

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 5 август 2021



ТЕМА НОМЕРА:

БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

ОЛЕГ КАРЦОВ:

**«НАШ ПАРК ДОЛЖЕН НЕ ТОЛЬКО БЫТЬ
МЕСТОМ, УДОБНЫМ ДЛЯ РАБОТЫ, НО И
ОБЕСПЕЧИВАТЬ КОМФОРТНУЮ СРЕДУ»**



БОГОРОДСКИЙ индустриальный парк в Подмоскowie

2005-2009 гг.

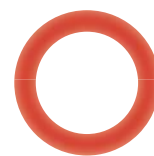
- Рото Франк
- Пери
- НПУ Системы (Ковестро, Байер)
- Метро Вэрхаус Ногинск
- Мефферт
- Хюбнер ООО
- ТТС Тултехник Системс
- Зиверт Рус
- Ногинский Тепловой Центр
- Доринда (окей)



2005



2009



2010

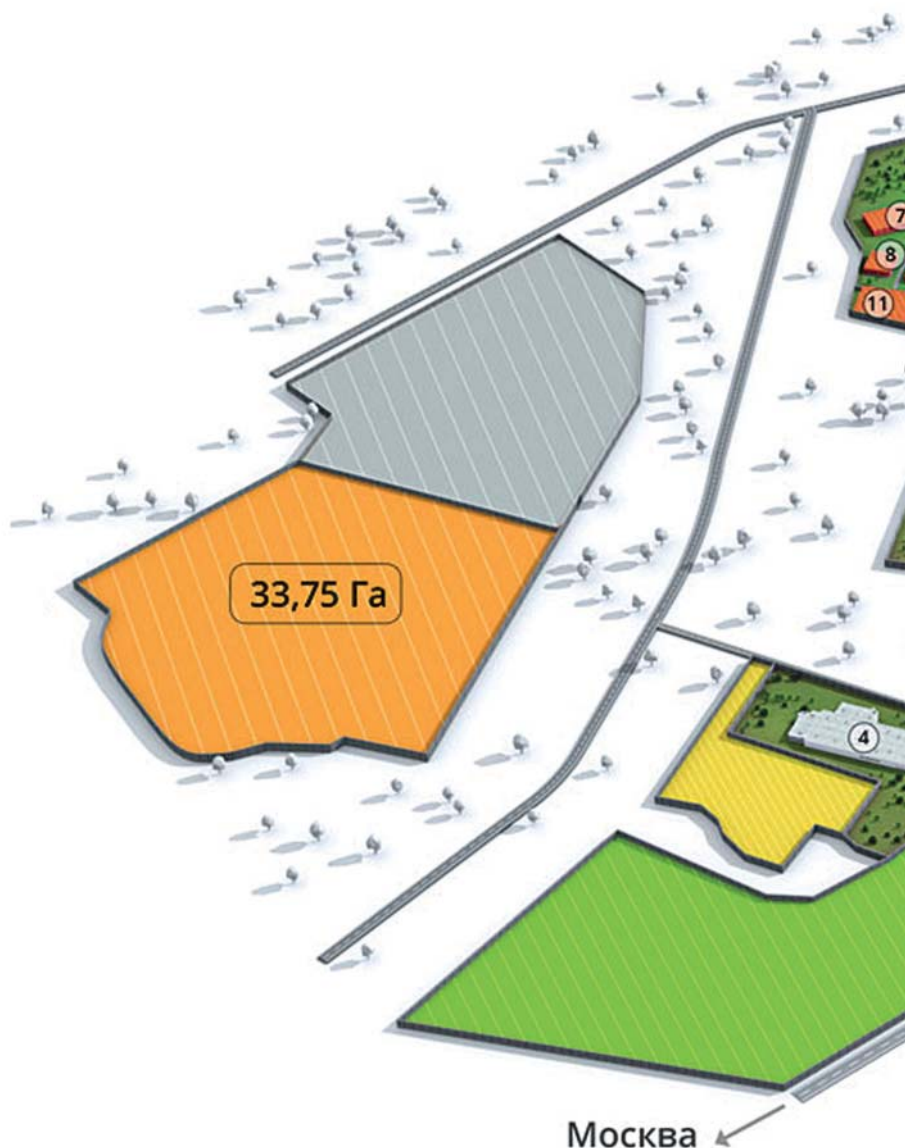


2010-2014 гг.

- Хлебпром
- Вило Рус
- Сетес косметикс (Орифлейм Продактс)
- Фэймонвиль Рус
- КЭМП
- Лукойл Центральнефтепродукт
- Леруа Мерлен
- Макдоналдс
- БВТ Барьер Рус

2015-н/в

- Раум
- Мебельгуд
- Фармалакт
- УКК
- Фольманн
- Доктор Тайс
- Топлогистик
- СкладЛогистика
- Соудал Инвестментс
- Скания Русь
- ФЕС
- Сисмекс Рус
- Солина Рус
- Мамонтовская сыроварня
- Иновиум
- Фирма Сигма
- Юстил
- Сага Технологии
- Таглер
- Прайд Энтерпрайзис
- Мегафон



15 ЛЕТ

флагман привлечения
промышленных
инвестиций



2014



2015



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: Елена Александрова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Елена Александрова

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Наталья Фастова, Виолетта Скулкина,

Светлана Кравец, Кира Кузьмина

Фотографы: Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 23.08.2021 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

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

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

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

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

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

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

СОДЕРЖАНИЕ

- | | |
|----|--|
| 3 | Денис Журавский: «Богородский индустриальный парк – драйвер отрасли!» |
| 4 | Игорь Сухин: «Интерес инвесторов к Богородскому округу по-прежнему высок!» |
| 8 | Мария Ефремова: «Бизнес-сообщество Ногинска сформировано при активном участии нашей ТПП» |
| 12 | Олег Карцов: «Наш парк должен не только быть удобным местом для работы, но и обеспечивать комфортную среду обитания, связанную с жильём, обучением, отдыхом» |
| 16 | Анастасия Жадобина: «Мы изначально взяли высокую планку организации сервиса и не намерены её снижать» |
| 19 | Вячеслав Духин: «Управляющая компания Богородского индустриального парка ООО «Парк Ногинск» вносит существенный вклад развитие экономики Подмосковья» |
| 20 | Богородский индустриальный парк – лучший среди частных индустриальных парков страны |
| 21 | Управляющая компания Богородского индустриального парка: вновь среди лидеров |
| 22 | Виктор Каштанов: «Смысл обучения, которое мы организуем, состоит в том, чтобы помочь ребятам найти себя на предприятиях нашего парка и не только» |
| 24 | Резиденты – о Богородском парке |
| 32 | Виктор Мелихов: «Мировой кризис как точка роста» |
| 34 | МТС: Управление жилым домом в режиме «одного окна» |
| 35 | Московский бизнес стал считать в 100 раз быстрее |
| 36 | АКРИХИН: Фармацевтическое производство, соответствующее международным стандартам |
| 40 | Антон Шеболдасов: «Постройте свой дом мечты вместе с BONOLIT» |
| 44 | АО «Московское» по племенной работе: «От доброго семени жди доброго племени!» |
| 48 | «ЗОЛОТАРЬ»: надежная компания в сфере услуг предоставления спецтехники коммунального назначения |
| 52 | Олег Карцов: «Мы будем двигаться дальше, развиваться и помогать друг другу!» |



На обложке: Олег Карцов:



ДЕНИС ЖУРАВСКИЙ: «Богородский индустриальный парк – драйвер отрасли!»

Индустриальные парки есть во всех федеральных округах России и уже в 66 субъектах федерации, а динамика прироста числа новых площадок сохранилась на уровне плюс 20% в год, что по-прежнему выше, чем в других сегментах коммерческой недвижимости и экономики в целом.

Общая территория действующих промпарков выросла до рекордных 41,6 тыс. га. По данным Ассоциации индустриальных парков России (АИП России), в стране сегодня работают 334 такие территории. Ещё в 2019 году их было только 269 единиц. Колоссальный рост прошлого года автоматически снизил ряд показателей, в том числе по заполняемости парков. Но, несмотря на небольшое снижение процента заполненности их территорий, потенциал профессиональных площадок с готовой инфраструктурой, позволяющих на порядок сократить издержки по реализации инвестпроекта, будет, видимо, только усиливаться.

И конечно, в числе индустриальных парков есть и новички, и старожилы; и передовые, и рядовые. О том, к числу которых из них относится, по его мнению, Богородский индустриальный парк, мы расспросили исполнительного директора АИП России Дениса Журавского.

– Денис Владимирович, вы по долгу службы знаете всё обо всех индустриальных парках России, но этот парк особенный: самый крупный в стране, к тому же находится он в Московской области – лидере по динамике экономического развития. Какое у вас сложилось впечатление о Богородском индустриальном парке?

– Да, Богородский парк особенный, и не столько по размерам, сколько по демонстрируемым успехам. Когда мы только создавали нашу ассоциацию, этот парк уже работал, правда, назывался он тогда «Дега Парк Ногинск». Именно его опыт лёг в основу создания лучших частных парков, существующих сегодня в России. Поэтому я полностью согласен, что это особый случай!

Второе, что я хотел бы отметить: это парк, который и сегодня фактически формирует будущее всей отрасли индустриальных парков! Его команда пошла дальше остальных коллег в плане качества сервиса для резидентов.

Здесь одними из первых в частных парках задумались о социальной инфраструктуре. Это очень важный шаг, опережающий существующий подход большинства управляющих компаний. Создание бизнес-сервиса, предоставление земли, аренды, помещений, даже помощь в строительстве сегодня для индустриальных парков – дело обычное. А в Богородском индустриальном парке сделали следующий шаг: здесь выстраивают социальную структуру.

– Каким образом?

– В развитии каждого индустриального парка наступает время, когда число резидентов и количество созданных рабочих мест влекут за собой потребность в возникновении арендного жилья, так как специалистов, важных для развития предприятий-резидентов, зачастую приглашают из других регионов. И те переезжают к месту будущей работы вместе с семьями.

Требуются также пункты питания, причём на разный вкус и кошелек. Востребованными становятся транспортные услуги, доставка сотрудников из других точек региона. Появляется необходимость размещения офисов рядом с предприятиями. На площадку приходят представители сферы услуг, в том числе из разряда спорта и фитнеса, развлечений, иногда каких-то образовательных программ. Например, в Калужской области при индустриальном парке восемь лет назад был создан центр по профподготовке рабочих. Сейчас им пользуются резиденты индустриальных парков не только Калужской области, но и Московской, Ульяновской областей. Учатся там несколько месяцев на «рабочих инженеров», и это направление очень перспективно. Я думаю, и в других парках актуально создание образовательных учреждений, тесно связанных с производством, с реальными элементами практики.

Так в индустриальном парке и рядом с ним выстраивается целая система структур, делающая производственную площадку удобной и комфортной. В наличии

на ней всех необходимых услуг есть экономический, рациональный смысл.

Если резюмировать, Богородский индустриальный парк в этом смысле идёт впереди большинства других, стремясь к максимальному комфорту для резидентов и их сотрудников для их профессионального и личностного роста, и этим продвигает и их производство. То есть является драйвером отрасли, задаёт некие стандарты. В России сегодня можно назвать всего несколько точек, где возможно увидеть воочию будущее индустриальных парков. Среди них, безусловно, Богородский индустриальный парк и некоторые другие в Москве и Подмосковье, а также в Калужской и Ульяновской областях – и в общем пока всё. Это точки роста определяют, какими станут другие индустриальные парки России через 5-10 лет.

– Как вы считаете, его лидерство сохранился и в будущем?

– По уровню и динамике развития Богородского парка можно надеяться, что он и дальше останется таким драйвером. Хотя это будет зависеть во многом и от подхода руководства Московской области. Мы знаем, что в Подмосковье существуют определённые объективные ограничения: земли почти все уже распределены и поделены. Поэтому здесь что-то прогнозировать сложно, всё будет зависеть от благоразумия и усилий руководства региона.

Но, думаю, лидер имеет все шансы остаться лидером!

Беседовала Елена Александрова



ИГОРЬ СУХИН:

*«Интерес инвесторов
к Богородскому округу
по-прежнему высок!»*

Богородский округ — один из самых привлекательных муниципалитетов для инвестиций, в том числе благодаря наличию промышленных парков, развитию промышленности и производства оборудования и других неметаллических продуктов. О том, как отразились изменения на инвестиционном климате муниципалитета в период пандемии и какие задачи поставлены перед округом сегодня, рассказал глава Богородского округа Игорь Васильевич Сухин.

– Какие предприятия в первую очередь влияют на развитие экономики округа?

– Прежде всего мы имеем в виду промышленный сектор: на него приходится треть от всего оборота организаций и 38% занятых работников. У нас работает 341 промышленное предприятие, из них 278 – малых и микропредприятий, остальные – крупные и средние. Ведущие позиции в промышленности занимают обрабатывающие производства, удельный вес которых в общем объёме отгружаемой промышленной продукции составляет почти 94%.

Богородский округ входит в тройку лучших муниципалитетов региона по объёму промышленного производства. Так, по итогам 2020 года лидерами по объёму отгрузки и налоговым отчислениям стали такие наши предприятия, как АО «Акрихин» (одна из ведущих российских фармацевтических компаний), ООО «Сетес Косметикс» (торговая марка Oriflame, всемирно известный производитель парфюмерных и косметических средств), ООО «ПЕРИ» (производитель строительных конструкций), АО «Завод «Энергокабель» (производитель кабельно-проводниковой продукции), ООО «Живые диваны» (торговая марка MOON, один из лидеров мебельного рынка России и Европы), ООО «МПЗ Богородский» (торговая марка «Окраина», производитель мясной продук-

ции), ООО «Ногинский комбинат строительных изделий» (торговая марка Estima, производство керамогранита) и другие.

Ещё одной отличительной особенностью бизнеса в Богородском округе является его направленность на развитие и продвижение местных традиций. Предприниматели будут нам помогать восстанавливать легендарные бренды. Например, окажут помощь в продвижении одного из старейших, с вековой историей, футбольных клубов Подмосковного региона «Знамя».

– Экономика округа зависит не только от крупных предприятий, но и от малого и среднего предпринимательства. Как ваша администрация взаимодействует с ними? Какую поддержку вы оказываете бизнес-сообществу? Каким сферам также отводится наиболее важная роль?

– По итогам 2020 года в Богородском округе действуют 8756 субъектов малого и среднего предпринимательства. Объём налоговых поступлений от них составил более 9 млрд рублей (треть от общего поступления налоговых отчислений организаций). Почти 35 тыс. человек занято в сфере малого предпринимательства и более 700 рабочих мест создано. Наибольшее количество организаций малого бизнеса связано со сферой услуг, торговлей, транспортом и производством.

Для поддержки социально ориентированных предпринимателей в Богородском округе установлен понижающий коэффициент к базовой ставке арендной платы за муниципальные помещения в размере 0,5. Для помощи потенциальным предпринимателям муниципалитет совместно с Ногинской торгово-промышленной палатой проводит бесплатную образовательную программу «Богородская бизнес-школа «Начни своё дело!», которая направлена на вовлечение жителей в предпринимательскую деятельность.

Участники бизнес-школы получают не только теоретические знания о предпринимательской деятельности, но и практические навыки в запуске бизнеса и в решении ключевых вопросов его дальнейшего развития. В прошлом году обучение позволило 11 участникам зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей. Пять лучших проектов по итогам обучения получили финансовую поддержку от администрации Богородского округа.

Для реализации масштабного проекта по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства два года назад в Богородском округе был открыт муниципальный офис «Мой бизнес». Сегодня в нём предоставляют более 200 государственных и муниципальных услуг по принципу одного окна для предприни-



Открытие второй очереди складского комплекса компании «FM Logistik» в Электроутрях



Открытие нового производственного корпуса филиала ООО «Хенкель Рус»

и земельные участки. Поэтому на официальном сайте округа размещаем актуальный реестр объектов муниципальной собственности, доступной для предоставления инвестору в форме продажи или аренды.

Чтобы формировать подобные предложения, проводим работу с собственниками промышленных зданий для выявления неиспользуемых объектов, которые можно предложить инвесторам. Инвестиционную привлекательность Богородского округа значительно повышают промышленные и логистические парки: терминально-логистический центр «Восточный», производственно-складской комплекс «Атлант-Парк», Богородский промышленный парк и многофункциональный парк «Успенский».

Наш округ давно и прочно вошёл в «закладки» у инвесторов. Например, в 2020 году на территорию промышленных парков нам удалось привлечь 8 новых резидентов. Богородский округ отмечен наградой министерства инвестиций, промышленности и науки «Лучший по наполняемости промышленных парков». Также для привлечения новых резидентов мы сотрудничаем с региональной Корпорацией развития и Агентством инвестиционного развития Московской области.

мателей и граждан, планирующих открыть своё дело. В 2020 году предпринимателям было оказано больше 2 тыс. услуг, большая часть из них касалась мер поддержки бизнеса.

– Какой отпечаток наложили сложности минувшего года на работу предприятий Богородского округа? Какие меры поддержки были приняты? Как происходит взаимодействие между предпринимателями и органами власти в сложившейся неблагоприятной эпидемиологической обстановке, которая влияет на работу многих организаций округа?

– Безусловно, значительное влияние на экономическую деятельность в минувшем году оказала пандемия коронавирусной инфекции. Больше всего от неё пострадали небольшие предприятия сферы услуг, непродовольственного ретейла и гостиничный бизнес. Несмотря на то, что мы отметили рост безработицы, в то же время есть и положительная динамика: в минувшем году в Богородском округе было создано свыше 2 тыс. новых рабочих мест!

Самое главное, что хотелось бы отметить: глава государства Владимир Путин, губернатор Московской области Андрей Воробьёв и областное правительство приняли все необходимые меры для поддержки отечественного, в том числе подмосковного, бизнеса. В период пандемии в Богородском округе наиболее востребованными мерами стали отсрочка по арендной плате за земельные участки и муниципальное имущество, льготные кредитные программы на поддержку занятости и возобновление деятельности, а также субсидии для предприятий пострадавших отраслей и на дезинфекцию.

