МУНИЦИПАЛИТЕТ

БИЗНЕС Диалог

медиа

№ 5/37 июль 2018

КАК СПОСОБ БИЗНЕС ПОЗНАНИЯ МИРА

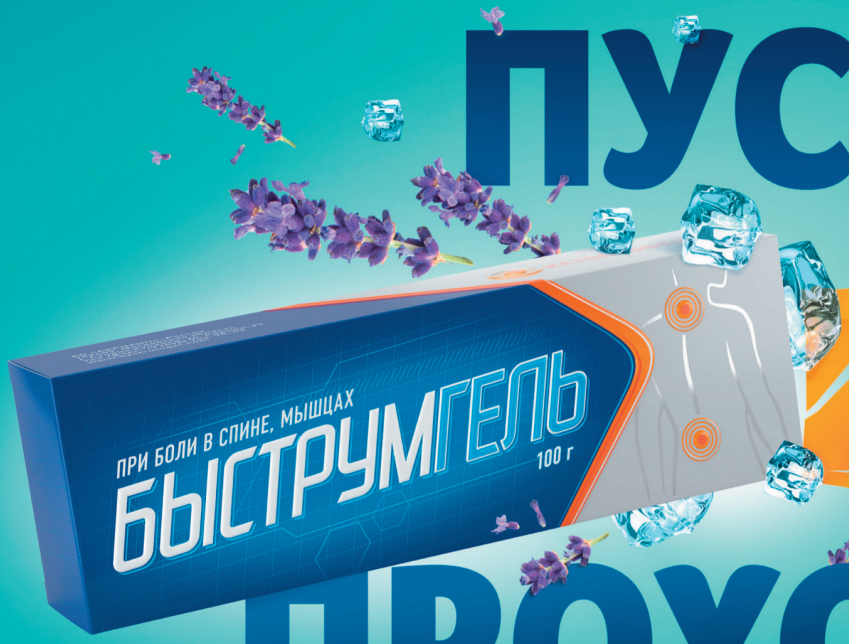
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «НОГИНСК»: МЕСТО РАБОТЫ, МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ

«ОРИФЛЭЙМ»: КРАСОТА КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

«ДОСТУПНАЯ СРЕДА» И... ДРУГИЕ ДНИ НЕДЕЛИ

«АКРИХИН»: ЛЮДИ ЗАБОТЯТСЯ О ЛЮДЯХ

ПУСТЬ БОЛЬ ПРОХОДИТ



- ПРОТИВ БОЛИ **УЖЕ ЧЕРЕЗ 15 МИНУТ**[1]
- ОХЛАЖДАЮЩИЙ ЭФФЕКТ[2]
- АРОМАТ ЛАВАНДЫ[3]

1. СОГЛАСНО ИНСТРУКЦИИ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ПРИ БОЛЯХ В СПИНЕ И ПОВРЕЖДЕНИИ СВЯЗОК ОБЕЗБОЛИВАЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ ПРОЯВЛЯЕТСЯ ЧЕРЕЗ 15-30 МИН. ПОСЛЕ НАНЕСЕНИЯ ГЕЛЯ.

2. В исследовании доказано, что кетопрофен гель обладает более выраженным охлаждающим эффектом по сравнению с конкурентами. Ражни К. Пател и соавторы от лица общей исследовательской группы. Сравнение гелей с содержанием кетопрофена, пирроксана и диклофенака при лечении острой боли при травме мягких тканей в общей практике. – 1996. – Клиническая терапия, ч.18, №3. 3. Благодаря маслу лаванды, входящему в состав.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ

на правах рекламы

CCI FRANCE RUSSIE

ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

20 ЛЕТ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ФРАНЦИИ И РОССИИ

450
КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ

200
МЕРОПРИЯТИЙ
В ГОД

15
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
КОМИТЕТОВ

3 НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие делового сообщества
Лоббирование интересов
Поддержка бизнеса

moncontact@ccifr.ru
+ 7 495 721 38 28
www.ccifr.ru

на правах рекламы

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: Наталья Рашитовна Варфоломеева
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач
Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Сокольский, Елена Александрова.
Дизайн и верстка: Елена Иванова.
Фото: Павел Сударикова, Александр Падежов.
Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Юлия Коннова, Наталья Ульянова.

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС», г. 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.: +7-985-999-65-46
Подписано в печать 13.07.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная
Использованы фотографии: 360tv.ru, Er-reutov.ru, Heliports-russia.ru, In-reutov.ru, Thesmallbusinessplatform.com, Artelhm.ru, Провэд.рф, Nalog.ru, Oniomania.ru
Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Московской области, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, Общественное объединение «Деловая Россия», свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.
Нас можно увидеть:
Стойки в Московской областной думе,
В Торгово-промышленной палате Московской области,
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://dialog-biznes.ru/услуги

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)	81 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	44 000 рублей

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

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

Мария Суворовская,
главный редактор

«Орифлэйм», «Скания», «Рото Франк», «Хюбнер», «Акрихин»… Эти компании известны многим, а их продукция прочно завоевала свое место на российском рынке и нашла своих почитателей. Но мало кто знает, что все они базируются в Ногинском районе, где власти делают все для того, чтобы любой инвестор чувствовал себя комфортно и мог развивать свой бизнес, не отвлекаясь на «мелочи жизни».

На страницах нашего очередного выпуска «Бизнес-Диалог Медиа муниципалитет» мы расскажем вам о развитии предпринимательства в Ногинском районе. Здесь всегда происходит что-то новое, бизнес не стоит на месте. Поэтому нам есть о чем вам рассказать.

На обложке:
Олег Акилбаев, генеральный директор ООО «Сетес Косметикс».
Фото Александра Падежова.

4 Инвестклимат В ПРИОРИТЕТЕ. Интервью исполняющего полномочия главы Ногинского района Игоря Сухина.

10 УЧАСТИЕ КАК ЗНАК ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА. Ногинская ТПП на защите бизнеса.

12 ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «НОГИНСК»: место работы, место для жизни.

14 «АКРИХИН»: «Люди заботятся о людях».

20 «МАМОНТОВСКАЯ СЫРОВАРНЯ»: гармония в натуральном сыре.

22 «ОРИФЛЭЙМ»: красота как образ жизни.

28 «РОТО ФРАНК» за успех партнёров!

34 SCANIA – ТЕХНИКА ДЛЯ РАБОТЫ С УДОВОЛЬСТВИЕМ…

38 «ДОСТУПНАЯ СРЕДА» и... другие дни недели.

40 ООО «РУСИНОКС»: хорошо, когда дело – труба!

44 Банкротство без риска. Налоговая служба поясняет.

46 ПЕРЕХОДИМ НА ОНЛАЙН-КАССЫ.

Инвестклимат в ПРИОРИТЕТЕ

С 2018 года Ногинский муниципальный район возглавляет исполняющий полномочия главы Ногинского муниципального района Сухин Игорь Васильевич. О том, чем живет, как развивается муниципальное образование, о векторных отраслях экономики района — в нашем интервью.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

– В настоящее время одним из ведущих звеньев экономики Ногинского муниципального района является химическое производство. С какими результатами отрасль встретила 2018 год?

– В 2017 году в районе функционировало девять крупных и средних предприятий в сфере производства химических веществ и химических продуктов.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг крупными и средними предприятиями сферы производства химических веществ и химических продуктов за 2017 год составил 22,3 млрд рублей и увеличился по сравнению с 2016 годом на 30,2%.

В структуре обрабатывающих производств района производство химических веществ и химических продуктов занимает второе место после пищевых продуктов – 24,1% от всей отгружаемой продукции.

Среднесписочная численность работников, занятых в сфере производства химических веществ и химических продуктов, по крупным и средним предприятиям в 2017 году составила 1473 человека. Фонд начисленной заработной платы – 975,7 млн рублей, темп роста к 2016 году – 106,8%. Среднемесячная начисленная заработная плата составила более 55 тыс. рублей и увеличилась на 7% по сравнению с 2016 годом.

