помещений по предоставлению детских услуг, а именно правильное зонирование пространства, обязательными условиями которого являются зал ожидания, гардеробная, санузел, комната отдыха персонала с кухней, подсобное помещение и зал с рабочими поверхностями (или кабинеты). Павильон имеет внутренние инженерные сети (канализацию, водопровод). В ходе работы было обустроено OPEN SPACE с функциональными зонами, что дало возможность соединить систему вентиляции, места размещения санузлов и моек, а так-



же скрытые места для хранения необходимых вещей для работы и отдыха персонала. Все в совокупности дало максимально комфортное пространство как для посетителей, так и для сотрудников.

При выборе материалов учитывались основные требования в соответствии с нормативами для детских учреждений, предоставляющих услуги данного вида: негорючесть, антивандальность, износостойкость, безопасность, экологичность.

«Республика Шкет» – это небольшой уголок на карте нашей страны, которая, по задумке дизайнеров, встречает всех гостей при входе, где каждый может окунуться в счастливые детские воспоминания. Карта была задумана как селфи-зона

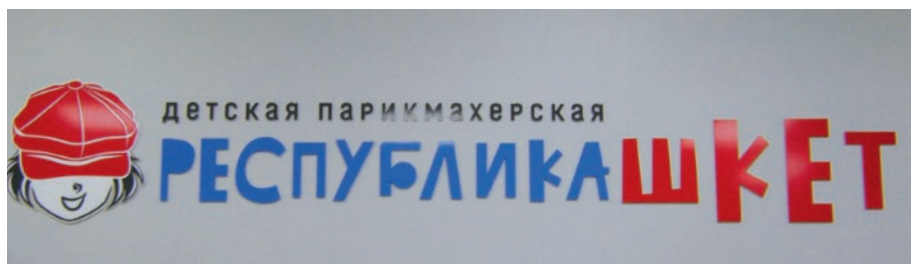
для всех посетителей, каждый желающий может сделать фото.

Проект получился очень трогательным. Два персонажа – мальчик и девочка – путешествуют по улочкам республики, приглашая посетителей прогуляться вместе с ними под ярким зонтом в дождливом городе или отправиться за незабываемыми впечатлениями на поезде. Яркие краски, роспись стен и машинки вместо скучных кресел передают атмосферу детства и безмятежности, в которой будет рад оказаться каждый ребенок.

Салон предлагает разнообразные услуги как для детей, так и для взрослых. Мастера смогут перевоплотить ваших девочек в настоящих принцесс с волшебными локонами, а мальчиков – в модных джентльменов со стильными стрижками. А чтобы родители не скучали в ожидании, республика предлагает им воспользоваться услугами по укладке, стрижке, макияжу, маникюру и педикюру, а также коррекции бровей и ресниц.

Следуя современным тенденциям, «Республика Шкет» имеет аккаунты во всех соцсетях, подписавшись на которые все желающие смогут узнавать о последних новинках, акциях салона, а также тематических мероприятиях. «Республика Шкет» ждет своих посетителей, где даже взрослый сможет почувствовать себя немного ребенком.

Бюро ART-Design в Наро-Фоминске радо предложить всем желающим осуществить интересные задумки и воплотить ваши мечты в любом интерьере.





ВЫБИРАЕМ ОНЛАЙН-КАССУ ДЛЯ ПРОМАРКИРОВАННОГО ТОВАРА: СОВЕТЫ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Многие слышали, что к 2024 году большая часть продовольственных товаров должна быть промаркирована. Эксперимент по маркировке табачных изделий и лекарств уже проводился, теперь это становится обязательной процедурой для каждого вида товаров. Среди бизнес-структур возникло определенное замешательство – как подготовиться к маркировке? Как понять, какая касса подходит для работы с маркированными товарами? В этих вопросах, конечно, лучше обратиться к профессионалам, именно они смогут рассказать, какой аппарат выгоднее использовать, а главное – как использовать его правильно! За помощью в выборе онлайн-кассы мы обратились к компании МТС.

ДАВАЙТЕ СНАЧАЛА РАЗБЕРЕМСЯ, ЧТО ТАКОЕ МАРКИРОВКА И ДЛЯ ЧЕГО ОНА НУЖНА

Маркировка – это нанесение специальных кодов на товары на этапе их производства. Коды формируются оператором Государственной информационной системы (ГИС). Далее перевозчики, оптовики и представители розницы при поступлении товара сканируют код маркировки, чтобы отразить его перемещение в системе.

Окончательно из оборота продукция выводится в момент розничной продажи – кассир сканирует код, он фиксируется в электронном чеке и передается онлайн-кассой через оператора фискальных данных в ГИС.

Такая система позволяет государству отслеживать информацию о каждой произведенной паре обуви, флаконе духов и прочее, начиная с момента их производства и заканчивая реализацией конечному покупателю.

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ПРОДАВЦУ ТОВАРОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ МАРКИРОВКЕ?