Для оперативного взаимодействия и формирования бизнеса о мерах поддер-

жки в период ограничительных мер мы создали специальный оперативный штаб «Мой бизнес». В него включили представителей предприятий, торгово-промышленной палаты, Союза промышленников и предпринимателей, других организаций, а также сотрудников муниципальной офиса «Мой бизнес».

– Привлечение инвестиций является важной задачей для любого муниципалитета. Скажите, как вы привлекаете инвесторов?

– Хочется отметить, что в основе нашей работы лежит комплексный процесс, формирующий полноценную кампанию. Прежде всего мы определяем доступные инвестиционные площадки для потенциальных проектов – это могут быть как объекты капитального строительства, так

– Сектор агропромышленного комплекса даёт возможность не только удовлетворить нужды потребителей региона, но и раскрыть потенциальные экспортные возможности. Какие инструменты используются для этого в Богородском округе?

– Наши фермеры активно участвуют в разнообразных конкурсах, проводимых министерством сельского хозяйства и продовольствия по отбору проектов на



Производственный процесс в компании «Roto Frank»



Процесс производства детского питания
компании «Фармалакт»



Процесс производства детского питания
компании «Фармалакт»

получение грантовой поддержки. Пять фермеров в минувшем году защитили свои проекты на общую сумму свыше 30 млн рублей. Работа в этом направлении продолжается.

Фермерство в Богородском округе имеет поддержку и в виде субсидий. Всего в 2020 году предприятия агропромышленного комплекса получили субсидии из федерального и областного бюджетов на сумму больше 120 млн рублей.

Вводим в оборот земли сельскохозяйственного назначения, которые ранее не использовались. Так, в минувшем году собственниками было введено в оборот 365 гектаров, а всего с 2015 года – более 6 тыс. га. Причём доля использования пашни выросла с 56 до 88%.

– В Богородском округе большая доля рынка отведена малому и среднему бизне-

су. Какие меры поддержки предусмотрены в настоящее время?

– При активном взаимодействии с Ногинской торгово-промышленной палатой проводим тематические образовательные семинары по различным вопросам ведения бизнеса, взаимодействия с контрольно-надзорными органами, государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, по вопросам землепользования, а также совместные рабочие встречи с бизнес-сообществом.

Финансовую поддержку за счёт средств бюджета предоставляем для компенсации затрат на приобретение оборудования, на ведение социального предпринимательства, на поддержку начинающих предпринимателей, а также в виде авансового платежа по договору лизинга оборудования. В текущем году в бюджете Богородс-

кого округа на поддержку малого и среднего предпринимательства заложено чуть менее 5,5 млн рублей.

Имущественную поддержку оказываем в форме предоставления в аренду помещений и земельных участков, находящихся в муниципальной собственности.

– Экономика вашего округа имеет социальную направленность, однако это подразумевает и большие вложения. Каким образом удаётся сохранить баланс между развитием экономики и поддержкой социальной сферы?

– Поддержка социальной сферы – один из самых эффективных методов развития экономики. Ведь чем лучше живут люди, тем более весомый вклад они могут внести в бюджет округа. Потому социально ориентированная экономика всегда окупает свои вложения, какими бы большими они ни были: эффект от таких вложений позитивно влияет на население, а жители, в свою очередь, определяют потенциал развития нашей экономики.

В 2020 году бюджет Богородского округа сохранил социальную направленность: почти две трети (свыше 6 млрд рублей) составили расходы на образование, культуру, физкультуру и спорт, социальное обеспечение населения и переселение граждан из аварийного жилого фонда.

Кстати говоря, в период пандемии коронавируса наши индустриальные парки первыми выполнили свою социальную миссию: активно помогли медикам, социально незащищённым слоям населения, поощряли волонтеров. В этом я вижу некую закономерность.

– Скажите, какие у вас есть планы на этот год?

– Конечно, важной для нас остаётся работа с последствиями пандемии не только для населения, но и для деловой среды. Мы продолжим работать как с крупным, так и малым бизнесом в целях реализации экономического потенциала округа. Планы на год у нас существенные: завершить реконструкцию Центральной площади, благоустройство набережной в городе Ногинске, продолжить капитальный ремонт объектов образования и социальной сферы. Самое главное – это двигаться вперёд, никогда не останавливаться, какие бы трудности перед нами ни появлялись.

Ведь все вместе – администрация округа, бизнес-сообщество, общественные организации, жители – при поддержке губернатора и правительства Московской области мы сможем решить любые сложные вопросы!



МАРИЯ ЕФРЕМОВА,
исполнительный директор Союза «Ногинская
торгово-промышленная палата»:

*«Бизнес-сообщество
Ногинска сформировано
при активном участии
нашей палаты»*

Наши современники, если они не профессиональные историки, часто полагают, что в нашей стране такое объединение бизнеса, как торгово-промышленная палата, – порождение последних, постсоветских десятилетий. И очень удивятся, узнав, что идея ТПП в России уже более 180 лет! Правда, до революции схожие функции были возложены на биржевой комитет, основанный в 1839 году. Кстати, современная Торгово-промышленная палата РФ расположена в здании бывшего Московского биржевого комитета на Ильинке. А собственно торгово-промышленные палаты впервые были созданы постановлением Временного правительства 6 октября 1917 года. Потом, в разные периоды российской истории, идею деятельности торгово-промышленных палат считали целесообразной самые разные правители и правительства. Так, 28 марта 1919 года Верховный правитель адмирал Колчак утвердил Постановление Совета министров Российской Республики «О временных торгово-промышленных палатах». А Всесоюзная торговая палата была создана 28 мая 1932 года и просуществовала до 1972-го, когда была преобразована в Торгово-промышленную палату СССР. 19 октября 1991 года состоялся учредительный съезд Торгово-промышленной палаты РСФСР. В рамках новой системы предполагались самостоятельность региональных палат, добровольность членства и возможность делегирования региональными палатами некоторых функций в национальную ТПП. После распада Советского Союза ТПП РФ стала правопреемницей ТПП СССР. Так что самые маститые региональные торгово-промышленные палаты нового времени в 2021 году справляют 30-летние юбилеи. Всего в России сегодня 178 таких союзов, но каждая без исключения ТПП уникальна, как уникален регион, где она создана. Об особенностях Ногинской торгово-промышленной палаты мы расспросили её исполнительного директора Марию Ефремову.



– Какие отделы работают в Ногинской ТПП и какие вопросы они помогают решать предпринимателям?

– Основные направления, которыми занимается наша палата: сертификация, товарная экспертиза, консультирование предпринимателей по самому широкому спектру вопросов, в том числе по № 719-ФЗ, по получению субсидий. В экспертном отделе под руководством Натальи Юрьевны Каталкиной, эксперта с высочайшим уровнем квалификации, трудятся ещё три специалиста.

Одной из востребованных услуг является тестирование иностранных граждан: наши специалисты принимают экзамены на патент, гражданство и вид на жительство.

Директор Союза «Ногинская торгово-промышленная палата» Магомед Алиханович Сакалов, являясь руководителем общественной приёмной уполномоченного по защите прав предпринимателей Московской области в Богородском городском округе, активно ведёт работу по защите законных интересов и прав предпринимателей.

Мы постоянно информируем наше предпринимательское сообщество обо всех изменениях в законодательстве, о

новых постановлениях и правовых актах. Помогаем выстраивать диалог между бизнесом и контрольно-надзорными органами, организуя онлайн-конференции и круглые столы: представители власти отвечают на часто возникающие вопросы. Также предприниматели обращаются к нам с вопросами о помощи при проведении проверок. На постоянной основе мы проводим массу образовательных мероприятий для бизнеса: организуем обучающие курсы, круглые столы, семинары и другие события, направленные на повышение общего уровня грамотности и культуры в предпринимательской среде города. Стараемся всячески содействовать развитию бизнеса.

В ходе проведения оптимизации работы местных СМИ издание, которое существовало и знакомо каждому жителю уже много лет, находилось под угрозой закрытия. Наш руководитель решил поддержать «Волхонку» и не допустить этого, и теперь у нашей палаты есть своя газета, которая стала своеобразным «рупором» местного предпринимательского сообщества и пишет об актуальных вопросах на бизнес-тематику. Она выходит уже два года тиражом в три тысячи экземпляров,





распространяется по организациям и торговым центрам города бесплатно и приобрела своих поклонников. Сейчас работу над газетой ведут Ирина Петленкова и Татьяна Лежнева, опытные журналисты.

Кроме отделов, входящих в состав палаты, у нас есть предприятия-партнёры, работающие с нами по договорам, они находятся с нами в одном здании и составляют единый комплекс. Среди них – аккредитованная бухгалтерская фирма, где работают специалисты, оказывающие бизнесу услуги по аутсорсингу, что позволяет не держать свой штат бухгалтерии. Адвокат, имеющий огромный опыт и высокую квалификацию, занимается вопросами медиации. Также мы пригласили к сотрудничеству Ногинский политехнический институт для разработки и аккредитации новых программ и предоставления дополнительного образования нашим членам и их сотрудникам. Думаю, это будет очень интересно.

Новое приоритетное направление – экспертизы: дорожная, строительная, оценка ущерба и кадастровой стоимости. Этим комплексом услуг будет заниматься наше новое подразделение.

– Конечно, всё это возможно в том числе и благодаря квалификации сотрудников ТПП?

– Коллектив ТПП мы выстраивали с любовью, исходя из единых целей и стремлений. За четыре года коллектив менялся, но сейчас он стабилен и состоит из серьёзных специалистов, знатоков своего дела, каждый из сотрудников болеет своим делом и выполняет работу с полной отдачей.

Директор Союза «Ногинская торговая промышленная палата» Магомед Алиханович Сакалов является авторитетным и опытным лидером нашей команды и бизнес-сообщества города. Имея высокие принципы и моральные ценности, служит примером для каждого сотрудника. К его мнению прислушиваются представители и крупного, и малого бизнеса, он имеет отличный контакт с администрацией города.

Вера Прасол пришла в палату со своим проектом «Бизнес-среда» – сообществом предпринимателей. Оно, как молодой организм, постоянно растёт, развивается. Возникают новые запросы и идеи, на которые мы оперативно реагируем. Такое

взаимодействие с бизнес-средой города поистине уникально и служит на пользу обеим сторонам. Это своеобразное сформированное окружение для лидеров и владельцев бизнеса, куда можно прийти со своими проблемами за советом, разделить победы с единомышленниками.

И конечно, нельзя не сказать про нашего секретаря, опытного организатора и энтузиаста Татьяну Сакун: она настоящая душа нашего коллектива. Всегда найдёт нужное слово или шутку, чтобы разрядить обстановку. Именно она активно взаимодействует с членскими организациями.

За последние годы у нас появилось много экспертов федерального уровня, которые значительно повышают уровень нашего сообщества. Хотелось бы назвать нашего большого друга Елену Еву Гольцас, Катю Каневу, Татьяну Чекодаеву – это специалисты высокого класса.

Наша палата растёт и развивается, клиентов становится больше, поэтому мы сегодня в поиске сотрудников, схожих с нами по духу и готовых учиться, развиваться, расти и разделять наши ценности.

– Какие крупные проекты, проводимые ТПП, вы хотели бы отметить?

– Есть проекты, ставшие нашими визитными карточками. И наверное, главный из них – «Меркурон», ежегодная премия за успехи в области предпринимательства, огромный праздник, который мы в 2021 году провели на Богородской земле уже в пятый раз. В этом году в премии приняло участие более 80 организаций. Было заявлено семь номинаций, победители которых получили сертификаты на денежные призы. Мы провели большую выставку и организовали фуршетно-выставочную зону. Во всех наших проектах мы стараемся максимально продвигать местный бизнес и знакомить с ним жителей города. Будь то крупное производство или магазин цветов.





Несмотря на все ограничения, мы нашли возможность провести «Меркурон» и в 2020 году. Победителей нашего муниципального этапа мы номинируем на национальную премию в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» ТПП РФ. И наши организации добиваются очень высоких результатов. В прошлом году ООО «Профи Менеджер» победило в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере инновационной деятельности». А наше местное производство ООО «Аквикомп» стало лауреатом. В этом году лауреатом национальной премии также стала наша компания «Айти-Баланс». Для небольшой молодой муниципальной палаты это очень достойный результат.

Ещё одно крупное мероприятие, приуроченное ко Дню предпринимателя, – весенний благотворительный Бал цветов. На нём можно не только приятно пообщаться и вдоволь потанцевать, но и продемонстрировать свои лучшие качества, выступив благотворителями. Мы совместно со службами соцзащиты находим детей, нуждающихся в адресной помощи. В этом году мы в результате этой акции оплатили мальчику реабилитацию, а девочке купили инвалидное кресло. Подобные мероприятия очень важны для этих детей и их семей, а предприниматели имеют возможность отлично провести свободное время и приобщиться к чему-то доброму и важному. У нас большая дружба с Союзом промышленников и предпринимателей, городской администрацией, и подобные мероприятия мы проводим совместно.

Сегодня у нас закладывается новая традиция. На День города в этом году уже во второй раз мы проведём фестиваль «Торговый город». Это будет день открытых дверей для предприятий нашего любимого города: горожане смогут зайти к организациям-участникам познакомиться и узнать, что за компании, какие торговые точки работают рядом, какие услуги они

могут получить в Ногинске. В акции примут участие кафе и рестораны, развлекательные и спортивные центры, магазины и предприятия. Организации готовятся к квесту, придумывают для жителей задания, которые могли бы ближе познакомиться гостей с их деятельностью. Пройдя испытание, горожане собирают очки. В конце праздника мы подведём итоги и наградим победителей.

Кроме массовых, практикуем ещё и адресные платные мероприятия, например, запустили проект «Наставничество» совместно с Центром предпринимательства Москвы. В результате десять пар «наставник – ученик» будут работать вместе на протяжении девяти месяцев. Мы проводим семинары, конференции, совместные завтраки и т. д.

Ещё один проект, который мы реализуем совместно с администрацией города, называется «Начни своё дело». Он нацелен на тех, кто только собирается открывать своё дело. Чтобы помочь начи-

нающим предпринимателям разобраться в основах ведения бизнеса и уберечь от большинства типичных ошибок, мы разработали специальную программу, пройдя которую участники могут составить и защитить бизнес-план.

Ногинская ТПП проводит большую работу по профориентации для школьников и студентов.

Мы всегда рады нашим предпринимателям и с удовольствием приглашаем их в наши стены для проведения различных мероприятий.

– Если говорить о Ногинске в целом: под влиянием каких факторов тут формировалось бизнес-сообщество?

– Ногинск в этом смысле – очень интересная территория! Во-первых, у нас три огромных технопарка: Богородский, Успенский и «Атлант». Там расположены огромные промышленные предприятия федерального масштаба. Кроме них, есть площадки поменьше, расположенные на территориях фабрик и заводов.

Ногинск всегда был промышленным городом. И он очень привлекает инвесторов: в округ часто приезжают по этим вопросам иностранные делегации. Скажем, сейчас ведутся переговоры с Минским тракторным заводом.

Мы стараемся наладить информирование резидентов индустриальных парков об изменении законодательства, возим на экскурсии в технопарки заинтересованных предпринимателей из других регионов.

Так что бизнес-сообщество Ногинска сформировано и продолжает формироваться при активном участии нашей ТПП. И у него, безусловно, огромные перспективы!

Подготовила Елена Александрова





«Наш парк должен не только быть местом, удобным для работы, но и обеспечивать комфортную среду обитания, связанную с жильём, обучением, отдыхом»

Богородский индустриальный парк – крупнейший частный парк в России, который на сегодняшний день обладает всем набором промышленной инфраструктуры, позволяющим вести бизнес. На его территории на данный момент успешно работают 43 предприятия, среди которых – немецкие, французские, японские, шведские и российские компании. О том, как развивается парк и о планах на будущее рассказал генеральный директор управляющей компании ООО «Парк Ногинск» Олег Карцов.

– Скажите, сколько резидентов насчитывает его территория сегодня? Ожидает ли парк новые проекты по сотрудничеству в ближайшее время?

– Наш парк развивается последовательно и логично, несмотря на пандемию. Он по-прежнему является индустриальным: новые резиденты представляют собой фабрики и заводы. В 2020 году мы закончили строительство производственного комплекса компании «Доктор Тайсс». Также построен производственный комплекс бельгийской компании «Соудал», выпускающей строительные смеси и клеевые основы, но его запуск задерживается из-за сложностей в связи с пандемией. Также мы рады сообщить о том, что в полном объёме запущена в работу Мамонтовская сыроварня, построенная по гранту губернатора Московской области. Ещё две компании заключили с нами предварительные договоры на размещение.

Вместе с тем мы понимаем, что выходим на новый этап развития. Это связано как с внешними факторами, такими как ввод кольцевой автодороги, строительство высокоскоростной магистрали, которая проходит недалеко от нас, так и с внутренними: меняются структура и внешнее взаимодействие на промышленной территории.

Общее количество людей, работающих в парке, увеличивается с приходом новых резидентов. Мы смотрим в будущее уверенно, но и с настороженностью, ведь нам приходится ощущать себя в новой системе координат из-за перемены обстановки, связанной с пандемией. Приход к нам компаний с иностранным капиталом сопряжён сегодня с определёнными сложностями. К счастью, на мой взгляд, на бизнесе это пока не так сильно отражается.

Богородский городской округ – один из основных промышленных округов, здесь четыре мощных парка. И мы пришли к тому, чтобы объединять наши усилия для совместного решения задач Подмосковья. Власти Московской области нам очень помогают, за что мы благодарны всем, начиная от губернатора и заканчивая профильными министерствами и ведомствами.

Мы надеемся, что на нашей территории будет серьёзно представлен пищевой кластер. Сегодня его флагманами являются «Хлебпром» и «Фармалакт», также туда вошла запущенная в 2020 году Мамон-





товская сыроварня, в планах – открытие производств компании «Солина».

– Одной из ваших целей является привлечение инвестиций. Насколько парк успешно справляется со своей задачей? Какова значимость парка для российского рынка, помимо привлечения инвестиций?

– Инвестиции приносят наши резиденты. Например, компания «Соудал» инвестировала 50-60 млн евро. При этом все наши компании вкладываются не только в производство, но и в инфраструктуру и развитие. В целом мы больше внимания планируем уделять социальной сфере. Наш парк должен не только быть удобным местом для работы, но и обеспечивать

комфортную среду обитания, связанную с жильём, обучением, отдыхом. Эти вопросы мы решаем совместно с властями Богородского городского округа, находясь в поисках новых схем взаимодействия между промышленностью и административными органами.