– Есть ли в области химического производства новые крупные международные инвестиционные проекты, намеченные к реализации, возможно, уже в этом году?

– В Ногинском районе реализуется четыре инвестиционных проекта в сфере химического производства.

Два из них располагаются на территории многофункционального парка «Ногинск» в г. Ногинск. Это строительство производственно-складского комплекса по производству полиуретановой монтажной пены ООО «СОУДАЛ ИНВЕСТМЕНТС» (сроки реализации проекта – 12.2015-12.2019, страна – Бельгия, общий объем инвестиций – 400 млн рублей) и модернизация оборудования ООО «Сетес Косметикс» (сроки реализации проекта – 01.2017-12.2018, страна – Люксембург/Нидерланды, общий объем инвестиций – 96,8 млн рублей).

На территории городского поселения им. Воровского реализуется инвестиционный проект по реконструкции производственно-складского комплекса филиала ООО «Хенкель Рус» (сроки реализации проекта – 01.2017-12.2019, страна – Германия, общий объем инвестиций – 1,3 млрд рублей).

На территории города Электроугли реализуется инвестиционный проект по строительству производственно-складского комплекса по производству монтажной пены ООО «Троль-Авто» (сроки реализации проекта – 12.2015-12.2018, страна – Россия, общий объем инвестиций – 1 млрд рублей).

В 2018 году также планируется начало строительства завода по производству промышленных химических материалов, в том числе промышленных клеев и специальных покрытий для производства обоев ООО «ФОЛЬМАНН» (страна – Германия).

– Один из «китов», на котором держится экономика района, – производство пищевых продуктов и напитков. С какими результатами эта сфера вступила в 2018 год? С какими трудностями приходится сталкиваться производителям продуктов в нынешней непростой экономической обстановке? Есть ли новости в области импортозамещения?

– Производство пищевых продуктов является основным видом деятельности в структуре обрабатывающих производств – 24,3% от всей отгружаемой продукции по итогам 2017 года.

За январь-декабрь 2017 года объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг крупными и средними предприятиями сферы пищевого производства составил 22,45 млрд рублей и увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 10,4%.

По состоянию на начало 2018 года в Ногинском муниципальном районе действует 7 крупных и средних предприятий в сфере производства пищевых продуктов.

В декабре 2017 года численность работников, занятых в сфере пищевого производства, по крупным и средним предприятиям составила 2136 человек.

Фонд начисленной заработной платы работников, занятых в производстве

пищевых продуктов, по крупным и средним предприятиям за январь-декабрь 2017 года составил 866,2 млн рублей, темп роста к аналогичному периоду 2016 года – 109,1%. Среднемесячная начисленная заработная плата работников в декабре 2017 года составила более 40 тыс. рублей и увеличилась на 29,8% по сравнению с декабрем 2016 года.

К основным трудностям ногинских товаропроизводителей относятся трудности, связанные со входом в торговые сети: отсутствие обратной связи от торговых сетей, проблема согласования корректировки цен и оптимизации ассортиментной матрицы, длинные сроки отсрочки платежей, проблема расширения географии поставок.

Также по причине безостановочного производства и больших объемов выпускаемой продукции оборудование для пищевой промышленности быстро изнашивается, поэтому пищевой промышленности необходимо своевременное обновление технической базы. Прорабатываются вопросы участия предприятий пищевой промышленности в различных программах поддержки правительства Московской области. Так, ведется активная работа по привлечению предприятий к участию в новой программе финансирования Фонда развития промышленности Московской области «Проекты пищевой и перерабатывающей промышленности».

На территории района производители пищевых продуктов в основном работают на отечественном сырье. ООО «МПЗ Богородский» (ТМ «Окраина») в производстве продукции использует только натуральные ингредиенты: молоко и яйца, произведенные на предприятиях Ногинского муниципального района, свинину – из Калининграда, Воронежа, Твери, Белгорода, говядину и курицу также поставляют из России. В 2008 году на предприятии внедрена система ХАССП-Мясо. Она позволяет обеспечить жесткий контроль качества и безопасности продукта на всех стадиях, предшествующих его покупке в магазине: от приемки сырья до прилавка.

– Текстильное и швейное производство традиционно занимало высокие позиции в структуре отгружаемой продукции обрабатывающих производств района. Что нового у ногинских текстильщиков?

– В Ногинском районе функционируют 76 организаций сферы производства текстильных изделий и одежды: 2 – средних, 19 – малых, 55 – микропредприятий.

За 2017 год объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг предприятиями сферы текстильного производства составил 624,0 млн рублей.

В 2017 году был отмечен рост производства по следующим видам товаров:

– ленты (ОАО «Красная лента»),

– женские брюки (ООО «Соутекс», ООО «МРТ Женская одежда»),

– вискозные салфетки (ООО «Вистекс»),

– нетканые материалы (ООО «ЛАЙТТЕК»).

За 2017 год в районе создано 13 микропредприятий в сфере производства текстильных изделий и одежды: восемь в г. Ногинск, два в с.п. Мамонтовское, по одному в г. Старая Купавна, г.п. Обухово и г.п. им. Воровского.

ИНВЕСТОРЫ И ИНВЕСТИЦИИ

– Есть ли у района новые интересные проекты в области внешней торговли, сотрудничества с крупным российским и международным бизнесом?

– Ногинский муниципальный район открыт для международного сотрудничества. В 2017 году с рабочим визитом нас посетили австрийские бизнесмены, делегация из КНР, делегация из Республики Беларусь и правительственная делегация из КНР.

В сентябре заключено соглашение о сотрудничестве и взаимодействии с компанией Savabien из сербского города-побратима Зренянин, Ногинской Торгово-промышленной палатой, многофункциональным парком «Бориловский» и Общественной палатой Ногинского муниципального района.

В 2017 году по результатам поездки в Японию губернатора Московской области А.Ю. Воробьева принято решение о размещении первого в России завода по производству смесей и реагентов-анализаторов для медоборудования компании Sysmex Europe GmbH на территории многофункционального парка «Бориловский». Объем инвестиций в проект составит около 1 млрд рублей.

В 2018 году французской компанией Solina на территории многофункционального парка «Бориловский» планируется начало строительства завода по произ-

водству пищевых добавок и специй, что позволит привлечь 300 млн рублей инвестиций и создать около 40 рабочих мест.

Также на территории Ногинского района функционируют предприятия, которые поставляют произведенную продукцию на экспорт: ПАО «НЗТА», АО «Завод «Энергокабель», АО «ЗАВОД ХИМРЕАКТИВКОМПЛЕКТ», ООО «Текстиль М», ООО «НТЦМ», АО «НИИЭИ» и др. Основные страны-партнеры экспортно ориентированных предприятий района: Азербайджан, Армения, Афганистан, Болгария, Венгрия, Вьетнам, Египет, Казахстан, Киргизия, Куба, Литва, Молдова, Пакистан, Республика Беларусь, Туркменистан, Украина, ОАЭ.

– Что делается в районе для поддержки среднего и малого бизнеса?

– По итогам I квартала 2018 года на территории Ногинского района действуют 3579 организаций малого бизнеса и 5059 индивидуальных предпринимателей.

Поддержка субъектов малого и среднего бизнеса осуществляется в соответствии с муниципальной программой «Предпринимательство Ногинского муниципального района» на 2017-2021 годы по следующим направлениям:

1. Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства по возмещению понесенных затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг. На 2018 год предусмотрено выделение 3,5 млн рублей, в том числе на:

– компенсацию затрат на приобретение оборудования;

– компенсацию затрат предпринимателям, осуществляющим деятельность в социальной сфере.

В 2017 году в рамках реализации муниципальной программы были выделены субсидии шести субъектам МСП на общую сумму 3 млн рублей на частичную компенсацию затрат на приобретение оборудования и оплату арендных платежей субъектам МСП, осуществляющим предпринимательскую деятельность в социальной сфере.