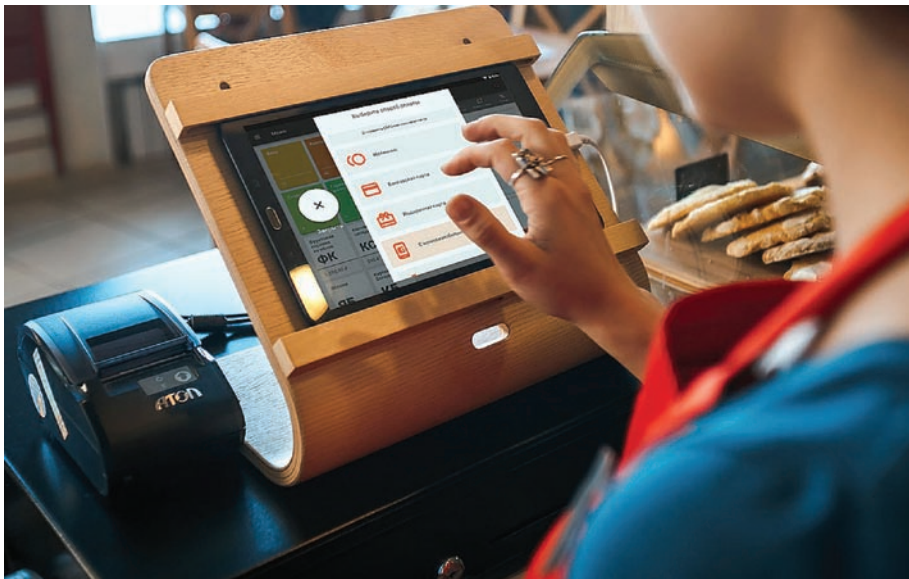
Во-первых, зарегистрироваться в качестве участника системы маркировки в личном кабинете на сайте честныйзнак.рф. Для этого у вас должна быть действительная электронная цифровая подпись. Второе – купить 2D-сканер и проверить, поддерживает ли ваша онлайн-касса функцию передачи кода маркировки в фис-

кальный чек. Для этого достаточно просто его просканировать. Если появится характерный звук и на чеке отразится код товара – всё в порядке, а если нет – значит ПО кассы не готово к работе с системой. Затем необходимо подключиться к одному из операторов ЭДО и сделать это нужно не позднее 1 июля 2020 г. И в завершении подключить товароучётную систему к системе электронного документооборота для более удобной работы с документами при приёмке товара.

Продавец может столкнуться с такой проблемой, что онлайн-касса не реагирует на код маркировки. В таком случае, если у вас смарт-терминал, то вы должны обратиться к производителю и загрузить обновления, правда, они не всегда бесплатные. Если же у вас установлена кнопочная касса, то здесь процедура чуть сложнее – придется полностью её модернизировать, перепрошив аппарат с помощью компьютера. Это процедура, которую, возможно, придется проводить регулярно, с каждым новым этапом маркировки или изменением закона, бывает дороже, чем покупка нового смарт-терминала. Поэтому покупка нового современного аппарата будет являться вполне разумным решением проблемы.

Мы разобрались, что такое маркировка и какие действия должен совершить продавец. Теперь главный вопрос – как выбрать онлайн-кассу для работы с маркированным товаром?

Во-первых, необходимо найти такую онлайн-кассу, к которой можно подключить 2D-сканер и которая может распознавать и передавать код маркировки в ОФД. Кстати, у МТС есть комплект МТС Кассы 9" вместе с 2D-сканером. А есть МТС Касса 5", где 2D-сканер уже встроен, и во всех моделях обновление происходит автоматически, своевременно для каждого этапа маркировки и абсолютно бесплатно.



Конечно, при выборе подходящего аппарата вы должны учитывать специфику вашего бизнеса, с какой техникой вам будет удобнее: мобильная или стационарная касса, с эквайрингом или без, с большим или с маленьким экраном, с проводным интернетом или с мобильным. Делая выбор, отталкивайтесь от потребностей своего бизнеса, месторасположения вашей точки и потока клиентов.

Не забудьте узнать о возможностях и стоимости использования товароучётной системы в кассе. Она может быть крайне полезна для продавцов маркированных товаров и значительно упростить документооборот при приёмке маркированных партий.

Если вы выберете товароучётную систему МТС Кассы, то она при приёмке электронных УПД (универсальных передаточных документов) на маркированный товар автоматически создаёт карточку товара и ставит его на баланс. Система позволяет вести учёт абсолютно любой продукции

в режиме одного окна, будь то обычные, маркированные товары, алкоголь или продукты, подлежащие ветконтролю. Это удобно для предпринимателей, которые имеют большой ассортимент или планируют расширять его в будущем. А если вы будете не покупать, а брать онлайн-кассу в аренду, то в МТС товароучётной системой сможете пользоваться совсем бесплатно, даже на тарифе «Эконом».

Взять в аренду онлайн-кассу можно по разным тарифам. Но даже в самом базовом тарифе «Эконом» вам предложат пакет самых необходимых услуг: предоставление фискального накопителя, заключение договора с ОФД, круглосуточную техподдержку и экстренную замену кассы. А если вы не располагаете временем, чтобы разбираться с установкой и работой кассы, выбирайте тариф «Бизнес», тогда установку и настройку вам может сделать специалист компании, который к тому же может обучить вас работе с кассой и товароучётной системой.



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

ЮГО-ЗАПАД Наро-Фоминск

Гарантия надежности
и безупречности сделки!



- покупка, продажа объектов недвижимости, сопровождение сделок, проверка чистоты правовых документов
- регистрация земельных участков, домов, строений
- представительство в суде
- ведение наследственных дел
- электрификация, газификация, водоснабжение
- оформление под ключ коммерческой недвижимости

Опыт работы
более

15
лет

ЗВОНИТЕ и ПРИЕЗЖАЙТЕ
ВАМ С НАМИ ПОНРАВИТСЯ

Контакты
г. Наро-Фоминск,
ул. Площадь Свободы, БЦ Гермес
+7 (495) 772-49-63
Email: venera926@mail.ru



molokonf.ru



ООО Молочный завод
«Наро-Фоминский»

+7 (496) 343-65-12
narmolzm@mail.ru

Московская область, г. Наро-Фоминск,
ул. Маршала Жукова, дом 25

DIALOG

P R O D U C T I O N

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ 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 эт.

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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