– Ваши резиденты – это крупные компании, в том числе и зарубежные, которые завоевали популярность на российском рынке как в сегменте B2C, так и в сегменте B2B. Какие компании могут стать вашими резидентами и какие преимущества они получают?

– Мы – официально зарегистрированный промышленный парк, имеем сертификат

министерства промышленности и торговли и обладаем всеми преференциями и субсидиями федерального и регионального уровней. Размещаться в парке для резидентов сегодня не только выгодно, но и почётно: у нас «понимающая» инфраструктура и система обеспечения условий жизни. Все предприятия самостоятельны в своих решениях, а мы отвечаем за их бесперебойную работу. В этом и состоит смысл индустриального парка. Мы, как управляющая компания, несём полную ответственность за комфорт наших резидентов.

– В период пандемии резиденты парка провели много благотворительных и социально направленных мероприятий. Ска-





жите, осталось ли это доброй традицией? Какую социальную помощь оказывают резиденты на сегодняшний день?

– У нас не было необходимости к чему-то призывать, наши предприятия и сами подошли к своей работе в период пандемии очень ответственно. Все они содействовали открытию «ковидных» центров в Богородском городском округе, оказанию помощи непосредственно больницам, причём не только муниципального, но и регионального значения. Здесь я особенно бы отметил профильные компании, близкие к сфере здравоохранения, такие как Cetes Cosmetics, Dr.Theiss, WILO. За первые четыре месяца пандемии наши предприятия оказали содействие горо-

ду в общей сложности на сумму 2,5 млн рублей, а дальше уже осуществлялась помощь в виде предоставления своей продукции. Всё это происходило без какого-либо давления со стороны.

Сегодня всё так же продолжают соблюдаться меры предосторожности, в целом все ведут себя аккуратно и спокойно. Сотрудники хорошо восприняли прививочную кампанию, которую мы организовали и на территории парка: все желающие у нас смогли вакцинироваться. Невзирая ни на какие политические флуктуации, европейский бизнес показал своё хорошее отношение к нам и нашей стране: решения принимались с уважением к Российской Федерации.

– Какие планы есть у парка на ближайшую и долгосрочную перспективу?

– Если бизнес и дальше будет таким же ответственным, а внешние обстоятельства – спокойными, то мы будем последовательно идти вперёд, невзирая ни на что, развиваясь и дальше в русле индустрии. Сейчас в парке 400 га территории, недавно мы присоединили порядка 75 га новой земли.

Эпидемиологическая обстановка в Европе, конечно, влияет на работу европейских компаний на территории нашей страны. К примеру, именно это послужило причиной того, что компания «Соудал» до сих пор не запустила производство. Но все остальные наши предприятия успешно работают.





АНАСТАСИЯ ЖАДОБИНА:

«Мы изначально взяли высокую планку организации сервиса и не намерены её снижать»

DEGA – компания, входящая в швейцарский холдинг Dega Group и оказывающая полный комплекс услуг в сфере промышленного девелопмента. Более 15 лет она сопровождает клиентов на всех этапах реализации проекта, от подбора земельного участка до ввода объекта в эксплуатацию, предлагая клиенту полностью интегрированный пакет услуг с последующим управлением.

Богородский индустриальный парк / Dega Park Bogorodsk сегодня является наиболее известным и успешным проектом компании DEGA. Это крупнейшая частная промышленная зона России, постоянно развивающаяся и привлекающая инвесторов, в том числе зарубежных, высоким уровнем сервиса и наличием автономной инфраструктуры. С генеральным директором компании DEGA Анастасией Жадобиной мы побеседовали о прошлом, настоящем и будущем Богородского индустриального парка.

– Анастасия Сергеевна, при основании Богородский индустриальный парк был ориентирован на немецких производителей: его первыми резидентами стали именно немецкие компании, такие как Hubner, Peri, Roto Frank, Festool, Metro, Meffert, Quick-mix. Это как-то сказалось на особенностях развития вашего индустриального парка?

– Конечно: учитывая то, что немецкому бизнесу свойственны организованность, педантичность и порядок, мы изначально взяли высокую планку организации сервиса и не намерены её снижать.

– Взаимодействуете ли вы с органами власти?

– Мы сотрудничаем с руководством Московской области, тесно взаимодействуем с представителями администрации Богородского городского округа.

Развитие парка, привлечение новых компаний – это ещё и приток инвестиций в регион, создание новых рабочих мест, рост уровня занятости и качества жизни населения, в чём мы с руководством округа обоюдно заинтересованы. Во время посещения Богородского округа делегациями, иностранными гостями мы проводим по парку обзорные экскурсии для демонстрации экономического потенциала региона. В апреле этого года парк посетила делегация дипломатов Посольства Объединённых Арабских Эмиратов в РФ. В качестве примера действующего производства дипломатам показали один из цехов компании Cetes Cosmetics. Уровень технологической оснащённости и организации парка был гостями высоко оценён. На примере компании АО «БВТ Барьер Рус» мы с Эдуардом Потаповым, первым заместителем

главы Богородского городского округа, продемонстрировали возможности парка вице-президенту ТПП РФ Дмитрию Курочкину во время его рабочей поездки с целью обсуждения вопросов взаимодействия торгово-промышленных палат с администрацией округа по поддержке инвестиционных проектов промышленных предприятий.

– В торжественной церемонии запуска движения по Центральной кольцевой автомобильной дороге (ЦКАД), прошедшей 8 июля, принял участие президент России Владимир Путин. Эта очень важная для экономики и людей дорога, благодаря которой перенаправлены транспортные потоки, проходящие через подмосковные города. А как её окончательный ввод в эксплуатацию отразился на ситуации в Богородском индустриальном парке?





– После анонсирования открытия ЦКАД увеличилось количество обращений на размещение логистических комплексов, складских объектов.

И это неудивительно, если учитывать уже имеющуюся развитую транспортную сеть, близость к Москве – крупнейшему рынку сбыта, финансовому и транспортному центру – и начавшееся строительство проходящей вдоль южной границы парка скоростной трассы М12 Москва – Казань. Причём, согласно недавнему заявлению Владимира Путина, трасса М12 должна быть продлена до Екатеринбурга и достроена до 2024 года, что позволит обеспечить скоростное движение автотранспорта через всю европейскую часть от Балтики до Урала. Естественно, и без того удачное месторасположение нашего парка становится ещё привлекательнее с точки зрения логистики. Выбор удачной локализации проекта является одним из определяющих факторов успешного ведения бизнеса, позволяя сократить расходы и сэкономить время в дальнейшем. Именно поэтому одна из крупнейших международных торговых компаний мира с более чем 2200 торговыми центрами в 31 стране METRO Group выбрала наш парк под размещение своего главного логистического центра, осуществляющего товарообеспечение всех торговых подразделений компании в стране.

Хотелось бы уточнить, что мы предлагаем землю под размещение бизнес-проектов не только на территории индустриального парка, но и на отдельных обособленных площадках. В активе компании DEGA множество земельных участков под размещение объектов любого

типа и выгодное географическое положение в восточной части Подмосковья – это отличительная особенность всех участков. С 2021 года наша компания начала реализацию земли под строительство коттеджных и дачных посёлков.

– Сколько времени обычно требуется для совершения сделки между вашей компанией и потенциальным резидентом?

– Любая подобная сделка требует достаточно длительного времени. Выбор площадки – это первый и важнейший шаг в начале пути по реализации бизнес-проекта. Прежде чем остановить свой выбор на понравившемся участке, клиенты должны посмотреть и обдумать все возможные варианты. Часто клиенты возвращаются к нам только через полгода-год с

момента первого посещения парка. Очень редко решение принимается молниеносно, как в магазине: «увидел – купил», хотя и такое бывает. Например, новым резидентом парка стала транспортная компания Dentro, с которой договор был подписан через две недели после первого приезда её представителей в парк. А вот сделка с компанией YOUSEEL длилась больше года. YOUSEEL, крупнейший в СНГ производитель оборудования для функциональных и силовых тренировок, стал новым резидентом парка в конце 2020 года. Как мы помним, 2020 год был весьма запоминающимся для всех и внёс свои коррективы в бизнес. Из-за дистанционной работы увеличились сроки оформления документов – и сделка существенно затянулась.



– Богородский индустриальный парк уже сейчас обладает территорией, почти в пять раз превышающей территорию Ватикана и почти вдвое – Монако. А какие его части сейчас наиболее динамично развиваются?

– В настоящее время развитие восточной части парка является для нас первостепенным. Восточное Подмосковье, в частности Горьковское направление, на сегодняшний день очень востребовано среди инвесторов. Площадь перспективной территории парка составляет почти 70 га, и часть земли уже забронирована новыми компаниями. Первым проектом, разместившемся на новой территории, стала российская компания SAGA Technologies, являющаяся одним из ведущих производителей и поставщиков оборудования и ИТ-решений в области систем самообслуживания в России и странах СНГ.

– В связи с расширением границ парка, наверное, встал вопрос об обеспечении новых территорий инженерными коммуникациями?

– Так как мы предоставляем инвесторам современные площадки, подготовленные к размещению производственных объектов и развитию бизнеса, и в связи с расширением границ парка вопрос увеличения объёмов инженерных ресурсов действительно сейчас выходит для нас на первый план. В частности, мы рассматриваем вариант строительства второго энергоцентра на новой территории, который в дальнейшем позволит нам обеспечить вторую категорию надёжности электроснабжения, что является необходимым для некоторых производств. Мы работаем не только над развитием новой территории, но и над усовершенствованием инфраструктуры на существующей, так сказать, старой территории. Наши резиденты, как и мы, развиваются, расширяют свои производства и обращаются за увеличением имеющихся мощностей, в связи с чем ведётся работа над расширением функционирующего в парке теплового центра.

Подготовила Елена Александрова



Заместитель председателя правительства Московской области **Вячеслав Духин**: «Управляющая компания Богородского индустриального парка ООО «Парк Ногинск» вносит существенный вклад в развитие экономики Подмосковья»

Богородский индустриальный парк начал свою реализацию с 2004 года. Управляющей компанией ООО «Парк Ногинск» были созданы все условия для размещения резидентов. Парк полностью обеспечен инженерной инфраструктурой.

В 2018 году территория в 83,6 га была полностью заполнена и парк получил подтверждение соответствия критериям к индустриальным паркам в Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации.

В 2020 году приказом министра инвестиций, промышленности и науки Московской области от 30.12.2020 г. № 198 «Об оценке эффективности деятельности управляющих компаний многофункциональных индустриальных парков и промышленных технопарков Московской области» управляющей компании Богородского индустриального парка ООО «Парк Ногинск» присвоена высшая категория.

В сложной эпидемиологической ситуации резиденты индустриального парка не прекращали свою деятельность и перепрофилировали производства для выпуска необходимых средств защиты. В частности, резидентом индустриального парка «Сетес Косметикс» (Oriflame) начат выпуск дезинфицирующих средств, жидкого мыла и другой пенно-моющей продукции, а также осуществляется передача на безвозмездной основе указанных средств Богородскому городскому округу.

Ежегодно управляющая компания ООО «Парк Ногинск» привлекает на территорию парка новых резидентов, увеличивая создание новых рабочих мест и рост налоговых поступлений в бюджетную систему.

Таким образом, ООО «Парк Ногинск» ежегодно вносит существенный вклад в развитие экономики и инвестиционной привлекательности Подмосковья.





БОГОРОДСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК – лучший среди частных индустриальных парков страны

Рейтинги инвестиционной привлекательности в России уже стали привычным инструментом отслеживания экономической ситуации в пределах тех или иных территорий: эксперты составляют подобные рейтинги для регионов, городов, а также для особых экономических зон и индустриальных парков. Рейтинги последней категории содержат ключевые данные о динамике развития организованных промышленных территорий для размещения производств различной отраслевой направленности. Неудивительно, что и власти регионов, и руководство ОЭЗ и индустриальных парков пристально следят за результатами ежегодных рейтингов: для них это не только и не столько вопрос престижа, сколько ещё один объективный инструмент отслеживания динамики происходящих на контролируемых территориях глобальных процессов.

В мае этого года аналитический центр «Эксперт» представил V рейтинг инвестиционной привлекательности ОЭЗ и индустриальных парков России по итогам 2020 года.

Среди 117 площадок России Богородский индустриальный парк занял третью строку рейтинга, уступив государственным особым экономическим зонам ОЭЗ «Технополис «Москва» и ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург», и стал лучшим среди частных индустриальных парков России.

Привлекательность индустриальной площадки для потенциального инвестора оценивалась по совокупности критериев: это уровень клиентоориентированности менеджмента площадки и степень её инвестиционного потенциала.

В 2020 году эффективность деятельно-

сти управляющей компании ООО «Парк Ногинск» была высоко оценена, приказом Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области УК присвоена высшая категория.

Инвестиционный потенциал оценивается по расположению территории промышленной площадки, её базированию относительно основных транспортных коридоров, а также доступности для резидентов потребительских рынков. Удачное месторасположение Богородского индустриального парка, расположенного вдоль трассы М7 «Волга», с каждым годом становится всё привлекательнее с точки зрения логистики. В 2020 году состоялось открытие 3 и 4-го пусковых комплексов ЦКАД, проходящей в 9 км от парка. В 2021-м началось строительство скорост-

ной трассы М12 Москва – Казань, которая пройдёт вдоль южной границы парка и станет частью транспортного коридора Европа – Западный Китай.

При основании Богородского индустриального парка изначально было подобрано выгодное месторасположение и взята высокая планка организации сервиса, так как первыми резидентами стали немецкие компании, для которых характерны организованность, педантичность и порядок. До сих пор парк постоянно развивается, расширяет спектр своих услуг и остаётся крупнейшим частным индустриальным парком России. Продолжаются строительство новых площадей, привлечение новых резидентов, что подтверждается достойной оценкой аналитического центра «Эксперт».

Управляющая компания Богородского индустриального парка ВНОВЬ СРЕДИ ЛИДЕРОВ

По итогам работы за 2020 год при оценке эффективности высшую категорию присвоили управляющим компаниям 11 индустриальных парков и четырёх промышленных технопарков Подмосковья. Напомним, что на сегодняшний день в Московской области расположено 59 индустриальных парков.

Среди получивших наибольшее количество баллов и занявших лидирующие позиции вновь названа компания ООО «Парк Ногинск». Высшая категория управляющей компании Богородского индустриального парка ООО «Парк Ногинск» присвоена приказом Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области «Об оценке деятельности управляющих компаний индустриальных парков МО».

«Отмеченные высшей категорией управляющие компании традиционно занимают лидирующие позиции в рейтинге эффективности. Это подтверждает про-

фессионализм в управлении инвестиционными площадками и высокое качество предоставляемых резидентам услуг», – подчеркнула министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Оценка эффективности деятельности управляющих компаний дала возможность проанализировать, оценить эффективность и профессионализм управления парком, выявить его сильные и слабые стороны.

«Московская область – территория активного экономического развития. Оценка деятельности управляющих компаний

индустриальных парков просто необходима для слаженной работы правительства и индустриальных парков: нам важно понимать, какие механизмы работают, какие меры поддержки необходимо ещё предоставить их резидентам. Но не только им: с этого года вводятся новые меры поддержки и для самих управляющих компаний. Хочу поблагодарить наших лидеров! Вы лучшие и вы работаете в Подмосковье! Будем двигаться вперёд, улучшать условия, расширять возможности! У нас с вами большие планы по развитию инвестиционных площадок», – сказала Екатерина Анатольевна.



A portrait of Viktor Kashanov, a middle-aged man with glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a patterned tie. He is seated, with his hands clasped in his lap. Behind him is a red flag with a coat of arms and light-colored curtains.

ВИКТОР КАШТАНОВ:

«Смысл обучения, которое мы организуем, состоит в том, чтобы помочь ребятам найти себя на предприятиях нашего парка и не только»

Богородский политехнический институт является партнёром Богородского индустриального парка по подготовке, обучению и переобучению профессиональных кадров, а также занимается дополнительным образованием учащихся средних школ по перспективным научно-техническим направлениям. О том, кого и чему учит институт, а также о том, какие планы он строит на ближайшие годы, рассказал ректор Богородского политехнического института Виктор Владимирович Каштанов.

– Сегодня в институте созданы кафедры по высшему и дополнительному профессиональному образованию. Получив лицензию в конце 2019 года, мы попали в условия пандемии и осуществить всё, что планировали, не смогли. Однако мы заключили договор с вузом (Институт деловой карьеры), а также с Юридическим колледжем и Колледжем бизнеса и информатики. Сегодня наш институт имеет возможность автономно взаимодействовать с центром переподготовки по 150 рабочим профессиям.

Мы тесно сотрудничаем с Богородским парком, с Управлением образования, а также имеем перспективу взаимодействия с Высшей школой экономики по программам МВА. Под нашим кураторством Богородский политехнический институт проводит обучение совместно

с Московским центром переподготовки в виде выездных практических занятий на территории парка. Обучение проходят преимущественно сотрудники Богородского политехнического института.

У нас сегодня готовы программы научно-практических конференций по востребованной теме экономической безопасности. Как только завершится пандемия, планируем развернуть эту работу. Также в наших планах – получить лицензию на высшее образование.

Смысл обучения, которое мы организуем, состоит в том, чтобы помочь ребятам найти себя на предприятиях нашего парка и не только. Часто молодые люди после такого обучения заряжаются желанием освоить рабочую профессию. Сегодняшние школьники после окончания девятого

класса задумываются о том, чтобы сначала получить среднее профессиональное образование, а потом уже планировать высшее. Здесь мы видим свою задачу в том, чтобы предоставить возможность разобраться и понять личную перспективу в процессе дальнейшего обучения. Стоимость обучения у нас достаточно конкурентоспособная: один семестр будет стоить 28 тыс. рублей.

Безусловно, парк является передовой площадкой для получения практических знаний. На крупных предприятиях парка есть свои кафедры, где специалисты компаний обучают профессиям по своему профилю. Студенты в этом случае получают не только теоретические знания, но и практический опыт непосредственно на производстве.