2. Имущественная поддержка оказывается в форме предоставления в аренду субъектам МСП помещений, находящихся в государственной и муниципальной собственности.

Для социально ориентированных предпринимателей установлен понижающий коэффициент к базовой ставке арендной платы за муниципальные помещения в размере 0,5. По итогам 2017 года одиннадцати организациям малого бизнеса установлен понижающий коэффициент к ставке арендной платы.

3. Информационная поддержка малого предпринимательства, в том числе при участии Ногинской ТПП, Союза промышленников и предпринимателей Ногинского района (круглые столы, совещания, рабочие встречи, семинары, тренинги и т.п.).

08.02.2018 запущено новое направление поддержки бизнесу – коворкинг-центр «СТАРТ» – оборудованное всем необходимым офисное пространство.

– Как в Ногинском районе бизнес участвует в социальных программах, программах благоустройства? Какие компании вы бы назвали «лидерами социальной ответственности»?

– Ногинские предприятия активно принимают участие в реализации социальных проектов на территории района.

В АО «АКРИХИН» успешно работает комитет по благотворительности, курирующий поддержку социальных проектов в г. Старая Купавна и в регионах России, поддержку ветеранов труда компании «АКРИХИН», поддержку благотворительных проектов как в Московской области, так и в других регионах России, развитие волонтерского движения в компании. Среди социальных проектов, реализованных предприятием: благоустройство центра культуры «АКРИХИН», благоустройство детского теннисного клуба «АКРИХИН» в г. Старая Купавна, поддержка детей из Ногинской специальной (коррекционной) школы-интерната, реставрация храма Святой Троицы в г. Старая Купавна, храма Богоявления в с. Бисерово, региональные волонтерские проекты.

ООО «Литейно-механический завод» специализируется на изготовлении всех видов лестниц, межкомнатных и металлических дверей, столярных изделий, изделий из литья, художественной ковки, цветного металла, памятников, скамеек и других архитектурных форм. Продукция предприятия распространена по всей стране, в домах, на улицах и парках. Среди заказчиков физические и юридические лица, в том числе государственные и муниципальные учреждения (Пенсионный фонд Российской Федерации, федеральное государственное унитарное предприятие «ХРСУ МИД России» и т.д.).

– Как развиваются многофункциональные парки «Ногинск» и «Успенский»?

– Многофункциональный парк «Ногинск» расположен на 256 га и имеет современную автономную систему, а именно: собственную газогенерирующую станцию, тепло-, водоснабжение, собственные очистные сооружения, инженерные коммуникации стоков, транспортную инфраструктуру внутри и снаружи, внутреннюю систему управления и охраны объекта.

На территории многофункционального парка «Ногинск» функционируют 10 производственных предприятий, 4 торговых комплекса, 2 логистических центра, 2 комплекса по обслуживанию автомобилей, складской комплекс, автозаправочная станция, дистрибьюторский центр электро- и пневмоинструментов, ресторан быстрого питания.

В 2018 году на территории парка завершилось строительство станции технического обслуживания грузовых автомобилей ООО «Скания-Русь» и производственно-складского комплекса по производству заменителей грудного молока ООО «Фармалакт».

Продолжается строительство многофункционального производственно-логистического комплекса Allegra, на территории которого планируется размещение восьми предприятий малого и среднего бизнеса.

В настоящее время сформирована тре-

тья промышленная зона в пределах 60 га в восточной зоне парка, где совместно с Министерством образования Московской области планируется размещение производственно-учебного заведения подготовки профессиональных кадров, а также размещение 15 производственных предприятий с предполагаемым объемом инвестиций до 4 млрд рублей.

Особым направлением многофункционального парка «Ногинск» является совместное решение с ОАО «РЖД» о вводе в эксплуатацию транспортно-логистического комплекса в рамках строительства ВСМ-2, а также размещение объектов социально-культурного назначения (заводские жилищные поселки, детские сады, школы).

Многофункциональный парк «Успенский» расположен в границах сельского поселения Буньковское и города Ногинск на территории 192,5 га.

На территории многофункционального парка «Успенский» функционируют 4 производственных предприятия, 2 логистических центра, сервисный центр по продаже, техническому и гарантийному обслуживанию автомобилей, сельскохозяйственная организация.

В 2018 году на территории многофункционального парка «Успенский» введена в эксплуатацию четвертая очередь административно-складского комплекса ООО «ВС-Логистик», подходит к завершению строительство первой очереди складского комплекса ООО «Компания Оранта+», завершается строительство производственно-складского комплекса ООО «Ресурс», начато строительство третьего этапа производственно-складского комплекса ЗАО «Агрокомплекс Ногинский».

СОЦИАЛЬНЫЙ БАРОМЕТР

– Первого марта Президент РФ Владимир Путин в послании к Федеральному Собранию подчеркнул, что основной задачей властей всех уровней является повышение качества жизни населения. Какими успехами в областях здравоохранения, спорта, культуры и образования может гордиться Ногинский муниципальный район?

– В сфере здравоохранения в Ногинском муниципальном районе оказываются меры социальной поддержки медицинским работникам в виде частичной компенсации им расходов, связанных с наймом жилых помещений, а также мера социальной поддержки студентам и специалистам в виде стипендии и компенсации расходов за проезд к месту учёбы и обратно. Меры социальной поддержки оказываются в соответствии с муниципальной программой «Создание условий для оказания медицинской помощи населению Ногинского муниципального района» в 2015 – 2020 гг.

За период 2015-2017 годов в рамках государственной программы «Здравоохранение Подмосковья» на 2014-2020 годы построено 6 ФАПов (фельдшерско-акушерских пунктов): в д. Боровково, д. Ельня, с. Стромынь, пос. Рыбхоз, д. Починки, д. Балобаново. В рамках государственной программы «Сельское хозяйство Подмосковья» на 2014-2020 годы завершено строительство ФАПа в д. Колонтаево. В стадии завершения строительство ФАПа в д. Каменки-Дранишниково. Сейчас идет строительство 2-х ФАПов в д. Караваево и д. Тимохово.

Кроме того, в адресный перечень капитального ремонта объектов здравоохранения на 2018 год включено 12 объектов (включая проектно-изыскательские работы) на общую сумму 171,2 млн рублей.

В адресный перечень приобретения медицинского оборудования на 2018 год включена заявка ГБУЗ МО «НЦРБ» на общую сумму 187,1 млн руб. В первоочередном порядке планируется приобретение аппарата ультразвуковой диагностики экспертного класса с набором датчиков для проведения диагностики в женской консультации родильного дома, маммографа, аппарата рентгенотелевизионного передвижного хирургического с С-дугой, аппарата наркозно-дыхательного высокого класса, а также аппаратуры для искусственной вентиляции легких для отделений анестезиологии и реанимации ГБУЗ МО «НЦРБ».

В 2017 году Ногинский муниципальный район вошёл в государственную программу Московской области «Спорт Подмосковья» на 2017-2021 гг. в части капитального ремонта хоккейной площадки (г. Ногинск, ул. Чапаева, д.16), реконструкции центрального стадиона спортивно-оздоровительного комплекса «Знамя» (г. Ногинск, ул. Санаторная, д.3), реконструкции физкультурно-оздоровительного комплекса «Акрихин» (г. Старая Купавна), строительства физкультурно-оздоровительного комплекса с крытым катком (г. Ногинск, ул. Климова) и скейт-парка (г. Ногинск, ул. Белякова).

На сегодняшний день прорабатываются вопросы о включении в государственную программу Московской области «Спорт Подмосковья» на 2017-2021 гг. строительства физкультурно-оздоровительного комплекса с плавательным бассейном на территории г. Электроугли и г. Старая Купавна, строительства физкультурно-оздоровительного комплекса с игровыми залами в городском поселении им. Воровского.