Впервые продукция под маркой «БАРЬЕР» выпущена на рынок в России в 1993 году. Водопроводная вода в то время была грязной, поэтому спрос на фильтры для воды рос стремительно. В 1995 году на базе ракетно-космической корпорации «Энергия» развернулось первое масштабное производство фильтров-кувшинов и сменных кассет «БАРЬЕР». В 2007-м совместно с РАН на базе Института общей и неорганической химии был открыт научно-исследовательский центр «БАРЬЕР». Лучшие умы страны сосредоточились на поиске уникальных решений, позволяющих сделать любую воду максимально чистой, вкусной и полезной.

А 2017 год ознаменовался строительством и вводом в эксплуатацию собственного современного производственного комплекса в Богородском индустриальном парке.

Сегодня «БАРЬЕР» входит в топ-5 ведущих мировых игроков рынка в области очистки воды, является маркой № 1 в России с долей рынка более 40% и имеет десятки патентов на уникальные технологические разработки.

С компанией сотрудничает около 500 партнёров и дистрибьюторов. Фильтры «БАРЬЕР» продаются в России от Калининграда до Сахалина, а также в СНГ, США, странах Европы, Центральной Америки, Юго-Восточной Азии.

Мы задали несколько вопросов Александру Зайцеву, руководителю ПСК АО «БВТ БАРЬЕР РУС».

– Александр, как давно ваша компания работает на территории Богородского индустриального парка?

– Компания ЗАО «МЕТТЭМ-Технологии» (в настоящее время переименована в АО «БВТ БАРЬЕР РУС») стала резидентом Богородского индустриального парка в феврале 2011 года, купив земельный участок на территории технопарка для строительства производственно-складского комплекса.

– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского индустриального парка?

– Существенными факторами, имеющими значение для выбора из рассматриваемых вариантов земельных участков, стали полная готовность инфраструктуры технопарка к обеспечению строительства и эксплуатации построенного объекта, обеспеченность необходимыми энер-



горесурсами, близкое расположение к транспортным магистралям, обслуживаемая сеть дорог технопарка.

Немаловажное значение имели и готовность акционеров и персонала ООО «Парк Ногинск» и ООО «НТЦ» к конструктивному диалогу по возникающим

вопросам, открытость и следование ими достигнутым договорённостям.

– Какую продукцию производит компания?

– Сегодня компания выпускает десятки видов продукции: фильтры-кувшины и проточные фильтры, устанавливающиеся под мойку, сменные фильтроэлементы, профессиональные системы очистки воды для загородных домов, промышленного производства, социальных объектов, энергетики и транспорта.

– Какие планы вы собираетесь реализовать? Какие цели перед собой ставите?

– Наша миссия – обеспечить потребителей чистой и полезной водой самым удобным и приятным способом. Продукция «БАРЬЕР» удобна в использовании, дарит удовольствие и здоровье. Мы намерены и в дальнейшем делать всё, чтобы успешно выполнять свою миссию!



DR. THEISS

Naturwaren GmbH

Немецко-российская фармацевтическая компания ЗАО «Натусана» (сегодня это ООО «Др. Тайсс Натурварен Рус») была основана осенью 1996 года как представитель немецкой компании Dr. Theiss Naturwaren GmbH. Основными её учредителями выступили представители немецкого фармацевтического завода Dr. Theiss Naturwaren GmbH в лице доктора естественных наук Петера Тайсса и господина Джузеппе Нарди. Основателей компании объединяло искреннее желание предложить россиянам высококачественные лекарственные препараты, лечебно-оздоровительные и натурально-косметические средства, действие которых основано на целебных свойствах лекарственных растений. Эта идеология отразилась и в названии компании «Натусана» (от natura [лат.] – «природа» и sano [лат.] – «лечить, исцелять»).

ООО «Др. Тайсс Натурварен Рус» (ранее – ЗАО «Натусана») – эксклюзивный дистрибьютор группы компаний Dr. Theiss Naturwaren, выпускающей продукцию под всемирно известными торговыми марками: Dr. Theiss, LACALUT, D'Olive, Allga San.

Сегодня Dr. Theiss Naturwaren Rus GmbH – успешно развивающаяся компания с мировым именем, продукция которой представлена более чем в 55 странах мира. Чтобы быть ещё ближе к потребителю в России, было принято решение, что представлять здесь всемирно известные марки должна одноимённая компания. Именно поэтому компания «Натусана» превратилась в ООО «Др. Тайсс Натурварен Рус».

Сегодня «Др. Тайсс Натурварен Рус» поставляет на российский рынок высококачественные немецкие лекарственные препараты, лечебно-оздоровительные и натурально-косметические средства, действие которых основано на целебных свойствах лекарственных растений.

ООО «Др. Тайсс Натурварен Рус» – официальный дистрибьютор косметики и фармацевтических препаратов Dr. Theiss Naturwaren уже более 15 лет. Компания представляет интересы концерна в России, имеет разветвлённую логистическую сеть по всей стране, что позволяет осуществлять бесперебойные поставки продукции даже в самые отдалённые её регионы. «Др. Тайсс Натурварен Рус» является резидентом Богородского индустриального парка.

На наши вопросы ответил Владислав Глухов, генеральный директор «Др. Тайсс Натурварен Рус».

– Владислав, как давно ваша компания работает на территории Богородского индустриального парка?

– Решение о размещении было принято не просто так и не в 2020 году, а за несколько лет до этого. В 2013 году собственники задумались о следующем шаге для развития бизнеса в России, они подумали о том, что было бы здорово построить административное здание, склад собственной логистики

и нести меньше расходов на арендуемые услуги. Но после 2013 года многое произошло и в мировой политике, и в экономике России, поэтому проект никак не развивался. При этом ещё тогда был выбран Богородский индустриальный парк.

– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского индустриального парка?

– Потому что он один из немногих, кто предлагал очень хорошие условия для инвесторов, касающиеся не только стоимости участков, но и поддержки при подготовке к строительным работам, во время реализации инвестпроекта и т. д. В первую очередь важную роль сыграло то, что большое количество компаний из Германии являются резидентами этого парка. И когда собственники выбирали место, чтобы начать свой инвестпроект, то начинать с земляками им показалось более безопасным. По моему мнению, это решение было верным, собственники очень довольны тем, как этот проект реализуется сейчас, какой поддержкой



пользуется компания в рамках парка и какой поддержкой пользуется сам парк в Московской области и на федеральном уровне. Богородский индустриальный парк является парком номер один в Подмосковье. Я могу вспомнить свои собственные ощущения, когда приехал сюда. Я ехал по Горьковскому шоссе, было достаточно сложное движение, много пробок. Потом я сворачиваю с трассы и вижу перед собой архитектуру европейского индустриального парка: очень чисто, ухоженно, правильная планировка, светлые красивые здания, очень гармонично расположенные архитектурные сооружения. Это меня изумило, так как я ожидал увидеть какие-то складские помещения, серые производственные блоки. И тогда я убедился, что решение собственников было правильным.





Компания «Сетес Косметикс» является российским подразделением международной корпорации «Орифлейм», созданной в 1967 году в Швеции. Известная во всём мире компания имеет представительства в 63 странах и специализируется на производстве средств по уходу за кожей и волосами, средств личной гигиены, а также декоративной косметики. С генеральным директором «Сетес Косметикс», Олегом Акилбаевым, мы поговорили.



также наличие трудовых ресурсов. К тому же на момент 2009 года в парке работало уже несколько иностранных компаний, это тоже явилось дополнительным фактором в пользу строительства именно здесь нашего производственно-логистического комплекса.

– Какие планы вы собираетесь реализовать? Какие цели перед собой ставите?

– Мы будем развивать новые технологии путём инвестирования, в первую очередь в людей, а потом уже в оборудование. Также будем внедрять элементы Индустрии 4.0, которая подразумевает цифровую трансформацию бизнес-аспектов и хозяйственной деятельности компании, включая роботизацию. И следующий момент, на котором мы фокусируемся, – это рост бизнеса, что является в конечном счёте целью любой компании.

– Олег, как давно ваша компания работает на территории Богородского промышленного парка?

– Производственное подразделение компании было зарегистрировано в России в 2002 году. В 2005-м стартовало производство в Красногорске, а в 2008 году оно закрылось. С 2008 года компания выпускала декоративную косметику (помады, блески для губ, бальзамы), эта фабрика проработала до 2014 года. В конце 2000-х гг. было принято решение о расширении производственной линейки в России. Размеры имеющихся производственных зданий для этих целей стали малы, и в 2010 году компания купила землю в Богородском городском округе. Строительство новых производственных помещений продолжалось до конца 2014 года, а в 2015-м здесь начался выпуск средств личной гигиены и декоративной косметики.

– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского промышленного парка?

– На это решение повлияли следующие факторы: развитая инфраструктура, коммуникации, необходимые тепловые и электропомощности, возможность утилизации наших производственных стоков, небольшая удалённость от Москвы, а



– Какую продукцию производит компания?

– Мы отвечаем за производство компании «Орифлейм» в России. Наша компания является её производственным подразделением. Изначально мы в России производили средства личной гигиены для ухода за кожей, волосами, а также декоративную косметику, в частности помады для губ. В течение пяти лет мы расширили нашу линейку, наладив выпуск простых кремов, эмульсий, ополаскивателей для полости рта, а из декоративной косметики – теней для век, тональной основы, туши. Это стало возможным благодаря тому, что мы инвестировали в людей и новые технологии.





В переводе с немецкого языка «раум», кроме прочих значений, – «пространство». Гипермаркет «РАУМ» удобно расположен на территории Богородского индустриального парка, это территория мебели и товаров для дома по доступным ценам. «РАУМ» аккумулировал на своём пространстве интересные, стильные и недорогие модели для гармоничного оформления домашних интерьеров, способные внести индивидуальный уют в дом. В гипермаркете «РАУМ» удобное и понятное деление зон продаж. Второй этаж – это мебель, причём представлены полностью оформленные дизайны спален, гостиных, кухонь, детских комнат. Вы можете воспользоваться идеями дизайнеров «РАУМ», а можете собрать собственный комплект в любой из категорий! Первый этаж – товары для дома, для каждого его уголка. Заботливо подобранные интерьерные аксессуары в «РАУМ» современные и функциональные. Кроме этого, «РАУМ» предлагает целый комплекс услуг для удобства покупателей, в том числе доставку, сборку и предварительный замер помещения.

Девиз «РАУМ»: «Покупай с умом», а значит – всё в одном месте и по доступным ценам.

Мы попросили исполнительного директора гипермаркета «РАУМ» Алексея Абрамова ответить на наши вопросы.

– Алексей, как давно ваша компания работает на территории Богородского индустриального парка?

– Наша компания начала свою работу на территории Богородского индустриального парка в 2016 году и осуществляет деятельность по управлению и аренде собственного недвижимого имущества. Компания «РАУМ» является якорным арендатором.

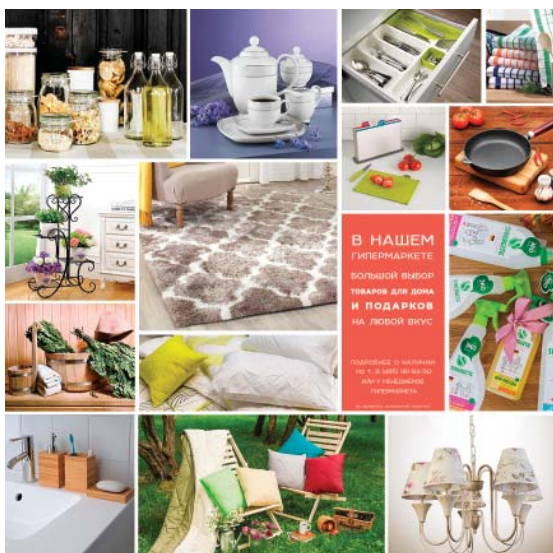
– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского индустриального парка?

– Решение стать резидентом Богородского индустриального парка было принято на основании инженерной инфраструктуры и деятельности наших соседей, которая коррелируется со спецификой нашего предприятия.

Большую роль в его принятии сыграли наличие и доступность трудовых ресурсов, подготовленный земельный участок, при выборе учитывалось, сколько людей работает и живёт в доступности от объекта, а также транспортная развязка и наличие рядом остановок общественного транспорта.

– Какие услуги предлагает компания?

– Гипермаркет «РАУМ» специализируется на формате «Всё в одном месте и по доступной цене» и предлагает комплексные интерьерные решения на основе широкого мультибрендового ассортимента. Вдохновлённые немецким колоритом, его национальными особенностями и подходом немецких продавцов к покупателям, мы постарались воплотить эти принципы в гипермаркете «РАУМ». Широкий спектр



самых востребованных товаров и аксессуаров для дома поможет придать законченный и выразительный вид и внести индивидуальный уют в дом.

– Какие планы вы собираетесь реализовать? Какие цели перед собой ставите?

– Сегодня наша цель – это развитие нашего бренда! Мы хотим сделать свой ассортимент более уникальным и доступным, чтобы не пересекаться с конкурентами и предоставлять нашим покупателям качественный продукт для комфорта и уюта.



Богородский индустриальный парк – крупнейший частный парк в России, насчитывающий в настоящее время 43 действующих резидента из 12 стран мира. Богородский индустриальный парк занимает сегодня одну из лидирующих позиций среди всех индустриальных парков. Однако руководство парка не останавливается на достигнутом результате и уверенно смотрит в будущее, строит планы на создание новых кластеров. Резиденты рассказали, почему выбрали именно эту площадку для размещения и развития собственного бизнеса.



– Основной вид деятельности нашей компании – производство прочих основных неорганических химических веществ, в частности строительной полиуретановой пены в аэрозольной упаковке.

– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского индустриального парка?

– Нас привлекли преимущества, которыми располагает Богородский индустриальный парк. Основные из них: полностью готовая инфраструктура, представляющая собой современную автономную систему жизнеобеспечения парка и его резидентов, и удобное территориальное расположение. Индустриальный парк имеет отличную логистику, что позволяет наладить быструю доставку продукции в любую точку Москвы и России.

– Какие планы вы собираетесь реализовать? Какие цели перед собой ставите?

– Планируем окончательно завершить первый этап строительства, что означает запуск производства строительной полиуретановой пены в аэрозольной упаковке, и приступить ко второму и третьему этапам строительства, что позволит в дальнейшем наладить выпуск клеев и герметиков.

Холдинг Soudal присутствует на рынках 140 стран. В его состав входят 19 заводов в Европе, Азии, Северной и Южной Америке, 65 собственных дочерних компаний, офисы продаж и дилеры из различных уголков мира. Soudal предлагает рынку широкий ассортимент строительных материалов и специализированных продуктов, основанных на новейших технологиях и сочетающих в себе разработки собственных научных центров R&D. Резидентом Богородского индустриального парка является дочерняя компания холдинга – ООО «Соудал Инвестментс». На наши вопросы ответил генеральный директор этой компании Эгилс Новицкис.

– Эгилс, как давно ваша компания работает на территории Богородского индустриального парка?

– Земельный участок под строительство производственно-складского комплекса на территории Богородского индустриального парка наша компания приобрела в 2015 году. Сам комплекс был введен в эксплуатацию в октябре 2020-го, производство продукции планируем начать в 2021 году.

– Какую продукцию производит компания «Соудал»?



FESTOOL

Festool – один из ведущих мировых производителей электроинструментов для обработки древесины, в частности для столяров-краснодеревщиков.

Компания расположена в немецком городе Вендлинген-на-Неккаре (земля Баден-Вюртемберг).

Компания Festool была создана в 2000 году путём выделения линии по производству электроинструментов из компании Festo, которая была основана Готтлибом Штоллем и Альбертом Фецером в 1925 году. Изначально они производили деревообрабатывающее оборудование, но затем сосредоточились на области автоматизации.

Под брендом Festool ныне реализуются дрели-шуруповёрты, электрические лобзики, дисковые, торцово-усовочные, строительные и монтажные дисковые пилы, вертикальные, оконные, дисковые, дюбельные, кромочные фрезеры, многофункциональные столы (верстаки).

«ТТС Тултехник Системс», дочерняя компания Festool, занимается производством электроинструментов и с 2007 года является резидентом Богородского индустриального парка.

На наши вопросы ответила генеральный директор компании – представителя Festool в России «ТТС Тултехник Системс» Ирина Бережняякова.



– Ирина, как давно ваша компания работает на территории Богородского индустриального парка?

– С момента основания российского представительства мы снимали офис на территории Московского энергетического института, а наш склад был на противоположной стороне Москвы. Когда наши немецкие коллеги приезжали к нам и видели тараканов в коридорах, они были шокированы. Тогда у нас и закралась мысль, что надо что-то менять. Мы начали поиски и наконец остановились на территории Богородского индустриального парка. А переехали в декабре 2009 года.

– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского индустриального парка?

– Решающим было то, что здесь планировалось создать кластер международных компаний, которые имеют немецкие корни. Нашим учредителям было понятно,

как будет отстроена структура парка, как это должно быть правильно сделано. Это стало лучшим условием для развития нашего бизнеса.



FARMALAKT

Трудно найти продукт, качество которого так влияло бы на всё будущее здоровье и развитие человека, как заменитель грудного молока. Задачи импортозамещения в этой важнейшей области успешно решает расположенное на территории Богородского индустриального парка предприятие компании «ФАРМАЛАКТ». Производственные мощности завода имеют высокий потенциал, задействованный сейчас на выпуск продукции под собственными торговыми марками, а также контрактное производство. Растущий спрос на продукцию обеспечивает производственную площадку заказами. Производственные мощности предприятия включают производство более 10 тыс. тонн заменителей грудного молока, более 3500 тонн детского инстантного чая и 4600 тонн детского печенья в год. Продукты «ФАРМАЛАКТ» поставляются в самые крупные сети России и многие страны бывшего СССР. Продукция доступна российским покупателям от Дальнего Востока до Калининграда. Ответить на наши вопросы мы попросили генерального директора компании «ФАРМАЛАКТ» Олега Красникова.



В Богородском индустриальном парке, расположенном всего в 37 км от Москвы, созданы все условия для приёма резидентов: разветвлённая автономная сеть инженерных коммуникаций, асфальтированная и огороженная территория, собственная современная ТЭЦ общей мощностью до 70 МВт. Парк расположен в густонаселённом районе Подмосковья и полностью обеспечен местной рабочей силой разной квалификации.