В Ногинском муниципальном районе функционирует 76 учреждений культуры всех систем и ведомств, из них – 71 муниципальное учреждение культуры, деятельность которых осуществляется в рамках муниципальной программы «Культура Ногинского муниципального района» на 2017-2021 гг., из них 28 учреждений культурно-досугового типа, 30 библиотечных учреждений, 7 муниципальных учреждений дополнительного образования в сфере культуры, Ногинский музейно-выставочный центр с филиалом, эстрадно-духовой оркестр Ногинского муниципального района, 3 парка культуры и отдыха.

В 2017-2018 гг. в Ногинском районе успешно реализуются мероприятия в рамках приоритетного проекта «Развитие парков и зон отдыха Ногинского муниципального района». В 2016 году созданы 2 парка культуры: Глуховский парк культуры,

и Обуховский парк «Роща». Разработаны и согласованы с Главным управлением архитектуры и градостроительства Московской области концепции по развитию их территорий. В 2018 году в рамках государственной программы Московской области «Формирование современной комфортной городской среды» в данных парках будут проведены работы по благоустройству. В 2015-2017 гг. в рамках государственной программы «Культура Подмосковья» проведены масштабные работы по благоустройству городского парка культуры и отдыха. В рамках муниципальной программы «Формирование современной комфортной городской среды на территории Ногинского муниципального района» на 2018-2022 годы проводятся работы по благоустройству парка «Волхонка».

В рамках государственной программы «Социальная защита населения Московской области» по созданию условий для беспрепятственного доступа инвалидов в учреждения культуры признаны доступными для разных категорий маломобильных групп населения 85% учреждений культуры Ногинского района. В дальнейшем эта работа будет активно продолжаться.

Среди педагогов школ – победитель Общероссийского конкурса «Лучший преподаватель детской школы искусств», среди учащихся - лауреаты премии Президента Российской Федерации, именной премии губернатора Московской области, стипендиаты губернатора Московской области, в том числе дети-инвалиды.

Управлением культуры в тесном взаимодействии с Главным управлением культурного наследия Московской области проводится работа по сохранению и популяризации 154 объектов культурного наследия, расположенных на территории Ногинского муниципального района.

На основании постановления правительства Московской области от 27.09.2013 №771/43 город Ногинск включен в перечень исторических поселений Московской области, разработан проект объединенных зон охраны города Ногинска.

В 2017 году на трех объектах культурного наследия регионального значения завершены ремонтные работы, проведены работы по восстановлению объекта культурного наследия регионального значения «Дом А.И. Морозова, летний, начало 1900-х годов», расположенного на территории Глуховского парка.

Популярному среди молодых исполнителей районному конкурсу исполнителей популярной отечественной песни «Богородская лира» в 2012 году присвоен статус Московского областного конкурса.

Ежегодно в учреждениях культуры Ногинского района проводится около 3000 культурно-массовых мероприятий с охватом населения более 300,0 тыс. чел.

Девять самодеятельных коллективов народного творчества имеют почётное звание «народный» и «образцовый» коллектив.

В 2016 и 2017 годах два сельских Дома культуры: «Центральный» (с.Кудиново) и Ямкинский (центральная усадьба «Ямкино») – стали победителями конкурса Московской области на лучшее муниципальное учреждение культуры в сельской местности.

Приоритетной задачей общего образования остается достижение устойчивых стабильных результатов. По итогам 2016-2017 учебного года процент обученности школьников по Ногинскому району составил 99,58%. 42,69% школьников закончили учебный год на «4» и «5».

Для проведения Государственной итоговой аттестации в 2018 году в Ногинском муниципальном районе организовано 7 пунктов проведения экзаменов (ППЭ) в 11 классах и 19 ППЭ в 9 классах. С каждым годом совершенствуются правила проведения ЕГЭ, во всех аудиториях ведется видеонаблюдение, пункты сдачи ЕГЭ оснащены металлодетекторами и подавителями сотовой связи.

В прошлом учебном году на территории района среднее общее образование завершили 704 выпускника, 91 из них получил медали «За особые успехи в обучении». Пять человек получили 100 баллов по русскому языку и литературе. Это выпускники СОШ №5, Старокупавинского лицея, Ломоносовского лицея и Ногинской гимназии. По результатам трех экзаменов 131 выпускник получил более 220 баллов.

Ежегодно Министерством образования проводится областной конкурс на присвоение образовательным учреждениям статуса региональной инновационной площадки. Статус РИП в 2018 году присвоен детскому саду №3, СОШ №5 вошла в перечень 75 муниципальных общеобразовательных организаций с высоким уровнем достижения работы педагогического коллектива по образованию и воспитанию на 2018 год.

Результат образования – это не только цифры успеваемости и баллы ЕГЭ, это способность ребёнка применить получен-

ные знания. В текущем учебном году обучающиеся Ногинского района выступали в различных интеллектуальных и творческих конкурсах разного уровня. Особое место среди интеллектуальных конкурсов занимает Всероссийская олимпиада школьников. На муниципальном этапе олимпиады по 27 предметам приняли участие 1887 учащихся 5-11 классов, победителями и призерами стали 400 человек. На областном этапе приняли участие 23 школьника, из них 7 человек стали его победителями и призерами.

Большое внимание Управление образования администрации Ногинского муниципального района уделяет развитию творческого потенциала школьников. С этой целью в образовательных учреждениях планируются и проводятся различные творческие конкурсы и спортивные соревнования муниципального уровня.

В 2017 году число участников различных творческих конкурсов, начиная с муниципального уровня, составило 12 368 человек (30,29% от детей в возрасте от 5 до 18 лет). За первый квартал 2018 года в творческих конкурсах приняли участие 3 635 обучающихся. Более 90% школьников принимают участие в спортивных соревнованиях разного уровня. По итогам спортивных соревнований комплексной спартакиады школьников в 2017 году Ногинский муниципальный район занял третье место в Московской области. В 2017 году более 6 тыс. воспитанников шести учреждений дополнительного образования приняли участие в муниципальных конкурсах, среди них 1 165 детей стали победителями и призёрами. В мероприятиях регионального и межрегионального уровней принял участие каждый пятый воспитанник этих учреждений, из них победителями и призёрами стали 484 человека. На уровне Российской Федерации честь района защищали 373 человека, завоевав 231 награду. В мероприятиях международного уровня выступили 398 воспитанников, получив 154 награды.

– Как вы оцениваете экономический, социальный и инвестиционный потенциал Ногинского района в 2018 году и более отдаленном будущем?

– Одной из главных задач для Ногинского муниципального района по-прежнему является улучшение инвестиционного и предпринимательского климата, создание новых рабочих мест.

По предварительной оценке, в 2018 году объем инвестиций в основной капитал в целом по всем видам экономической деятельности составит 13,1 млрд рублей.

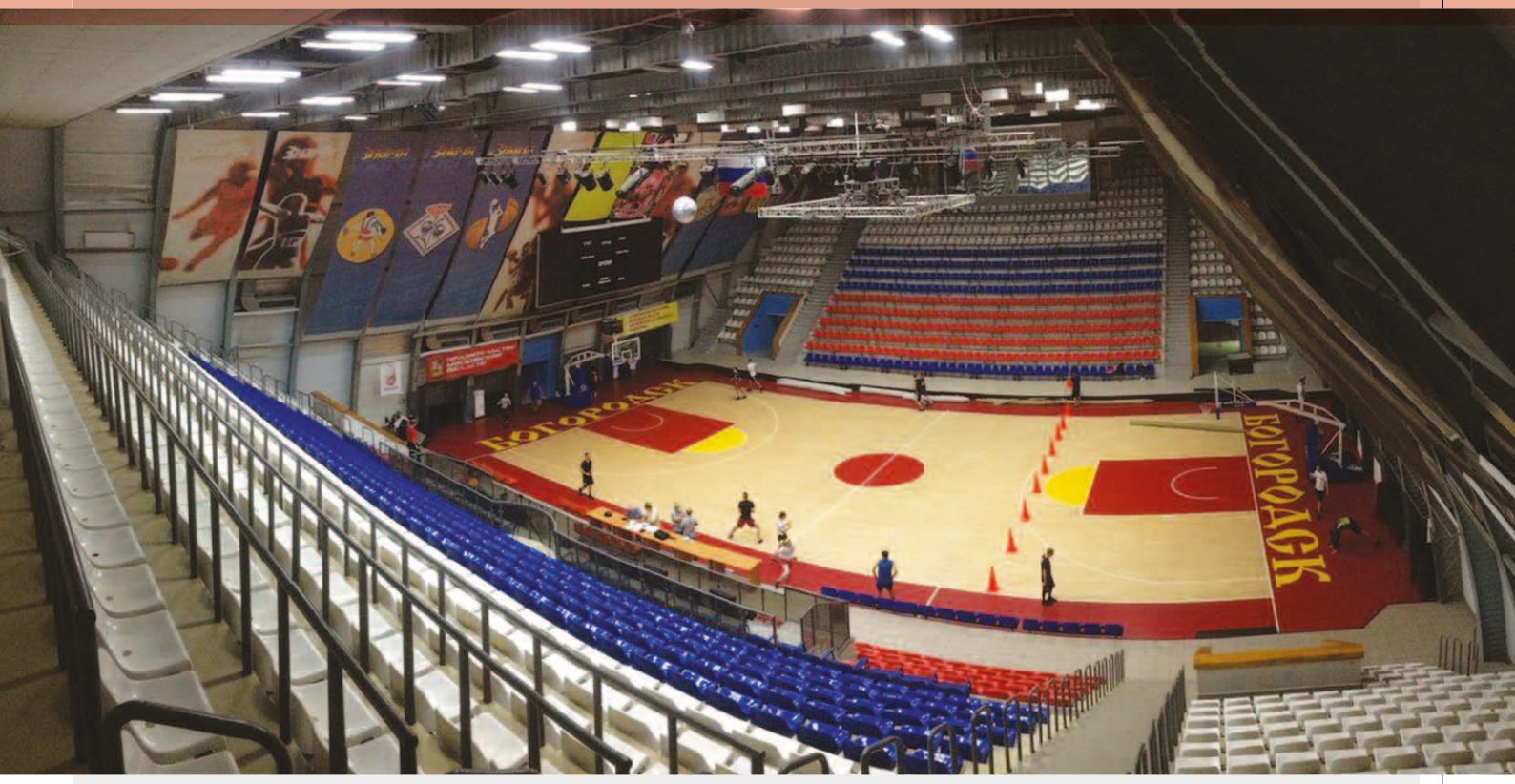
До 2020 года планируется привлечь около 30 млрд рублей инвестиций в экономику района, чему будет способствовать развитие действующих организаций, многофункциональных парков «Ногинск» и «Успенский», производственно-складского комплекса «Атлант-Парк», создание индустриального парка «Восточный».

Реализация инвестиционных проектов также позволит создать более 6,1 тыс. рабочих мест до 2020 года.

В результате модернизации действующих и создания новых производств ожидается рост объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг крупными и средними организациями в 2018 году до 109,9 млрд рублей, темп роста к уровню 2017 года – 115,7%, а в 2020 году – до 147,9 млрд рублей.

В целях ликвидации второй смены в школах будут построены пристройки на 400 мест к школе №1 и на 350 мест к школе №18, а также школа на 1 100 учащихся в микрорайоне Заречье-2.

Важнейшей составляющей улучшения качества жизни является здоровье граждан, которое зависит от организации функционирования системы здравоохранения. В планах 2018 года начало строительства нового здания станции скорой медицинской помощи; завершение строительства трёх ФАПов в деревнях Каменки-Дранишниково, Караваево и Тимохово.



Также планируется дальнейшее благоустройство объектов культуры: Глуховского парка, Обуховского парка «Роща», парка «Волхонка» и создание рекреационно-парковой территории «Торфяник» в г.п. им. Воровского.

Конечно, нам ещё предстоит много работы и мы приложим все усилия для того, чтобы Ногинский муниципальный район (Богородский округ) занял лидирующие позиции среди муниципальных образований Московской области.

УЧАСТИЕ КАК ЗНАК ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА

В России есть города и районы, где Торгово-промышленные палаты существуют уже не один десяток лет. Там они стали значимым двигателем в развитии бизнеса. В Ногинском районе эта организация только недавно отметила первый день рождения. Директор Союза «Ногинская торгово-промышленная палата» Магомет Сакалов не только рассказал RBG о задачах в своем районе, но и поделился некоторыми секретами: кто может стать членом ТПП, как набирается команда тех, кто призван помочь бизнесу, а также какую роль в этом играет молодежь.

– Магомет Алиханович, какая основная задача работы Торгово-промышленной палаты в Ногинском районе?

– Наша организация представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства — промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему, различные услуги в Ногинском районе, осуществляя эффективное взаимодействие с органами муниципальной и областной власти.

Союз «Ногинская торгово-промышленная палата» содействует развитию экономики Ногинского района, Подмосковья и всей России, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, созданию благоприятных условий для развития всех видов предпринимательской деятельности.

Также, одна из важных задач – консолидация бизнес-сообщества, то есть это уникальная возможность для предпринимателей не только узнать проблемы друг друга, но и помочь в их решении. На встречах ТПП каждый решает бизнес-задачи и ставит новые интересные цели.

– Наверное, вы знаете, что в наше время информационные технологии позволяют достучаться практически до каждого участника сообщества, в том числе и до предпринимателя. Возникает вопрос, не замещают ли различные приложения, группы и сайты в сети интернет традиционные общественные организации?

– Через Торгово-промышленную палату мы рассылаем предпринимателям различную информацию, поэтому у нас есть возможность отслеживать, кто с ней знакомится. К сожалению, бизнес сегодня так сильно погружен в текущие проблемы, что практически не использует или мало пользуется различными инструментами, которые ТПП может предложить.

Когда мы собираем бизнес-сообщество, руководителей разных предприятий, я понимаю, что зачастую они даже не знают друг друга и не представляют, в какой сфере работают!

– Так в чем причина?

– Сегодня мы очень разобщены. Если в советское время проходили регулярные встречи партактива и хозактива, которые позволяли знакомиться и узнавать друг друга, то сейчас каждый из нас занимается хозяйственными проблемами.

На любом собрании бизнес-сообщества я вижу в глазах предпринимателей огромное удовольствие от возможности познать новый опыт. Как пример – ситуация, когда два предприятия коммунального хозяйства судились годами из-за корпоративных споров. Но их руководителям оказалось достаточно встретиться всего лишь один раз, чтобы снять это недопонимание!

– То есть вы считаете, что если таких встреч в реальном мире не будет, это очень негативно повлияет на предпринимательский климат?

– В первую очередь это связано с нашей ментальностью. Личное общение, какие-то контакты и возможность обсуждать проблемы на общей площадке – вот что важно, и это мое убеждение.

– Скажите, такие встречи проходят, как правило, в официальном ключе или большей популярностью пользуется неформальное общение?

– Как правило, встреча членов Торгово-промышленной палаты начинается с неформального общения. Потом переходим на те проблемы и задачи, которые либо плохо, либо совсем не решаются.

Я, например, уже очень давно состою в территориальном объединении работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Ногинского муниципального района». В первую очередь, это площадка для крупного бизнеса, в то время как Ногинская ТПП – для малого и среднего предпринимательства, где собираются те, кто нуждается в конкретной помощи и поддержке.

– И Вы выполняете между ними роль своеобразного мостика?

– Разумеется. В базе данных размещена информация о свободных производственных и офисных площадях, есть различные юридические службы, развито экспертное сообщество, которое функционирует даже на предприятиях района. И это, на мой взгляд, здорово!

– Что молодые предприниматели могут найти важного для себя в Ногинской ТПП?

–У ребят очень много идей, есть блеск в глазах, но очень мало понимания, как начать новое дело, куда обратиться за техническими условиями, как ускорить их выдачу и так далее. Мы в этом смысле оказываемся очень полезными друг другу.