Именно благодаря этим высоким показателям, соответствующим индустриальным паркам европейского уровня, компанией «ФАРМАЛАКТ» была выбрана площадка в границах Богородского индустриального парка.

– Какие планы вы собираетесь реализовать? Какие цели перед собой ставите?

– Мы ставим перед собой амбициозные планы по расширению продуктовых линеек и представленности продукции как на территории РФ, так и в странах бывшего Союза.

В столь сложное экономическое время, возникшее вследствие как эпидемиологической, так и экономической ситуации в России, в частности с падением покупательной способности населения, наша компания старается предложить конечному потребителю отечественный товар высокого качества по доступной цене.



– Олег, как давно ваша компания работает на территории Богородского индустриального парка?

– Договор купли-продажи земельного участка мы заключили в октябре 2016 года. Разрешение на строительство получили в июле 2017 года и сразу начали строительно-монтажные работы. Ввод в эксплуатацию и первый коммерческий выпуск продукции были осуществлены уже в IV квартале 2018 года.

– Какую продукцию производит компания?

– Основная продукция компании «ФАРМАЛАКТ» – заменитель материнского молока. Помимо этого, она выпускает детское печенье и детский чай.

Производство детского питания требует строгого соблюдения норм, регламентирующих качество продукта, свойства которого должны соответствовать физиологическим особенностям ребёнка.

Сегодня России и странам СНГ приходится импортировать большую часть заменителей материнского молока. Наше производство позволяет поставлять на

рынок продукцию высокого качества, сделанную в России.

Сухая молочная смесь изготавливается на основе обезжиренного коровьего молока, деминерализованной сыворотки, а также минеральных веществ и витаминов. В производстве используется высококачественное сырьё, прошедшее многоступенчатый контроль качества.

– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского индустриального парка?

– При выборе места для нового завода было решено исходить из следующих критериев: производство должно находиться в радиусе не более 100 км от Москвы, вблизи основных федеральных трасс, иметь необходимые инженерные коммуникации, подъездные пути и доступ к энергоресурсам. Обязательным условием была возможность приобретения земельного участка в собственность. Выбранным критериям полностью соответствовала площадка Богородского индустриального парка.



Вот уже более 70 лет продукцию HÜBNER («гармошки» для автобусов, троллейбусов, трамваев, межвагонные переходы для поездов метро, электричек, пассажирских поездов) на рынках всех континентов отличают прекрасные эксплуатационные характеристики. Производства группы существуют в Южной Африке, Индии, Франции, Швеции, Турции, Малайзии, на всех предприятиях HÜBNER трудится 3700 сотрудников. Ныне группа HÜBNER работает по трём направлениям. Первое называется Mobility, «Движение», и включает всё, связанное с компонентами транспортных средств; второе, Material Solutions, – всё о материалах. Третье, Photonics, – электроника, лазеры, высокочастотные приборы. С генеральным директором резидента Богородского индустриального парка ООО «ХЮБНЕР ООО» Сергеем Абрамовым мы побеседовали.



– Почему вы решили стать резидентом именно Богородского индустриального парка?

– Это был первый или один из первых индустриальных парков на территории Московской области, а компания к тому моменту располагалась в Москве и рассматривала варианты перемещения в Подмоскowie. К тому же между руководством группы HÜBNER и девелоперской компанией, занимавшейся парком, в 2006 году возникли конструктивные контакты.

– Какие планы вы собираетесь реализовать? Какие цели перед собой ставите?

– Мы реализуем цели в соответствии с нашими планами в Богородском индустриальном парке уже на протяжении 15 лет и продолжаем расширять и модернизировать наше производство, во многом локализовав большую часть технологических процессов из Германии. В нынешней ситуации отдельной задачей является начало и экспортных поставок.

– Сергей, как давно ваша компания работает на территории Богородского индустриального парка?

– Компания ООО «ХЮБНЕР ООО» является резидентом Богородского индустриального парка (ранее – «Дега Ногинск») с января 2007 года.

– Какую продукцию производит компания?

– Мы занимаемся производством систем и узлов для общественного и пассажирского железнодорожного транспорта.



«РОТО ФРАНК»: МИРОВОЙ КРИЗИС КАК ТОЧКА РОСТА

Прошлый год стал для всех сегментов бизнеса крутым поворотом, поделив жизнь на до и после пандемии. О том, какие «тектонические сдвиги» произошли в сознании руководства Roto и почему они привели производство к хорошим экономическим результатам, мы расспросили Виктора Мелихова, генерального директора компании «РОТО ФРАНК».



– Виктор Анатольевич, строительство завода «РОТО ФРАНК» в Ногинске началось в 2007 году, и этот момент можно считать началом новой главы в истории компании. Расскажите о запуске российского подразделения Roto: как всё начиналось?

– Уточню, что история развития компании «РОТО ФРАНК» в России началась намного раньше, ещё в 90-х годах, когда один из первых наших партнёров, компания «ТБМ», представил продукцию Roto на российском рынке. К началу 2000-х годов многие компании, в частности производители поворотно-откидной фурнитуры, начали задумываться о необходимости открытия производства на территории РФ, и концерн Roto принял важное решение запустить российское производственное подразделение.

Завод «РОТО ФРАНК» в Ногинске начал свою работу в 2008 году. Это единственное в России предприятие полного цикла по производству фурнитуры с иностранным капиталом. Как известно, Roto является лидером по изготовлению поворотно-откидной фурнитуры во всём мире, и в России в том числе. Наш завод оснащён всем необходимым оборудованием – от прессов и штампов до монтажных линий

для производства нашей продукции, качество которой соответствует внутренним и мировым стандартам.

– Расскажите о своём коллективе: сколько сотрудников (и какой специализации) у вас работает? Как на практике действует корпоративная система обучения Roto Campus?

– Сотрудники «РОТО ФРАНК» – главная ценность компании, и это не просто красивые слова. В момент, когда я приступил к своим обязанностям в «РОТО ФРАНК» в сентябре 2017 года, я был очень удивлён, познакоившись с коллегами в Лайнфельдене, узнав, что они работают в Roto по 20-30 лет! На мой взгляд, это показатель особого отношения и высокого уровня лояльности компании к своим сотрудникам. И это, безусловно, надёжный базис для успеха бренда. Такими же принципами мы руководствуемся в нашем российском подразделении «РОТО ФРАНК». Сегодня у нас работает порядка 280 человек.

Для нас также важной является задача развития наших сотрудников. Поскольку в России нет учебных заведений, где можно было бы научиться фурнитурному ремеслу, компания уделяет огромное внимание обучению кадров. У нас есть процесс RotoOrg – это подразделение организационного развития предприятия. Наши специалисты на научном уровне разрабатывают подходы развития компании, используя новые технологии с учётом современных трендов. Система обучения

Roto Campus позволяет создавать адептов на различных экономических пространствах, которые аккумулируют знания и навыки и передают их штату завода, чтобы он был успешным на рынке.

Ещё одной важной темой является дуальное образование. Концерн Roto приглашает на стажировку молодых людей в возрасте 16-18 лет, которые приходят на завод и работают на учебных участках, знакомясь с процессами производства и корпоративной культурой. Это позволяет представителям молодого поколения сделать осознанный выбор будущей профессии.

В дальнейшем многие из этих ребят получают техническое образование и устраиваются работать в Roto.

– Виктор Анатольевич, как вы оцениваете деятельность компании «РОТО ФРАНК» за прошлый сложный год?

– Внезапно настигшая мир пандемия не просто привнесла перемены в жизнь и работу людей, но и полностью изменила наше сознание. При этом компания «РОТО ФРАНК» сделала всё возможное, чтобы защитить здоровье наших сотрудников, при этом сохранив их рабочие места. Считаю, что оконной индустрии повезло: мы не попали в ситуацию, в которой оказались туристический и ресторанный бизнес, авиасообщение и event-сфера. Наши соотечественники, не имея возможности выезжать за границу, стали инвестировать в обустройство своих домов, в которых проводили практически всё время, и, конечно, это коснулось и окон.



Так что для нас 2020 год с точки зрения экономических показателей заканчивается весьма неплохо!

Хочу выразить огромную благодарность нашим партнёрам, клиентам, а главное – всей команде Roto, не только в России, но и в других странах, за оперативное сотрудничество в этих непростых условиях.

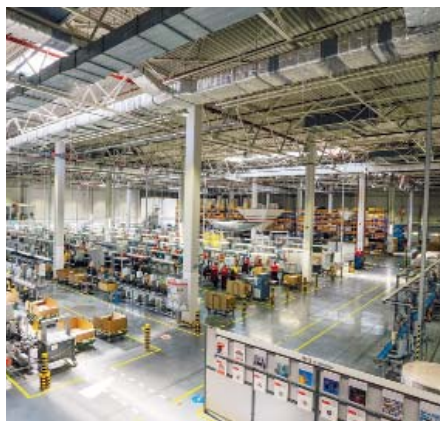
– Каким образом ваши клиенты получают выгоду от солидного результата компании Roto?

– Мы всегда открыто говорим о том, что одним из важнейших показателей деятельности компании, которую мы у себя регулярно оцениваем, является польза для клиента. Наивно надеяться на успех, если твоя работа не приносит людям пользы! У нас для оценки положения существуют определённые технологии: мы проводим опросы, как изменяется позиция Roto с точки зрения клиента, какими он видит ценности бренда и насколько представленные продукты соответствуют требованиям рынка и актуальности трендов. Здесь стоит отметить, что рынки той или иной страны между собой различаются. Поэтому компания Roto разрабатывает универсальные продукты, максимально учитывая потребности всех клиентских групп.

Что касается России, в частности нашего экономического пространства, мы проводим исследования узнаваемости марки Roto среднестатистическим заказчиком. Важно отметить, что мы не производим готовое изделие. Отдельно продукт Roto не применяется, каждая производимая нами модель требует комплексного подхода, поскольку любое окно должно быть качественно смонтировано. Исходя из этого наша марка не должна была быть широко известна у частных заказчиков, однако сегодня 18 человек из 100 знают о нас. Эти данные говорят о том, что бренд Roto известен на российском рынке. А бренд тем и отличается от торговой марки, что несёт в себе ценность для сознания потребителя.

– Как, на ваш взгляд, в ближайшем будущем будет развиваться оконный рынок?

– Объективно, в большинстве новостроек сейчас стоят недостаточно качественные окна, которые при заселении или ремонте жильцы меняют на лучшие. Доля замены составляет 30-40%. Но, к счастью, эта тенденция начинает меняться, во многом благодаря нам: мы постоянно информируем строителей о качестве и сервисе продукции Roto. Сегодня строительным объектам, новостройкам, особенно класса «комфорт» и выше, требуются качественные и инновационные решения в области остекления для ПВХ, алюминиевых и деревянных окон, которые широко представлены у Roto.



Мы с коллегами полагаем, что доля частного заказчика будет снижаться, а доля стройки – увеличиваться. Это ещё связано с тем, что в России вводится в строй порядка 80-82 млн квадратных метров жилья в год, а в государственной стратегии жилищного строительства поставлена цель выйти на годовые объёмы строительства жилья в России в 120 млн квадратных метров.

– Конечно, оконная отрасль – не то что высокая мода: тренды в ней, наверное, меньше зависят от смены сезонов. Но всё же каковы самые свежие тенденции применительно к вашей сфере?

– Если говорить о состоянии рынка в принципе, последние два года он стабилен с точки зрения количественных пока-

зателей и находится на уровне 32,6 млн кв. м светопрозрачных конструкций из ПВХ, алюминия и дерева. Уменьшение потребностей с 2012 года, конечно, привело к сокращению количества участников и производственных компаний. Отчасти такая ситуация стала импульсом для очистки рынка, с которого ушли слабые и неэффективные игроки.

Ещё одним из фактов трансформирующейся индустрии является консолидация: сегодня более 50% выпускаемого объёма СПК в России производится на мощностях и силами 50 сильных компаний. Что касается сбыта продукции, структура системы заказов сегодня тоже явно меняется в сторону новостроек. Облик больших городов свидетельствует: сейчас всё больше появляется зданий с вентилируемыми фасадами и широкоформатными панорамными окнами.

Для нас это отрадный факт, ведь Roto идёт в ногу со временем и предлагает потребителям качественно новые возможности для увеличения оконных проёмов и их открытых частей. Кроме того, отмечу, что сегодня спрос на алюминий уверенно растёт, активно догоняя по востребованности окна ПВХ.

– Какие планы вы надеетесь воплотить до окончания этого года? А каковы глобальные планы Roto в России?

– Компания «РОТО ФРАНК» вполне удовлетворена результатами прошлого года: по многим параметрам он был лучше, чем предыдущие. И при всех сложностях, которые переживали экономика и оконный рынок, мы за это непростое время приросли в доле, играя притом главную роль в верхнем качественном ценовом сегменте. Иными словами, можно смело сказать, что в нашей отрасли существует устойчивый спрос на качественную фурнитуру. Этот тренд, безусловно, радует нас, и его увеличение – одна из наших основных задач.

Подводя итоги 1-го квартала 2021 года, могу сказать, что наши амбициозные планы на этот период уже превышены и измеряются двукратными цифрами процентов. И конечно, как любая другая крупная компания, мы сверяем свои действия не только с планами текущего года, но и с долгосрочными стратегическими задачами. На сегодняшний день лидерская позиция Roto сохраняется, и мы будем делать всё для того, чтобы в первую очередь наш бренд ассоциировался с высочайшим уровнем пользы для клиента.

Пользуясь случаем, хочу ещё раз поблагодарить наших клиентов и партнёров за сотрудничество и высокий уровень доверия к Roto, пожелать всем здоровья и достижения поставленных целей!

Подготовила Елена Александрова



УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛЫМ ДОМОМ В РЕЖИМЕ «ОДНОГО ОКНА»

Девелопер в своей деятельности преследует три основные цели: построить объект как можно дешевле, продать как можно дороже и сдать его в срок. В последние годы в отрасли появился тренд на внедрение инноваций и решений, направленных на взаимодействие дома с жителем: предоставление доступа к камерам видеонаблюдения, автоматическая передача показаний счётчиков и т. д. При этом сейчас застройщики и обслуживающие организации обычно не взаимодействуют на первых этапах строительства и пытаются внедрить функции управления домом уже после сдачи объекта. В результате могут возникать сложности при подключении новых сервисов на не всегда подготовленную инфраструктуру дома или при синхронизации сервисных платформ, таких как биллинг или CRM.

Избежать этого позволяют подключение к проекту цифрового партнёра и создание платформы управления зданием (BMS) уже на этапе застройки. Такое решение по внедрению BMS на этапе проектирования есть, в частности, в нашей группе компаний. Оно заключается в применении современных программно-аппаратных комплексов управления инженерной инфраструктурой зданий и

использовании собственной волоконно-оптической сети связи для подключения инженерных систем здания. Благодаря двойному назначению телекоммуникационной инфраструктуры застройщик сокращает расходы в среднем на 20%, потому что не нужно покупать дорогостоящее коммутационное оборудование, а кабельная разводка по дому фактически строится за счёт оператора связи, и одновременно можно повысить конкурентоспособность объекта. Согласно различным исследованиям, две трети покупателей недвижимости в Москве чувствительны к наличию в доме цифровых сервисов.

Все системы, которые мы проектируем и устанавливаем, заранее интегрированы с нашей облачной платформой Vdome+. Это полноценная система управления домом с функцией доступа жильца к камерам, домофону, с заказом пропусков и взаимодействием с УК, с минимальным платежом для запуска со стороны застройщика или управляющей компании.

В частности, мы можем таким образом внедрить бесконтактный проход до квартиры. Хозяину квартиры и людям, внесённым в базу, достаточно подойти к подъезду, чтобы дверь автоматически от-

Сегодняшние девелоперы, в отличие от застройщиков, скажем, 90-х годов, понимают, что их финансовое благополучие зависит не только от продаж «в моменте», но и от репутации и позиционирования на рынке, на которые существенно влияет степень технологичности и инновационности компании. Для оптимизации деятельности и увеличения продаж застройщики применяют технологии информационного моделирования зданий BIM (Building Information Modeling), 3D-съёмку, специализированные решения для контроля строительного процесса, начинают появляться платформенные решения управления зданием BMS (Building Management System).

О том, какие возможности предоставляют высокие технологии в строительстве современного жилья и как телеком-операторы могут в этом помочь, поделился с нами Дмитрий Зиненко, директор по стратегии и проектам развития МГТС, входящей в Группу МТС.

крылась, лифт опустился на первый этаж и отвёз жителей на нужный этаж. Идентификатором для системы служит смартфон с установленным приложением ЖК: он действует как Bluetooth-метка.

Такой подход нам уже удалось применить на практике: в апреле этого года МТС реализовала проект в строящемся жилом комплексе «Серебряный фонтан» группы «Эталон» в Москве.

Конечно же, помимо платформы для сервисов управления жильём, мы обеспечили новый жилой комплекс высокоскоростным проводным интернетом и цифровым телевидением. На данный момент мы видим позитивный отклик от жителей и заказчика и обсуждаем дальнейшее развитие сотрудничества.

Пока это единичные проекты для российского девелоперского рынка, но, на наш взгляд, у такого подхода большие перспективы. Он выгоден для всех: застройщику позволяет снизить затраты на внедрение технологических решений и направить экономию на повышение класса оборудования для эксплуатации, управляющей компании – обеспечить связность процессов на протяжении всего жизненного цикла здания, жителям – жить в более комфортной и безопасной среде.



МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС СТАЛ СЧИТАТЬ В 100 РАЗ БЫСТРЕЕ

МТС зафиксировала в Московском регионе значительный рост интереса к вычислениям с помощью облачного суперкомпьютера. В первом полугодии 2021 года спрос на аренду сервиса GPU SuperCloud провайдера #CloudMTS, который более чем в 100 раз ускоряет вычисления в сравнении с обычными процессорами, вырос в три раза по сравнению с тем же периодом прошлого года. Это связано с растущими потребностями бизнеса в высокопроизводительных вычислительных действиях, необходимых для внедрения интеллектуальных решений на основе больших данных, искусственного интеллекта и машинного обучения.