Принимая поток входящих вопросов от предпринимателей, мы берем в работу очень много разных обращений. Например, недавно проблема возникла у одного из предприятий, которое выпускает одноразовую одежду для индустрии SPA (маски, одежду, халаты). У них очень большой рынок: 7 стран мира и 6 стран СНГ. Была возможность удвоить объем и, соответственно, налоги, поступающие в местный бюджет, но отсутствовало помещение, куда можно было бы расширить производство. Когда они обращались к властям, их направляли по обычному пути: «Вот аукцион, вот выставленные площадки», и это не приносило должного результата. В нашей же базе есть много бизнес-предприятий и предпринимателей, площадки которых используются не полностью.

– Я правильно понимаю, что такого рода случаи требуют определенного квалифицированного сопровождения?

– У многих начинающих предпринимателей есть идеи, реализация которых как раз в этом и нуждается. Вот, скажем, они говорят, что для расширения производства нужно, допустим, три гектара земли. Естественно, власть им отвечает: «Обоснуйте свой запрос, ведь для этого требуются предпроектные разработки, которые учитывают пожарные разъезды, разрывы, зоны для хранения сырья, готовой продукции и так далее».

Мы же привлекаем либо члена палаты, либо знакомые организации, потому что в силу опыта понимаем, что они будут работать даже с одной лишь надеждой, что этот проект у них же и разместят. Поэтому обоснование запроса они сделают бесплатно! Для начинающих предпринимателей – это очень большая и сложная работа, а для нас – нет. Мало того, мы еще обеспечиваем работой проектную организацию, которая тоже является членом палаты.

– Какие еще важные функции выполняет ТПП?

– На самом деле их множество – взаимодействие с филиалами и представительствами инофирм, поддержка внешнеэкономической деятельности, организация делового образования, подготовка квалифицированных кадров, информационно-консультационные услуги, обеспечение безопасности ведения бизнеса, защита интеллектуальной собственности, третейское разбирательство и многое другое.

Кроме того, в настоящее время все чаще возникает необходимость экспертной оценки, которую как раз может выполнить наша Торгово-промышленная палата.

– Когда новая компания хочет вступить в Ногинскую ТПП, Вы пытаетесь как-то оценить, насколько она хорошо функционирует?

– Для нас очень важно поддерживать имидж на высоком уровне. Для этого у нас есть инструменты и службы, у которых можно запросить информацию по любой компании.

– То есть членство в ТПП можно считать своеобразным знаком качества работы предприятия?

– По крайней мере, исходя из этого принципа, мы строим всю свою работу. Больше того, у нас есть желание, если, например, у ФАС возникнут вопросы, они бы учитывали, что предприятие – проверенное и надежное. Потому что оно – член Торгово-промышленной палаты или, как минимум, аккредитованный участник, если так можно выразиться.

– Как Вы подбираете людей к себе в команду? Какой главный критерий?

– Сначала я искал опытных, успешных в своей сфере руководителей, однако получилось, что в итоге работать за них приходилось самому! Поэтому в последнее время делается упор на молодых, но перспективных работников.

Я очень горжусь своей командой. Она, к сожалению, пока не очень многочисленная, но очень эффективная и результативная. Я для себя сделал такой вывод: легче сдерживать импульсивных и энергичных работников, чем постоянно толкать вперед опытных.

– И последний вопрос – какие у Вас планы на будущее?

– Мне, конечно, хотелось бы, чтобы в ТПП собралось больше молодых людей. Которые, может, даже не всегда знают, что нельзя и что невозможно. У меня нет пессимизма по поводу нашей молодежи, я вижу в ней огромный потенциал. В Ногинске много полезных и эффективных ребят, которые точно добьются успеха!

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «НОГИНСК»:

место работы, место для жизни

Удивительное дело – было время, когда считалось, что если ты тратишь на дорогу до работы и обратно больше часа, то это слишком неудобно, ужасно долго... И причина не только в том, что пробок на автодорогах было меньше, а большинство населения просто не имело личных автомобилей и пользовалось общественным транспортом. Просто предприятия привлекали к себе рабочие руки, в том числе и тем, что строили неподалёку от производственной территории жилые дома. Плюс – ясли, детские сады и школы для детей – будущих своих тружеников. Но начались «новые веяния»: многие предприятия сначала избавились от «непрофильных активов», передав социальные объекты в муниципалитеты, а потом зачастую и... от основных производств. На смену «спальным районам» пришли «спальные города», в которые вынужденные теперь работать в столице люди возвращались поздно, чтобы уехать рано.

Но стоит ли жалеть о том, что не шумит, не гремит и не дымит трубами «родной завод»? Что «производственные мощности» не видно из окон «хрущёвки»? Время делает очередной оборот, и выясняется, что и работать можно на современных, экологически чистых производствах, и жить в удобных квартирах с приятным видом за окном, и до работы добираться быстро. Во всяком случае, именно к этому стремятся в индустриальном парке «Ногинск».

Рассказывая об этом индустриальном парке, всё время боишься ошибиться — «опоздать» с цифрами: с числом компаний-резидентов, разместившихся на его территории, с суммой привлеченных инвестиций, с количеством рабочих мест. Вдруг их уже стало больше?

Ещё несколько простых вроде бы цифр прозвучало на Петербургском международном экономическом форуме, где на встрече с участием заместителя председателя правительства Московской области – министра инвестиций и инноваций региона Дениса Буцаева как раз и обсуждались планы: и по привлечению новых резидентов, и по развитию этого индустриального парка.

– Пора обратить внимание на то, чтобы наши работники были местными, – сказал генеральный директор управляющей компании ООО «Парк Ногинск» (ДЕГА) Олег Карцов. – Сегодня жители Московской области составляют 70% сотрудников парка, но наша компания хочет добиться 100-процентного результата.

Каким образом? Дело в том, что одним из направлений развития новой, уже третьей по счету промышленной зоны, является строительство объектов социально-культурного назначения: заводских жилищных поселков, детских садов, школ и другой инфраструктуры, которая позволит людям, работающим на территории индустриального парка не только зарабатывать деньги на современных предприятиях, но и жить в современных комфортабельных квартирах, и отдыхать в благоустроенных зонах отдыха, не тратя на переезды «дом – работа – дом» огромное количество нервов и времени, которые им, безусловно, пригодятся на более полезные цели.

Есть в планах индустриального парка и образовательный проект: учитывая перспективы развития территории, а также высокие требования к персоналу и их квалификации, Управляющей компанией ООО «Парк Ногинск» совместно с Министерством образования Московской области разработана концепция размещения производственно-учебного заведения подготовки профессиональных кадров на базе индустриального парка в границах его третьей промышленной зоны.

Эта зона уже сформирована в восточной части парка. На её территории также планируется размещение более 15 производственных предприятий с предполагаемым объемом инвестиций до 4 млрд руб.

Вообще к 2023 году индустриальный парк будет занимать территорию до 470 га, а общее количество рабочих мест в его границах составит более 12 тысяч единиц.

Что касается дня сегодняшнего, то на территории уже функционирующей с 2007 года промышленной зоны, территория которой составляет ориентировочно более 150 га, работают 35 предприятий, представляющих 10 стран мира, в том

числе восемь европейских, а также компания из Японии и, конечно же, России.

Это содружество производственных предприятий, представляющее целый спектр промышленной деятельности, только по итогам прошлого 2017 года обеспечили поступление налоговых отчислений по всем видам бюджета Российской Федерации в объёме около 10 млрд рублей.

Общий объём инвестиций парка с момента его организации с 2007 года уверенно приближается к отметке в 2 млрд евро.

Количество рабочих мест на сегодняшний день – 5923 единицы. Только за 2016-2017 годы на территории парка открыты производства компаний: «Вилло-Рус» (Германия), производственный корпус компании Oriflame products (Швеция), компании «Фольманн» (Германия), производственный корпус YKK (Япония). В 2018 году введены в эксплуатацию завод «Скания (Швеция) и торгово-производственный корпус «Три Кита», совсем недавно открылось еще одно предприятие. И что особенно приятно – предприятие социально направленно, а именно, компания «Фармалакт» Республики Сербия будет производить ассортимент детского питания, а также заменитель грудного молока для наших детишек в возрасте до трех лет.