КТО ИСПОЛЬЗУЕТ СУПЕРКОМПЬЮТЕР

Спрос на высокоскоростные вычисления на данный момент формируют компании из среднего и крупного бизнеса Москвы, которые активно внедряют новые цифровые технологии для ускорения реализации проектов и повышения эффективности бизнес-процессов. Чаще всего облачным суперкомпьютером пользуются ИТ-компании, создающие программные продукты с использованием современных технологий, но постепенно вычислительный инструмент становится востребованным и в других отраслях.

Если в прошлом году 90% пользователей сервиса составляли ИТ-компании, то в 2021 году за счёт роста интереса к сверхбыстрым вычислениям со стороны научно-исследовательских компаний и производственных холдингов их доля снизилась до 75%. На крупные промышленные и торговые предприятия Московского региона сегодня приходится по 10% задействованных вычислительных

мощностей суперкомпьютера, оставшиеся 5% – на медицинские и страховые компании.

КАКИЕ ЗАДАЧИ МОСКОВСКИЙ БИЗНЕС РЕШАЕТ ПРИ ПОМОЩИ СУПЕРКОМПЬЮТЕРА СЕГОДНЯ

Чаще всего с помощью суперкомпьютера бизнес решает следующие задачи:

- 40% – создание интеллектуальных сервисов на основе технологий распознавания речи и компьютерного зрения (голосовые помощники и роботы);
- 20% – решение задач, связанных с компьютерной графикой и 3D-проектированием;
- 15% – разработка цифровых платформ, которые оптимизируют затраты предприятий на транспорт и обслуживание техники за счёт прогнозирования событий;
- 10% – быстрая обработка видео в рамках системы видеоаналитики;
- 8% – разработка решений в области страхования – с использованием предиктивного анализа;

- 7% – контроль доступа в «чистые» зоны и распределение потоков пациентов, распознавание и анализ снимков компьютерной томографии и стоматологических снимков.

«Потеря времени при внедрении технологического решения означает потерю лидерства, клиентов и репутации. Помочь компаниям из различных сфер, от аэрокосмического производства до создателей новых лекарств, может облачный суперкомпьютер, который считает в 100 раз быстрее, чем обычный процессор, и который можно арендовать на период проекта с экономией в разы. Мы предоставили возможность российскому бизнесу пользоваться облачным суперкомпьютером ещё в 2019 году и рады, что бизнес всё активнее использует сервис провайдера #CloudMTS и использует его помощь реализовывать свои сложные интеллектуальные проекты в кратчайшие сроки», – комментирует руководитель направления ML и AI сервисов облачного бизнеса МТС Станислав Обидин.

Фармацевтическое производство, соответствующее международным стандартам

Сегодня нет отраслей, которые бы не затронула пандемия, но фармацевтические компании занимают здесь особое место. Новые реалии оказались таковы, что производители, невзирая на ограничения, наложенные пандемией, должны были удовлетворить повышенный спрос рынка в лекарственных средствах, обеспечив бесперебойные поставки. Компания «АКРИХИН», занимающая на данный момент 4-е место в рейтинге российских фармацевтических производителей по объёму продаж на розничном рынке, обеспечивала пациентов востребованными лекарственными препаратами и смогла использовать возможности, которые представились в 2020 году, для роста и развития.



Несмотря на трудности, связанные с пандемией, «АКРИХИН» в минувшем году совершил прорыв по нескольким направлениям. Компания по итогам 2020 года заняла 13-е место в общем рейтинге фармацевтических производителей в России. Даже с учётом перебоев с поставками сырья вследствие закрытия границ, что стало проблемой для многих фармпредприятий, производственный комплекс «АКРИХИНА» смог в полной мере удовлетворить потребность рынка в необходимых лекарственных препаратах. Летом 2020 года компания одной из первых успешно приступила к реализации государственного проекта по обязательной маркировке лекарственных средств.

«АКРИХИН» внедряет и развивает эффективные digital-проекты как внутри

организации, так и для работы вовне, автоматизирует процессы, добиваясь повышения эффективности. Компания создала онлайн-платформу «ФармЗаказ», на которой клиенты, в первую очередь аптеки, получили возможность заказывать продукцию напрямую по ценам производителя, минуя посредников. Более того, платформа, анализируя закупки и продажи, предоставляет аптекам наилучшие предложения, которые помогают им развивать свой бизнес.

Компания также занимается внедрением электронного документооборота, в том числе при взаимодействии с государственными органами, такими как таможенная служба и ФТС.

Пандемия явилась катализатором развития диджитализации в компании, укоровив и облегчив перевод на «удалёнку» многих рабочих процессов.

КАЧЕСТВЕННЫЕ И ДОСТУПНЫЕ ПРЕПАРАТЫ

Компания обладает диверсифицированным портфелем препаратов, в котором сегодня около 200 наименований. Из них более 45% входит в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарств. Линейка охватывает основные фармакотерапевтические направления: это дерматология, кардиология, педиатрия, офтальмология, неврология, гинекология, эндокринология и др. Компания постоянно расширяет спектр препаратов в востребованных направлениях. В частности, существует социально значимый





проект «МНН-Акрихин», включающий качественные и вместе с тем доступные лекарства.

«Аквадетрим» – лидер среди лекарственных препаратов витамина D на российском рынке. В 2020 году он стал ещё и самым продаваемым среди всех витаминов в России. За последние 12 месяцев его продажи составили сумму в 2,7 млрд рублей. Исследование выявило распространённую проблему недостаточности и дефицита витамина D у большинства населения, вне зависимости от региона проживания. Важность витамина D научно доказана, его недостаток может приводить к ухудшению здоровья, в частности ослабляя иммунитет. Люди с дефицитом витамина D более подвержены частым простудным заболеваниям, в том числе это касается и COVID-19. «АКРИХИН» ведёт образовательную деятельность, информируя о роли витамина D для здоровья людей.

СОБСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС

Все препараты «АКРИХИНА» производятся в строгом соответствии с международными и российскими стандартами GMP на всех этапах разработки, производства и хранения лекарственных препаратов. Производственные цеха оснащены современным оборудованием от ведущих поставщиков. Сегодня очередным этапом модернизации компания реализует масштабный проект по увеличению мощностей на имеющихся площа-

дях завода, рассчитанный до конца 2023 года. На предприятии применяются статистические методы контроля качества при помощи современных компьютеризированных систем, что позволяет чётко соблюдать высокие стандарты GMP. Ведь основные цели надлежащей производственной практики – это защита пациента и гарантия качества, обеспечение эффективности и безопасности препарата на всём цикле его производства.

Строгие аудиты, проводимые на производстве не только зарубежными партнёра-

ми, но и самой компанией «АКРИХИН», позволяют применять международный опыт и внедрять успешные практики, тем самым обеспечивая повышение качества выпускаемых лекарственных препаратов.

R&D-ЦЕНТР

В компании есть собственный центр научных исследований и разработок. И это выгодно отличает «АКРИХИН» от большинства российских фармпроизводителей. Компания считает важным развивать научный потенциал внутри отрасли. В последние годы R&D-центр был серьёзно модернизирован. На его базе «АКРИХИН» создаёт новые лекарственные формы, новые комбинации, выпускает первые дженерики вслед за оригинаторами с целью повышения доступности лекарственных препаратов на российском рынке. Свою стратегию компания видит не только в том, чтобы повторить оригинал, но и чтобы сделать его лучше.

R&D-центр «АКРИХИНА» разрабатывает препараты как для собственного производства, так и для других международных фармкомпаний. Они обращаются в «АКРИХИН» с тем, чтобы воспользоваться опытом и профессиональными компетенциями производителя, например при разработке мягких лекарственных форм.

РАЗВИТИЕ И ПОДГОТОВКА КАДРОВ

Компания активно сотрудничает с различными учебными заведениями уже более 10 лет. На сегодняшний день ключевым партнёром среди вузов является Ивановский государственный химико-технологический университет. Благодаря





ежегодному участию «АКРИХИНа» в мероприятиях, проводимых им, происходит отбор в команду лучших специалистов по направлениям: химия, технология, электромеханика. Однако для «АКРИХИНа» важны не только специалисты среднего звена, но и производственный персонал. С этой целью компания развивает сотрудничество с подмосковным колледжем «Энергия», осуществляющим подготовку таких специалистов, как слесари-ремонтники, электромонтёры, биотехнологи и др.

Кроме того, «АКРИХИН» ведёт работу со школами и проводит для учащихся экскурсии на завод, помогая определиться с будущей профессией. Для студентов старших курсов компания на современном производственном комплексе в Старой Купавне проводит оплачиваемые стажировки, которые можно пройти в центре научных исследований и разработок, в центре контроля качества и непосредственно на производстве. Благодаря стажировкам в «АКРИХИНе» студенты знакомятся с различными процессами производства, изучают фармацевтический бизнес, полу-

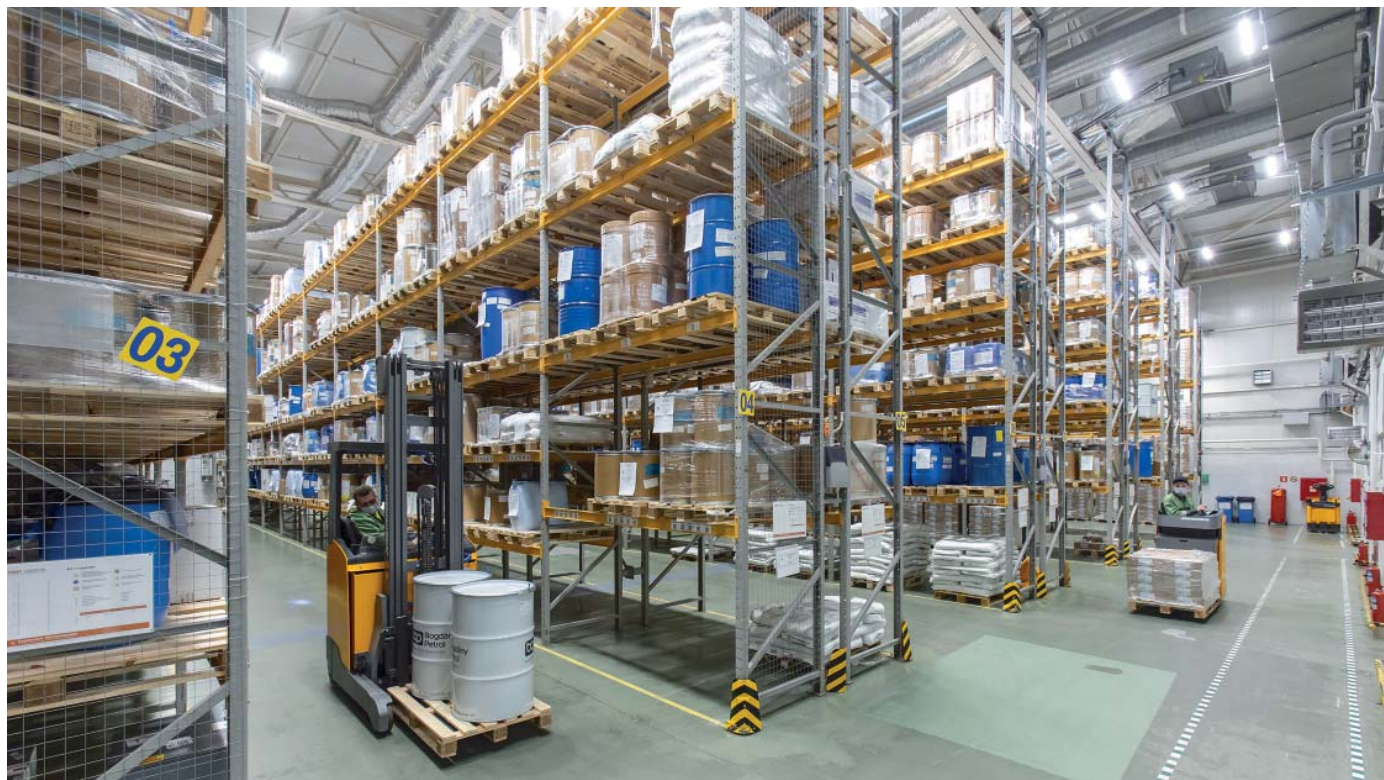
чают возможность вне конкурса принять участие в программе развития молодых специалистов и попасть в штат компании.

Социальные проекты

«АКРИХИН» является одним из градообразующих предприятий в Старой Купавне. История города тесно связана с историей развития компании. Так, в Старой Купавне есть одноимённые Акрихиновское шоссе и ДК «Акрихин». На предприятии работает более 750 сотрудников, большинство из которых являются жителями города. Компания регулярно оказывает поддержку местным социальным учреждениям: больнице, культурному центру, школе и др., а также ветеранской организации, помогая бывшим сотрудникам, сегодня уже пожилым людям, проработавшим на предприятии много лет.

Вместе с этим в «АКРИХИНе» развивается благотворительная волонёрская деятельность. Руководство активно поддерживает инициативы сотрудников и помогает в их реализации, и это касается не только Старой Купавны: волонтеры компании организуют благотворительные проекты по всей стране.





КОМПАНИЯ «АКРИХИН» – ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, ВЫПУСКАЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНЫЕ, ДОСТУПНЫЕ ПО ЦЕНЕ И ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ ПАЦИЕНТАМИ ТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ ГРУПП. ЭТО КРУПНЕЙШЕЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В БОГОРОДСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ ПОДМОСКОВЬЯ И ОДНО ИЗ КРУПНЕЙШИХ – В РОССИИ. «АКРИХИН» ЯВЛЯЕТСЯ ЕЩЁ И ЗНАЧИМЫМ РАБОТОДАТЕЛЕМ ОКРУГА. ЧИСЛО РАБОТАЮЩИХ – 1,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА – БОЛЕЕ 18 МЛРД РУБЛЕЙ. В ЭТОМ ГОДУ КОМПАНИЯ «АКРИХИН» ОТМЕТИТ 85-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ.

В 2020 году был зарегистрирован максимальный рост спроса на рынке загородного жилья. Большинство покупателей загородной недвижимости хотят построить дом самостоятельно, опираясь на свои мечты и желания.

О том, как воплотить в жизнь свои мечты об идеальном доме и потом жить в нем с удовольствием поговорим с нашим гостем – Антоном Шеболдасовым, кандидатом технических наук, руководителем направления развития Bonolit Group.



ПОСТРОЙТЕ СВОЙ ДОМ МЕЧТЫ ВМЕСТЕ С BONOLIT

– **Антон, расскажите, пожалуйста, о компании Bonolit и как вы помогаете людям реализовывать мечты?**

– «Bonolit Group» – крупнейшая в России структура, объединяющая заводы по производству автоклавного газобетона, расположенные в Московской, Рязанской, Нижегородской, Калужской и Белгородской областях. Один из заводов компании расположен в г. Старая Купавна Богородского округа Московской области.

Основной продукт нашей компании – блоки ячеистого газобетона автоклавного твердения плотностью от 200 до 600 кг/м³. По размеру они больше, чем кирпичи, и здания из них возводятся гораздо быстрее. Блоки подходят для строительства соору-

жений различного типа: жилых домов и коттеджей, хозяйственных помещений, гаражей и даже бань. Они применяются при возведении: наружных капитальных стен, внутренних несущих конструкций и перегородок.

Ячеистый бетон обладает особой структурой – состоит из замкнутых и открытых пор и капилляров, равномерно распределённых по всему. Благодаря этой структуре, блоки имеют множество особых физико-механических и теплофизических характеристик: высокую прочность, низкую теплопроводность, экологичность и долговечность.

Блоки из автоклавного газобетона уже долгое время пользуются большой попу-

лярностью, этот материал выбирают не только розничные покупатели, но и крупные строительные организации.

В последнее время около половины индивидуальных домов возводится из газобетона, что говорит о его высокой востребованности. Многие обращаются к нам не только в случае покупки материала, но и за консультациями по строительству дома в целом. Для таких клиентов у нас есть готовые проекты домов и список рекомендованных строительных бригад, готовых реализовать любой проект «под ключ».

– **Подскажите, а можно из блоков Bonolit построить дом самостоятельно или лучше обратиться к профессионалам?**

– Сложно ответить на этот вопрос однозначно, каждый принимает решение самостоятельно. Специально для клиентов, которые хотят построить дом своими руками, мы создали Bonolit Academy.

Bonolit Academy – это программа по строительству домов из газобетонных блоков, которая интересна как при самостоятельном строительстве дома, так и для повышения квалификации рабочих строительной компании. На курсе рассказывают об особенностях материала, сферах его применения и работы с ним.

Если после обучения вы решите довериться профессионалам, то эти знания помогут правильно выбрать строительную бригаду и быть уверенным, что они все делают правильно.

Обучение проходит круглогодично. Услуга доступна в офлайн и онлайн формате. Запись на занятия производится на официальной странице компании в инстаграм.

– Говорят, что дома из газобетона не подходят для круглогодичного проживания без дополнительного утепления. Так ли это?

– Это самое распространенное заблуждение, с которым к нам обращаются. Наши технические специалисты глубоко изучили вопрос, провели множество испытаний, в том числе и в научно-исследовательских институтах. И мы с удоволь-

ствием предлагаем нашим покупателям уникальную систему «Формула тепла».

Это комплексная система эффективного домостроения, в состав которой входят такие флагманские продукты, как стеновые блоки Bonolit40, перегородочные блоки, П (U)-блоки, армированные газобетонные перемычки и полиуретановый клей «Формула тепла». При её использовании дополнительное утепление стен не требуется.

Благодаря сочетанию высококачественных материалов здания с внешними стенами из автоклавных блоков D400 толщиной 400 мм и D300 толщиной 300 мм в утеплении не нуждаются и позволяют получить высочайшие уровни энергетической эффективности здания.

«Нас не надо утеплять» – это не только рекламный слоган компании, но и возможность значительной экономии средств покупателей.

– Раз мы заговорили про заблуждения, связанные с газобетоном, то расскажите, пожалуйста, про еще одно – из газобетона невозможно возводить дома высотой более 3-х этажей?

– И здесь специалисты нашей компании тоже являются своеобразными «Разрушителями легенд» – мы провели испытания и объективно заявляем, что здания высотой 5 этажей с несущими стенами из газобетона В 2,5 – реальность!

– Подскажите, а какой тип фундамента должен использоваться для строительства дома из газобетонных блоков высотой 4-5 этажей?

– Выбор фундамента для такого дома тема довольно широкая. Сразу хочется обратить внимание, что стены не являются основополагающим фактором для назначения конкретного его типа, т.к. сравнительно небольшой вес современных блоков снижает нагрузку на фундамент сооружения. Главное – фундамент должен быть прочным, чтобы выдерживать и перераспределять нагрузки, устойчивым к сдвигающим, выталкивающим, опрокидывающим силам, долговечным, нейтральным к воздействию грунтовых вод, экономически обоснованным и наименее трудоёмким.

– А что со стоимостью продукции? Насколько она выгодна по сравнению с аналогами?

Давайте посчитаем, Bonolit 40 – флагманский продукт, дом из которого не требует дополнительного утепления.

Применение полиуретанового клея «Формула Тепла» позволяет делать швы толщиной менее 1 мм. Баллон, весом не более 1 кг, заменяет более чем два 25-килограммовых мешка сухой смеси, и отлично подходит для возведения наружных и внутренних стен из высокоточных





блоков. Кладка получается примерно в 6 раз быстрее, чем в случае использования стандартного раствора, что позволяет сократить расход и значительно удешевить кладку.

В итоге получается, что однослойная стена из Bonolit 40 дешевле всех других типов стен со сравнимыми эксплуатационными свойствами.

Стены из Bonolit 40 не потребуют ни текущего, ни капитального ремонта в течение всего срока службы дома!

– Можно ли строить дом из газобетонных блоков зимой или осенью? Есть ли какие-то ограничения?

– Строительство зданий из газобетонных блоков может производиться круг-

лодично. Зимняя каменная кладка - хорошо отработанный вид строительных работ для бригад, применяющих блоки Bonolit. При температуре ниже +5°C необходимо руководствоваться правилами производства работ в зимнее время и применять кладочные смеси, предназначенные для работы при отрицательных температурах.





– А что вы можете сказать про использование газобетонных блоков Bonolit в многоэтажном строительстве? Используют ли их крупные застройщики?

– Да, конечно, газобетонные блоки Bonolit также активно применяются в многоэтажном строительстве. Наши партнеры – признанные лидеры высотного строительства: ГК «ПИК», «Группа ЛСР», «Донстрой», «ФОДД», Концерн «ЮИТ», «ИНГРАД», MR Group и многие другие. Наши блоки пользуются популярностью и при монолитном строительстве, и для строительства зданий промышленного и гражданского назначения. Например, Аэропорт «Домодедово», бизнес-центр «Москва-Сити», торговый центр «сити» и «Крокус Сити» и другие знаковые объекты построены с использованием наших блоков.

Кроме того, Bonolit Group отмечен престижными российскими и международными премиями: дипломом Всероссийского конкурса программы «100 лучших товаров России», сертификатом инновационной высокотехнологичной продукции Агентства Инноваций города Москвы.

Также июле 2020 года Bonolit Group достиг высокого уровня EcoMaterial Absolute plus 2.0 и получил маркировку как экологически чистый высокотехнологичный материал, перешагнув сразу через 2 промежуточных уровня.

– Давайте поговорим о Богородском районе? Как долго компания Bonolit работает здесь?

– ОАО «Бонолит – строительные решения» уже много лет является одним из крупнейших предприятий Богородского

района. История предприятия в Старой Купавне насчитывает не одно десятилетие. Оно было основано 14 июля 1956 г. приказом № 10 Главдорстроя Министерства транспортного строительства и носило название Государственное предприятие Купавинский завод железобетонных конструкций и изделий. В 1992

году завод стал открытым акционерным обществом «Железобетон», а через некоторое время в результате переименования ОАО «Железобетон» образовано Открытое акционерное общество «Бонолит – Строительные решения».

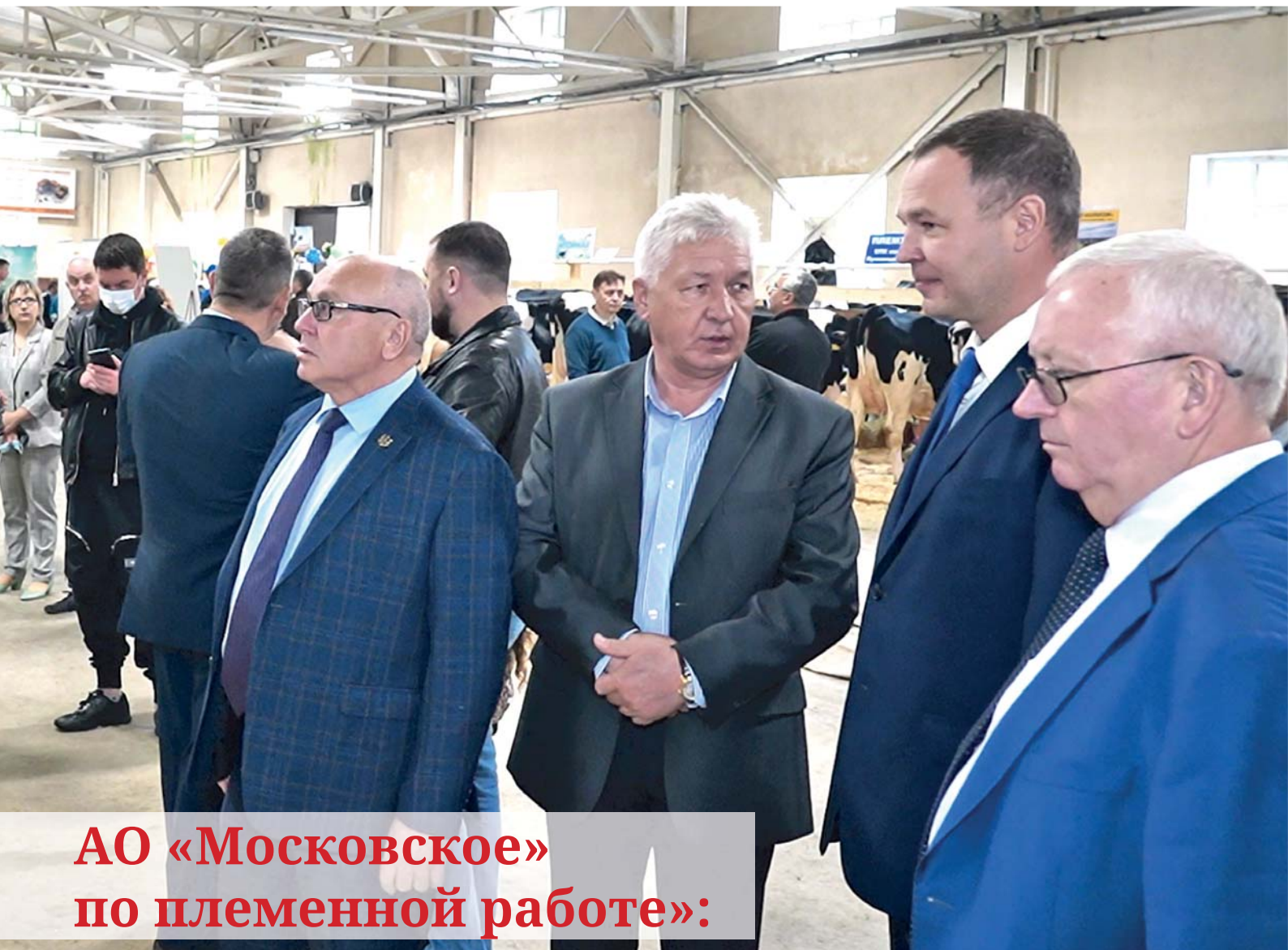
Мы провели большой объем работ по усовершенствованию экологической безопасности нашего производства. Все побочные продукты производства блоков подлежат переработке, они вновь запускаются в технологическую цепочку. Прорабатывается возможность сделать процесс изготовления полностью безотходным, возвращая выделяемый пар от автоклавных печей обратно в производственный цикл, для использования его в отопительной системе.

В 2018 году, в рамках встречи администрации города Старая Купавна с представителями производственных предприятий, генеральному директору ОАО «Бонолит – Строительные решения» была вручена награда за «вклад в развитие» города. Данная награда вручена только 4 предприятиям из 120, расположенных в городе, что говорит о высоком уровне организации.

– Расскажите, а какие планы у вас на ближайшие несколько лет?

Bonolit Group динамично развивается, внося свой значимый вклад в развитие строительного комплекса России. Уже сейчас достигнуты амбициозные цели, и это только начало!





АО «Московское» по племенной работе»:

«От доброго семени жди доброго племени!»

За последние годы во многих сферах хозяйственной деятельности нашей страны успешно реализуется политика импортозамещения. Однако в племенном животноводстве эта проблема далека от позитивного решения, хотя совершенно очевидно, что без создания конкурентоспособной племенной базы этой отрасли АПК, обеспечивающей потребность в высокопродуктивном поголовье российских сельхозпроизводителей и поставляющей часть племенной продукции за пределы страны, достижение устойчивого уровня продовольственной безопасности Российской Федерации невозможно.

В выполнении этой важной задачи заметную роль играет АО «Московское» по племенной работе» – крупнейший производитель и поставщик семени быков молочных пород в нашей стране.

Об этом во многом уникальном предприятии мы попросили рассказать его генерального директора, доктора сельскохозяйственных наук, заслуженного работника сельского хозяйства Российской Федерации Ивана Николаевича Янчукова.

– **Иван Николаевич, вы руководите этим предприятием уже более 15 лет, но корни его истории уходят гораздо глубже. Какие предпосылки стали главными для создания АО «Московское» по племенной работе, когда компания была организована и на какой базе она создавалась?**

– Предприятие было образовано в 1957 году как Ногинская межрайонная станция по искусственному осеменению сельскохозяйственных животных. Тогда же в Подмоскovie было организовано ещё семь аналогичных станций.

В дальнейшем, в результате проведённых реформ и преобразований, эти станции объединились в АО «Московское» по племенной работе», ставшее флагманом отечественного племенного молочного скотоводства.

В настоящее время предприятие, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 30.07.2008 года № 1146, входит в состав АО «Головной центр по воспроизводству сельскохозяйственных животных» (АО «ГЦВ») – это крупнейшее племенное объединение России, в составе которого 26 региональных племпредприятий, находящихся в разных субъектах нашей страны.

– **Какова основная задача вашей компании?**

– Задача эта определена вышеупомянутым указом Президента Российской Федерации – формирование высокопродуктивного поголовья крупного рогатого скота на основе повышения его биологического потенциала, производства и реализации высококачественной семенной и племенной продукции, а также разработки и внедрения передовых технологий в области племенного дела и искусственного осеменения сельскохозяйственных животных.

Практически то же самое установлено статьёй 1 Федерального закона «О племенном животноводстве». Указ президента всего лишь определил АО «ГЦВ» ответственным за выполнение этой задачи. Но, к сожалению, отсутствует нормативный документ, устанавливающий рамки деятельности, а также обязанности и права АО «ГЦВ» при решении поставленной задачи.

На наш взгляд, по этой причине селекционно-племенная работа в животноводстве страны оказалась без надлежащего управления.

– **Каковы структура вашего предприятия, численность и квалификация сотрудников?**

– Структура предприятия дифференцирована на пять обособленных подразделений.

В Ногинске находится офис компании, содержатся все быки-производители, осуществляют производство семени и его

хранение. Здесь же ведут работу отделы по племенной работе и информационный, а также лаборатории селекционного контроля качества молока и иммуногенетической экспертизы. Собственно, эти два отдела и две лаборатории являются Региональным информационно-селекционным центром Московской области.

В Волоколамске содержатся животные-доноры и реципиенты, вымываются эмбрионы, выращивается молодняк, полученный в результате использования животных, признанных мировой элитой.

В Луховицах проводятся карантинные мероприятия с закупаемым предприятием поголовьем.

Есть ещё обособленные подразделения в Рязанской и Оренбургской областях, а также имеются представительства во Владимирской и Калужской областях и ряде других регионов.

Всего на предприятии трудится 170 человек, из них пять докторов наук и 12 кандидатов. Это учёные-практики, опыт и знания которых позволяют эффективно решать стоящие перед ними задачи, успешно развиваться нашей организации.

– **С какими породами скота вы работаете?**

– Мы производим и поставляем:

- семя быков голштинской породы чёрно-пёстрой и красно-пёстрой мастей, симментальской, бурой швицкой, англеской, абердин-ангусской, герефордской и лимузинской пород;

- эмбрионы и молодняк голштинской породы.

Помимо принадлежности к породе, быку необходимо иметь ещё и массу отличительных качеств, чтобы считаться действительно высокоценным животным, от которого нужно получать потомство. Какие это качества?

Во-первых, для комплектования предприятия отбираются животные, имеющие

все известные в настоящее время оценки и полностью отвечающие требованиям, предъявляемым нами к ремонтным быкам. Эти требования изложены в плане, утверждённом Министерством сельского хозяйства и продовольствия Московской области.

Покупаем мы животных только от родителей, признанных элитой мирового молочного скотоводства.

Отцы, как правило, являются самыми рейтинговыми производителями в стране происхождения. Матери – лучшие коровы престижных международных выставок Италии, Франции, ФРГ, США, Чехии, Словакии и т. д. О высоких племенных качествах ремонтных бычков свидетельствует и их цена. Как правило, такое животное стоит не менее 20 тыс. евро.

– **Своеобразная продукция вашего предприятия, наверное, требует строго соблюдения условий хранения и транспортировки?**

– Свою продукцию мы фасуем и замораживаем. Консервируем мы её на оборудовании IMV Technologies group – мирового лидера в области ветеринарных репродуктивных вспомогательных технологий. Это позволяет поставлять её на уровне лучших мировых стандартов.

Продукция хранится в строго определённых условиях, при температуре минус 196 градусов. Если её вынуть даже на три минуты и потом вернуть в те же условия, она теряет своё качество. А мы к вопросам качества относимся очень серьёзно!

В хозяйствах Московской и близлежащих областей (Тверской, Калужской, Рязанской, Смоленской, Тульской, Белгородской, Владимирской, Липецкой, Тамбовской и др.) груз доставляется специализированным транспортом АО «Московское» по племенной работе». За пределы зоны обслуживания продукция



Выведен в СРЦ «Мосплемэлита»

Казначей-М

Прогноз ИПЦ:
+1682кг, +0,04%, +0,05%



перевозится с помощью авто- и авиасообщения, а также железной дорогой. Система транспортировки отлажена, заключены договоры с перевозчиками, так что с доставкой в любой регион и некоторые зарубежные страны нет никаких проблем.

– Вы продвигаете также такой метод повышения качества поголовья, как эмбриональное оплодотворение коров. Расскажите, пожалуйста, об этой стороне вашей деятельности.

– На базе обособленного подразделения предприятия в городе Волоколамске Московской области был образован и с 2018 года начал функционировать селекционно-репродуктивный центр «Мосплемэлита». Мы реконструировали имевшиеся старые животноводческие помещения, построили кормовой склад, выгульные площадки, оснастили всем необходимым оборудованием лабораторию по получению, обработке, контролю качества, хранению и пересадке эмбрионов. Были закуплены на аукционах в европейских странах тёлки-доноры с высокими оценками по геному и семя самых выдающихся производителей. В результате в настоящее время нами получено уже более 500 эмбрионов. Часть их пересажена животным-реципиентам, которые успешно отелились. Часть полученных животных мы оставили для комплектования стада нашего предприятия, остальных приобретают племпредприятия России, в том чис-

ле подмосковные хозяйства. Учёные Федерального исследовательского центра животноводства – ВИЖ им. Л. К. Эрнста высоко оценили полученных телят-трансплантантов по геному.

Этому новому перспективному направлению в разведении молочного скота мы уделяем большое внимание, поскольку сегодня оно может эффективно решить проблему импортозамещения в области племенного животноводства.

Пересадку эмбрионов специалисты АО «Московское» по племенной работе» ведут также в Кировской области, Татарстане, Башкортостане и других регионах. Этот способ улучшения отечественного молочного скота, несомненно, будет востребован в других регионах нашей страны.

– Какие услуги, помимо вышеописанных, предлагает компания?

– АО «Московское» по племенной работе» не только обеспечивает заказчиков семенем или эмбрионами телят, но и предлагает потребителям комплекс услуг, способствующих наращиванию генетического потенциала животных, повышению эффективности деятельности хозяйств в современных условиях.

Мы предлагаем услуги:

- оценка типа телосложения коров;
- индивидуальный подбор быков-производителей к маточному поголовью;
- подтверждение происхождения животных;
- оценка продуктивных и племенных качеств разводимого поголовья;
- аудит воспроизводительных качеств стада потребителя;
- анализ качества молока коров (по 11 показателям);
- анализ происхождения крупного рогатого скота, восстановление родословных;
- выдача племенных свидетельств;
- сервисное сопровождение программного комплекса «Селэкс»;
- помощь в отборе, оценке и приобретении племенных животных;
- доставка спермопродукции до пункта искусственного осеменения, снабжение жидким азотом, инструментарием и мате-

риалами, необходимыми для проведения искусственного осеменения.

Подробнее с перечнем этих услуг можно ознакомиться на нашем сайте: www.mos-bulls.ru.

В регионах, активно работающих с нами, мы регулярно проводим обучающие семинары по использованию информационных технологий в племенном учёте и делаем это на безвозмездной основе.

– Вы упомянули программные продукты «Селэкс»: можно о них поподробнее?

– Мы предлагаем потребителям племенной продукции предприятия безвозмездное сопровождение программ ИАС «Селэкс» и ИАС «Регион», обучение, работе с ними. Указанные программы, предназначенные для учёта, анализа, обобщения и хранения информации по племенному животноводству, хорошо помогают собственникам хозяйств практически во всём: от ведения базы данных коров по происхождению, генотипу, развитию, экстерьеру, комплексной оценке по продуктивности до формирования и выдачи племенных документов. ИАС «Регион» станет большим подспорьем в ряде моментов, начиная от ведения зоотехнического и племенного учёта до создания региональной базы данных животных и осуществления мониторинга состояния отрасли.

– Кто ваши заказчики?

– Нашими заказчиками являются более 1200 хозяйств-потребителей спермопродукции из 60 регионов РФ. Кроме того, среди наших покупателей больше 20 племпредприятий-партнёров из других регионов нашей страны, распространяющих нашу продукцию на своих территориях. Крупные партнёры у нас в Сибирском и Южном округах. На сегодняшний день мы одна из компаний, поставляющих свою продукцию по всей России. И единственная в стране, реализующая семя за рубеж: в Казахстан, Узбекистан, Белоруссию, Азербайджан.