Продолжается строительство с последующим вводом в эксплуатацию в 2018-2020 годах промышленных объектов многофункционального производственно-логистического комплекса Allegra, в составе которого восемь предприятий малого и среднего бизнеса.

И, наконец, особым направлением развития индустриального парка является совместное с ОАО «РЖД» решение о вводе в эксплуатацию транспортно-логистического комплекса в рамках строительства высокоскоростной магистрали «Москва-Казань» (ВСМ-2). В рамках этого проекта индустриальный парк «Ногинск» осуществляет строительство и ввод в эксплуатацию объектов инфраструктуры железнодорожного вокзала: гостиницу, общественно-деловой центр и бизнес-центр. Реализация данного проекта осуществляется совместно с правительством МО и компанией ОАО «РЖД».

Строительство этого транспортно-логистического комплекса сократит время в пути от Москвы до парка до 15 минут, что очень удобно, если москвичи тоже захотят работать в индустриальном парке. И хотя цель – «100 процентов работающих – жители Подмосковья» по-прежнему актуальна, но для столицы можно и исключение сделать. В имиджевых целях. Не всё же ей иногородних благосклонно принимать…

«АКРИХИН»: «Люди заботятся о людях»

Говорят, что люди обычно берегут не своё здоровье, а то, что от него осталось... То же самое зачастую, увы, можно сказать и о российских, точнее, ещё советских предприятиях фармацевтической промышленности, о некоторых из которых вспомнили только тогда, когда им уже понадобилась «реанимация». К счастью, бывают и другие истории. Предприятие, о котором пойдёт речь, с честью преодолело «суровые» годы перехода от социализма к капитализму и не только сохранилось, но и продолжило развиваться. Знакомьтесь: «АКРИХИН» – одна из ведущих российских фармацевтических компаний, выпускающая эффективные, доступные по цене и высококачественные лекарственные средства, наиболее востребованные российскими пациентами. Наш собеседник – президент компании Денис Четвериков.

– Давайте вначале поговорим немного об истории. Название вашему предприятию дал препарат, который помог Советскому Союзу избавиться от эпидемии малярии. Это было в 30-х годах прошлого века. Какие «вехи» в истории «АКРИХИНа» за прошедшие со дня основания 80 с лишним лет вы считаете главными?

– Действительно, во время сильной эпидемии малярии страна нуждалась в отечественном препарате, который смог бы победить эту болезнь, и в 1934 году началось строительство завода по производству противомалярийного средства акрихин. Масштаб замысла в какой-то степени определил дальнейшую судьбу предприятия, созданного для решения одной стратегической задачи государства и ставшего флагманом отечественной фармацевтической промышленности.

Если говорить о важных исторических этапах, то стоит выделить развитие предприятия в 1950-е годы. «АКРИХИН» существенно нарастил производственные мощности, запустив порядка 80 новых продуктов, среди которых первый антибиотик синтомицин.

Для обеспечения населения необходимым количеством лекарственных препаратов в 1960-е годы «АКРИХИН» начал масштабное строительство и реконструкцию производства.

Год от года объемы и масштабы наращивались, и в отдельные периоды 1970-х годов показатели темпов роста доходили до 75%. В это время 24% от общего объема произведенных в СССР фармацевтических субстанций составляла продукция нашего завода, продукция экспортировались в 54 страны.

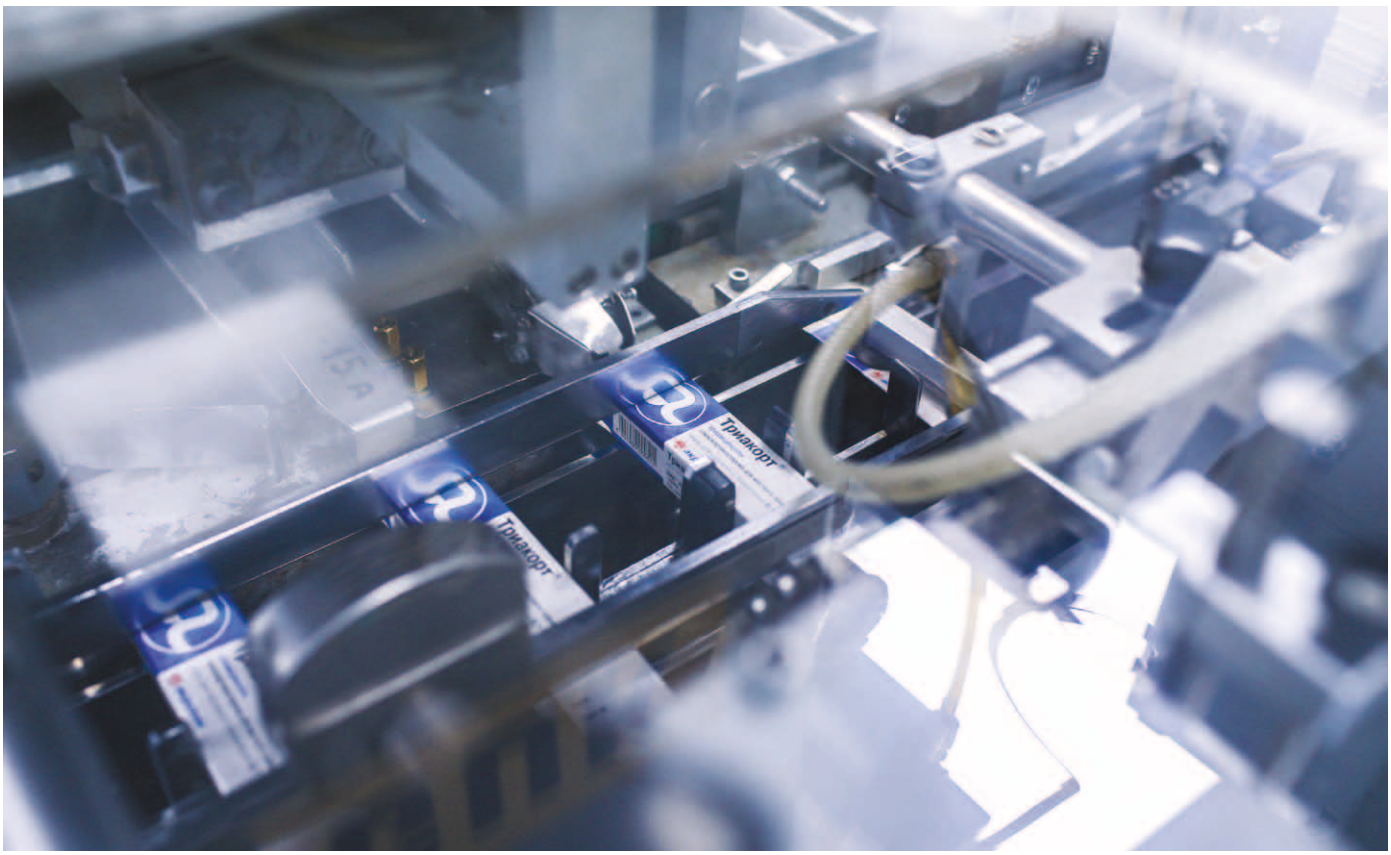
Президент компании
ДЕНИС ЧЕТВЕРИКОВ

В ситуации новых экономических реалий 1980-х годов предприятие стало переключаться на производство готовых лекарственных форм. На первом этапе портфель составляли отечественные препараты, а с начала 1990-х годов компания стала активно развивать партнерство с ведущими международными фармацевтическими производителями.

– Сегодня «АКРИХИН» по объёму продаж входит в пятёрку крупнейших российских производителей лекарственных препаратов. В каких направлениях медицины они применяются?