– Какие результаты вашей работы составляют предмет вашей особой гордости?



– Мы гордимся, что производим продукцию мирового уровня! У нас есть бык Мурано-М, который в 2018 году занял первое место в Германии, 10 место в Канаде и 25 место в США. В настоящее время многие животные с очень высокой продуктивностью произошли от наших производителей. Так, в 2020 году в Московской области по последней законченной лактации 8704 коровы, или 16,5% от пробонитированных в регионе, имели удой 10 тыс. кг и выше. Более 77% этих животных являются дочерями быков, принадлежащих АО «Московское» по племенной работе.

В течение отчётного года предприятие поставило потребителю 1,2 млн доз семени, или 13,3% от реализованного в стране, подтвердило происхождение 16 тыс. животных, осуществило 1,4 млн анализов молока, передало другим предприятиям 19 племенных бычков и 11 коров.

– В национальном конном парке «Русь», расположенном в деревне Орлово Московской области, 11 июня этого года прошёл ежегодный праздник животноводов – выставка племенных животных «Звёзды Подмосковья – 2021», в которой ваша компания приняла активное участие. Расскажите об этом мероприятии.

– Выставка проводилась 24 раза. В прошлом году её не было из-за пандемии. Экспонировались молочный скот, овцы, козы, птица и мясной скот – животные бельгийской голубой породы. Было очень много посетителей: свыше тысячи человек, в том числе специалисты более чем из 12 регионов нашей страны. И это

несмотря на ограничения из-за корона-вирусной инфекции!

Опрошенные отметили явный прогресс в совершенствовании молочного скота и хорошую организацию самой выставки.

– В рамках этой выставки вам удалось побеседовать с министром сельского хозяйства и продовольствия Московской области С. Б. Воскресенским. Он, видимо, хорошо осведомлён о деятельности вашего предприятия?



– Наше предприятие все годы своего существования очень тесно взаимодействовало с Минсельхозпродом Подмосковья. Все руководители этого ведомства всегда были информированы о работе нашей организации и высоко оценивали вклад предприятия в развитие племенного животноводства региона.

Мы не стесняемся говорить, что являемся лидером в производстве и реализации семени быков, так как продаём более 13% этого вида племенной продукции в стране.



Поставляемый нами потребителю племенной материал по своим характеристикам ничуть не хуже поступающего из-за рубежа, а в ряде случаев значительно лучше и при этом значительно дешевле. За прошедший 2020 год продуктивность подконтрольных коров в хозяйствах Московской области увеличилась в среднем на 345 кг, или на 4,5%, по сравнению с 2019 годом и достигла 8055 кг. Это очевидный успех подмосковных производителей молока, и он стал возможен во многом благодаря высокой племенной ценности быков нашего предприятия, поскольку более 65% разводимых в регионе коров и тёлочек случного возраста осеменяется спермой производителей АО «Московское» по племенной работе.

Это наш вклад в продовольственную безопасность России. Не зря же в народе говорят: «От доброго семени жди доброго племени!»

Подготовила Елена Александрова



«ЗОЛОТАРЬ» – НАДЁЖНАЯ КОМПАНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СПЕЦТЕХНИКИ КОММУНАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Компания «Золотарь» предоставляет услуги чистки, откачки, ремонта колодцев, обустройства новых, а также очистки и откачки стоков в Москве и Подмосковье. На сегодняшний день «Золотарь» располагает большим парком техники различной мощности и направленности, а также илососными машинами нескольких типов квадратуры – с разными длинами шлангов и мощностями насоса – для решения самых различных задач. Подробнее об этом рассказала Ирина Александровна Первушина, генеральный директор компании «Золотарь».



– Компания «Золотарь» предоставляет услуги чистки, откачки, ремонта колодцев, обустройства новых, а также очистки и откачки стоков в Москве и Подмосковье. Как давно она существует? Кто придумал такое оригинальное, с отсылкой к российской истории название? На какой базе создавалась компания? Как она развивалась?

– Компания «Золотарь» основана в 2011 году мной, тогда индивидуальным предпринимателем. Организация развивалась стремительно. Изначально она занималась только ассенизаторскими услугами, такими как сбор и транспортировка сточных вод, очистка колодцев. В настоящее время возможности намного расширились. Компания оказывает услуги коммунальным службам города. Занимается сбором и транспортированием сточных вод, ремонтом, очисткой, дезинфекцией питьевых и шахтных колодцев, доставкой технической воды, промывкой скважин и передачей воды на экспертизу для определения биохимического и органолептического состава. Название «Золотарь» выбрано неслучайно, ведь ещё на Руси так именовали ассенизаторов и стражей чистоты на улицах городов. Профессия никуда не делась, и современные золотари – это специалисты, вооружённые техникой, мощными илососами, инженерным каналопромывочным оборудованием.

– Что представляет собой компания сегодня: локация, производственные мощности, коллектив?

– В настоящее время в собственности организации имеется 30 единиц различной техники: вакуумные автомобили, машины по доставке технической воды, каналопромывочные, способные промывать трубопроводы диаметром до 1000 мм. В наличии есть оборудование, которое одновременно промывает и осушает колодцы.

Мы имеем лицензии на проведение всех работ. Штат состоит из квалифицированных специалистов, которые сертифицированы для работ различной сложности. Ещё одним нашим преимуществом является наличие кол-центра, системы обработки заявок и телефона горячей линии (8800).

– Кто ваши заказчики и партнёры? Вы предоставляете услуги и государственным, и коммерческим структурам?

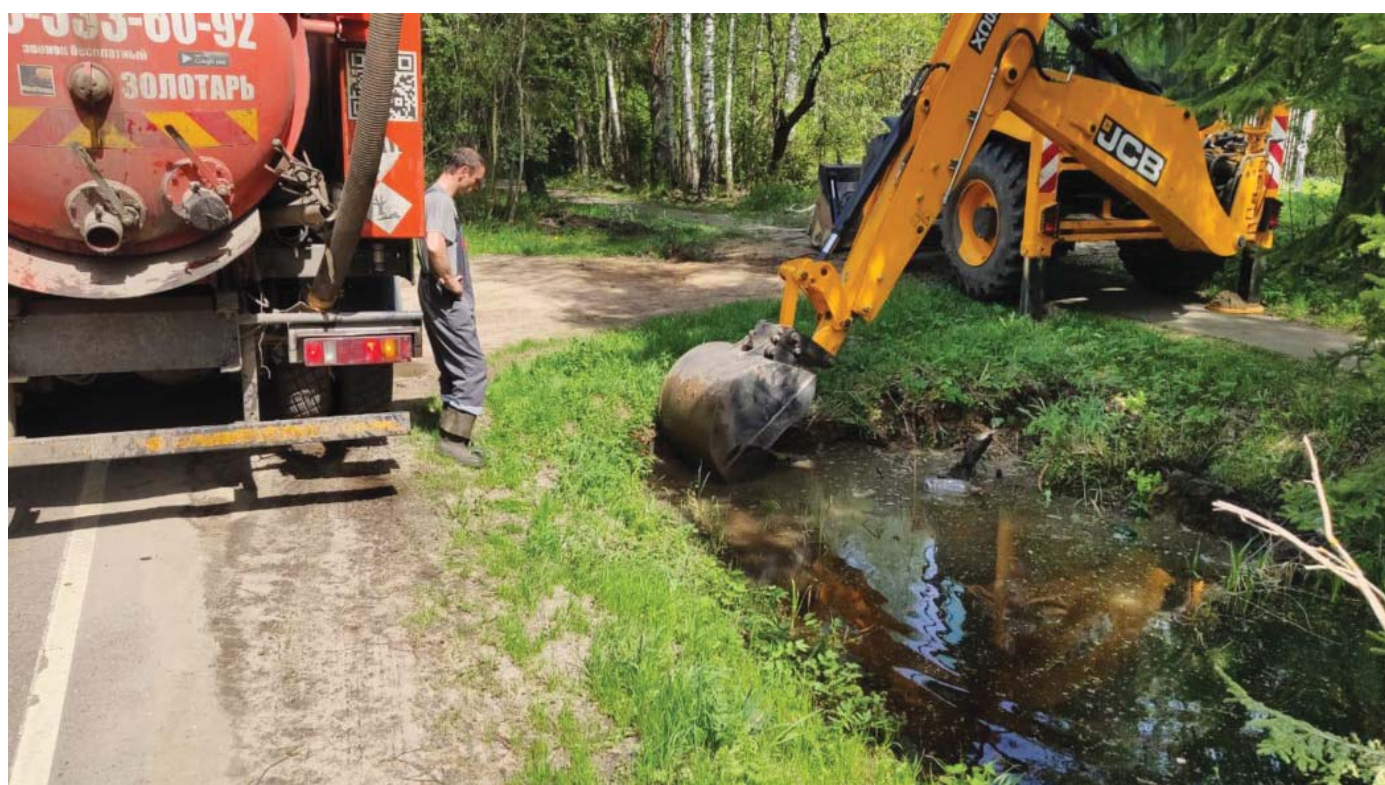
– Компания осуществляет государственные и муниципальные заказы. Наши государственные клиенты – это детсады, школы, детские дома, центральные больницы. Можем гордиться давним партнёрством с такими заказчиками, как ГБУ «Мосавтодор», МВД России по Московской области, МЧС. Сотрудничаем с администрациями городов Орехово-Зуево, Электросталь,





Ногинск по техническому обслуживанию питьевых колодцев. Работаем с кафе, ресторанами, загородными коттеджами.

– Сегодня компания «Золотарь» имеет собственный парк техники различной мощности и различного назначения. В вашем распоряжении имеются илососные машины нескольких типов – с различными шлангами и насосами – для решения самых разных задач. Расскажите о своём автопарке. Есть ли в числе вашей техники новинки или уникальные машины, которыми вы особенно гордитесь?



– Вся наша техника наимоощнейшая и новая. Самый старый автомобиль в автопарке предприятия 2017 года выпуска. В основном все машины 2020 и 2021 годов. В работе часто используем илососы – автомобили-цистерны, которые из глубин откачивают густые фракции, такие как ил, песок, шлам. Техника способна извлекать отходы с глубины до 15 метров. Ещё мы очищаем ливневые канализации, чтобы избежать подтопления дорожного полотна. В нашем арсенале есть поливомоечные автомобили для очистки дорог. Такая техника позволяет поливать газоны, заправлять фонтаны водой. Мы предоставляем услугу видеодиагностики водопроводов. Также у нас имеется экскаватор-погрузчик с длиной стрелы 6,5 метров. Одно из наших преимуществ – наличие собственной аварийной службы, которая выезжает непосредственно для аварийной промывки канализации. Эта услуга необходима производствам, работающим без остановки и нуждающимся в оперативной помощи для бесперебойной работы системы водоотведения.

– Какими осуществлёнными за историю компании проектами гордитесь больше всего?

– Нами было разработано собственное мобильное приложение «Золотарь», позволяющее гражданам пользоваться спектром наших услуг, не ограничиваясь географическими данными. Приложение работает во всей Московской области. Компания является членом Ногинской торгово-промышленной палаты. Неоднократно удостоивалась звания «Лучшее

предприятие в сфере ЖКХ» в премии «Меркурон».

Ещё одну медаль нам вручили как организации, активно помогающей в борьбе с пандемией коронавируса. В период пандемии компания вела активную работу по устранению засоров в ковидных корпусах медучреждений, проводила дезинфекцию входов в организации таких учреждений, как ГИБДД, МВД.

– Вы оказываете услуги по Московскому региону и окрестным областям. Не планируете расширение географии деятельности компании?

– Наша компания осуществляет свою деятельность на всей территории Московской области. В планах – работа также с

заказчиками из Владимирской и Тверской областей.

– Как вы переживаете нелёгкие времена пандемии? Какие проекты собираетесь осуществить до окончания года? А какие планы на 2022 год?

– Компания старается подстраиваться под изменения в законодательстве. Привлекает своих сотрудников, всячески мотивирует их премиями. Сейчас мы немного переквалифицируемся, заправляем часть техники дезинфицирующими средствами. В 2022 году хотим осуществить упаковку бизнеса во франшизу, оцифровку бизнеса. Планы на будущее у нас оптимистичные!

Подготовила Эльвина Антреева



Олег КАРЦОВ: «МЫ БУДЕМ ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ, РАЗВИВАТЬСЯ И ПОМОГАТЬ ДРУГ ДРУГУ!»



Индустриальные парки являются не только одним из двигателей современной экономики, но и площадкой для привлечения инвестиций. Богородский индустриальный парк является лидером в России согласно национальному рейтингу.

Территория парка развивается более 15 лет и на сегодняшний день включает в себя 43 компании, представляющие 12 стран мира. Большинство резидентов Богородского индустриального парка – это компании с мировым именем, которые в непростой период пандемии проявили социальную ответственность и оказали помощь нуждающимся.

Руководитель Богородского индустриального парка Олег Васильевич Карцов благодарен всем компаниям-резидентам и рассказал о том, как изменилась работа компаний в период коронавируса и самоизоляции.

«В этот непростой, неожиданный и неизученный период, которым является пандемия коронавируса для всех нас, каждое предприятие принимает для себя решение о том, как вести себя в условиях пандемии. Меня переполняет чувство благодарности к нашим предприятиям, которые попадают в непростую ситуацию уже в третий раз. Первый кризис произошёл в 2008 году, второй, связанный с введением санкций, пришёл на 2014 год. Коронакризис для нашей компании является третьим. И, несмотря на то, что произошёл надрыв внешних коопераций, я с полной уверенностью могу сказать, что наша компания выстраивает экономическую логистику, уже основываясь на экономических связях РФ и, что особенно приятно, на экономических связях Подмосковья. Отрадно, что развиваются кооперации на территории самого парка. Так что территория Богородского индустриального парка, как форма экономического сотрудничества, устойчива к внешним обстоятельствам».

В трудных ситуациях все наши компании-резиденты понимают, что у них есть не только внутреннее производство, но и командный дух. Многие компании решительно расширяют сферу своей деятельности для помощи другим в сложившейся ситуации. Так, компания Peri стала заниматься строительством и поставкой комплектов для больниц, поликлиник и других учреждений, которые непосредственно связаны с лечением коронавирусной инфекции. Компания Roto Frank, производящая фурнитуру для окон и дверей, оперативно наладила поставку своей продукции в строящиеся лечебные учреждения по всей России.

На территории Богородского парка продолжает свою работу большинство компаний, соблюдая все меры по недопущению распространения коронавирусной инфекции».

Управляющая компания Богородского индустриального парка подала пример остальным компаниям парка и уже на первом этапе введения ограничений оказала благотворительную помощь Ногинской центральной районной больнице, закупив и передав 20 тыс. медицинских масок и 400 защитных костюмов для врачей.

Вслед за ООО «Парк Ногинск» компания Hubner, являющаяся резидентом нашего парка с 2007 года, производящая ключевые компоненты для общественного транспорта, оказала финансовую помощь больнице Ногинска, где проходят лечение пациенты, заражённые новой коронавирусной инфекцией.

Предприниматели стараются поддерживать медиков всеми возможными способами. Компания Wilo осуществила поставку насосного оборудования в больницы, построенные для борьбы с COVID-19 по всей России. Здоровье населения – один из приоритетов Wilo. В период кризиса компания несёт ответственность перед обществом по обеспечению высокопроизводительной продукцией важных объектов жизнеобеспечения, в том числе больниц. Предприятие делает всё возможное для организации бесперебойных поставок своей продукции. На протяжении всего периода пандемии помощь компанией оказывалась неоднократно. Ногинской центральной районной больнице были переданы пять двенадцатиканальных электрокардиографов.

Борьба с пандемией коронавируса проявила лицо нашего общества. Пока одни люди несерьёзно относились к болезни, другие объединялись, чтобы хоть чем-то помочь врачам. Руководство компании Dr. Theiss также не осталось в стороне и оказало благотворительную помощь Центральному штабу города Мытищи, направив более одной

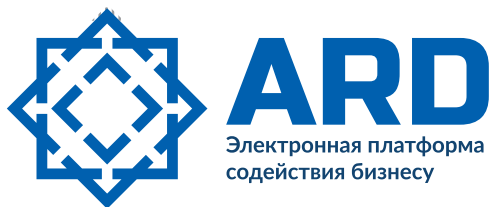
тысячи паст Lacalut и зубных щёток для врачей, вынужденных в сложившейся ситуации проживать в лечебных учреждениях.

В этот непростой период в помощи нуждались не только медицинские, но и другие социальные учреждения. В сложной эпидемиологической обстановке компания «Мамонтовская сыроварня» безвозмездно передала 350 наборов из сыра и молока стационарному учреждению социального обслуживания Московской области «Пансионату «Ногинский».

Компанией Cetes Cosmetics (Oriflame) были направлены дезинфицирующие средства, жидкое мыло и другая пенно-моющая продукция в медицинские учреждения, дома престарелых и нуждающейся категории граждан Богородского округа.

В день медицинского работника компании-резиденты Богородского индустриального парка – ООО «Сетес Косметикс», АО «БВТ Барьер РУС», ООО «Доктор Тайсс Натурварен Рус», ОАО «Хлебпром» – совместно с управляющей компанией ООО «Парк Ногинск» выразили свою признательность и вручили продукцию компаниям сотрудникам стационара № 2 ГБУЗ МО «Ногинская ЦРБ». С началом эпидемии стационар был перепрофилирован под инфекционное отделение для приёма пациентов, заболевших новой инфекцией. Работники стационара каждый день, рискуя собственным здоровьем, открывают двери больницы. Эти люди проходят через множество трудностей и лишений, чтобы помочь заболевшим.

Проявив солидарность и оказав поддержку нуждающимся, компании-резиденты Богородского индустриального парка доказали, что в сложной ситуации готовы сплотиться, проявив командный дух, и при необходимости прийти на помощь, причём не только в период кризиса.



Платформа для поиска
бизнес-партнеров
в России и Азербайджане

Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



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

ard.moscow



Проект Банка «МБА-МОСКВА»

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

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



+7 495 025 25 25



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

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

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