– Да, история «АКРИХИНа» – это история лидерства, ответственности и заботы о людях. Именно поэтому фокус нашей работы сегодня – это терапевтические направления, имеющие социальную значимость, такие как кардиология, неврология, заболевания желудочно-кишечного тракта, туберкулез, дерматология, диабет. Помимо социальной ориентированности важность наших препаратов обусловлена в первую очередь их неизменно высокими стандартами качества и ценовой доступностью для пациентов. Так, 45% продуктового портфеля «АКРИХИНа» входит в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов – это наиболее востребованные российскими пациентами лекарства, составляющие основу государственной системы лекарственного обеспечения.

– Есть ли такие препараты, про которые можно сказать, что потребность в них в России удовлетворена на сто процентов благодаря именно вашей компании?



– В современных условиях нет необходимости одной компании удовлетворять потребность в одном препарате – все регулирует рынок, стандарты качества и эффективность участников рынка. Наша компания давно и успешно обеспечивает российский рынок эффективными воспроизведенными препаратами, в этом основа нашего бизнеса и наших высоких результатов. В чем мы действительно очень хороши – в быстром и эффективном выводе на рынок доступных и высококачественных аналогов дорогих оригинальных препаратов. В целом ряде случаев эти препараты попадают к пациентам в усовершенствованном виде, например, в более удобной лекарственной форме или дозировке.

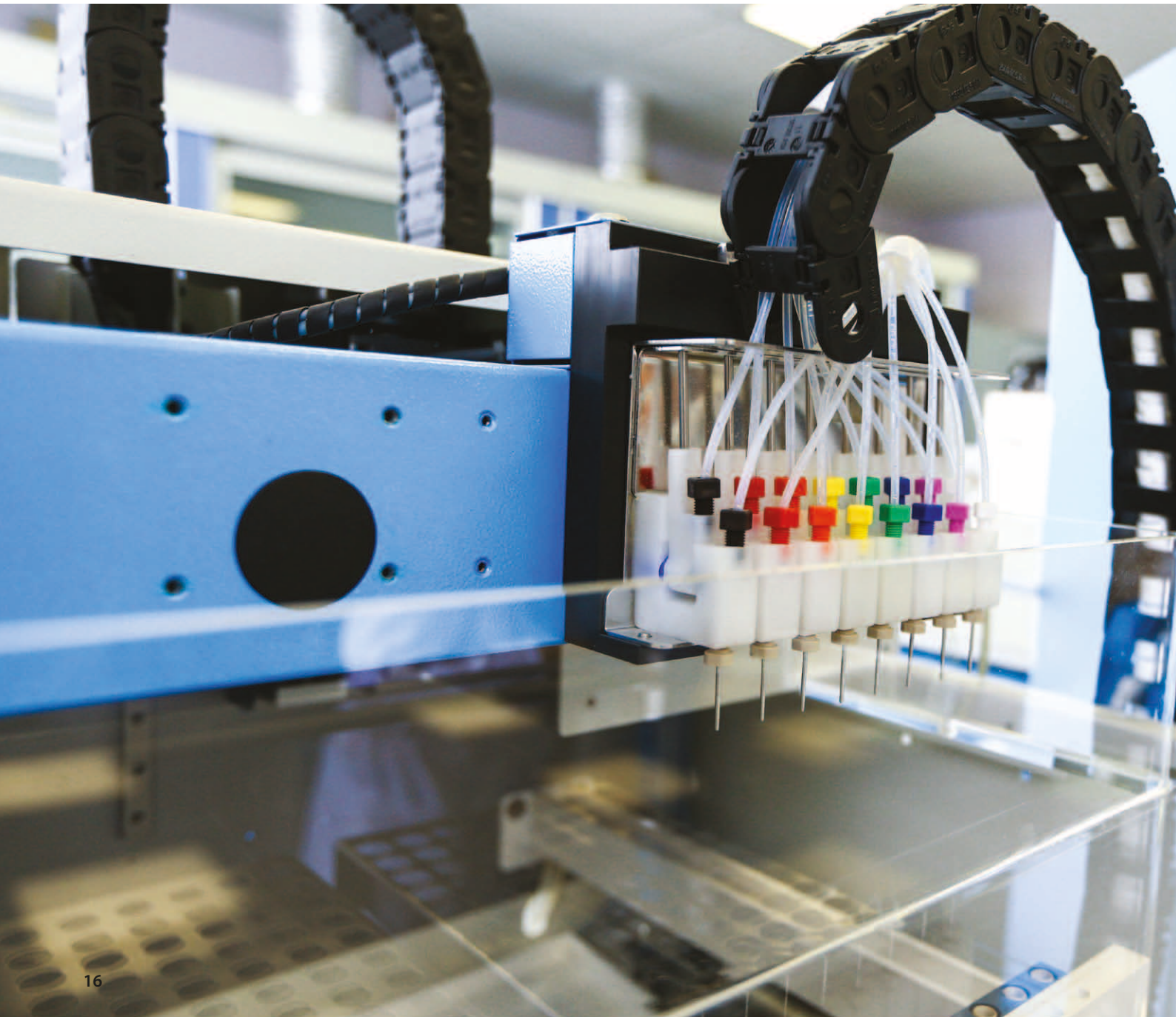
– Поставляет ли «АКРИХИН» свою продукцию за пределы России. Если да, то с какими странами вы сотрудничаете?

– Да, такая работа нами ведется. Очевидно, что с учетом специфики портфеля продуктов «АКРИХИНа», его ценовых характеристик и имеющихся у нас компетенций в области регуляторных отношений, маркетинга и продаж в группу рынков, поставки на которые ведутся уже сегодня, входят 9 стран, включая Беларусь, Казахстан, Монголию, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан, Армению, Азербайджан, Туркменистан.

ГЛАВНЫЙ МОТОР РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ – ЭТО ЕЕ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ

– У вашей компании есть собственный центр научных исследований и разработок. Что он собой представляет и какими разработками, достижениями уже может гордиться?

– Центр научных исследований и разработок позволяет успешно реализовать нашу стратегию в области собственного продуктового портфеля. Работа центра многоаспектна и, как никакая другая в компании, требует глубокого анализа рынка, высоких технологических и научных компетенций, жесткого соблюдения сроков проекта. Учитывая специфику бизнеса «АКРИХИНа» – воспроизведение и усовершенствование препаратов – для нас абсолютно важна скорость вывода нашего продукта на рынок. Я рад динамике в этом направлении и считаю, что это нам удается благодаря эффективности работы центра. Так, с каждым годом мы



усиливаем свои позиции в разработке и выводе на рынок первых генериков, а также новых форм лекарственных препаратов известных комбинаций (называемых «генерик плюс»).

Немного подробнее расскажу о самом центре. Он расположен на базе производственного комплекса в Старой Купавне, это самостоятельный исследовательский, аналитический и технологический центр. Благодаря высокотехнологичному передовому оборудованию и аналитическим приборам, центр ежегодно разрабатывает и производит до 10 новых препаратов. Все новые разработки позволяют компании вносить значительный вклад в импортозамещение.

Приведу пример. В 2015 году наш центр разработал первый генерик импортного препарата метилпреднизолона ацепонат – противовоспалительную мазь

ИСТОРИЯ «АКРИХИНа» – ЭТО ИСТОРИЯ ЛИДЕРСТВА, ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЗАБОТЫ О ЛЮДЯХ

«Комфодерм 0.1%», в результате вывода которой на рынок российские пациенты получили по доступной цене препарат, произведенный по международным стандартам качества и ничуть не уступающий оригиналу.

– У многих жителей России, к сожалению, есть стойкое мнение, что импортные лекарства – качественные, а отечественные – мягко говоря, не очень… Расскажите, пожалуйста, о системе контроля качества, действующей на вашем предприятии.

– Действительно, долгое время господствовало такое мнение, но, к нашей радости, оно стремительно меняется. Пример «АКРИХИНа» это убедительно доказывает. Отвечая на ваш вопрос, подчеркну: весь производственный комплекс «АКРИХИНа» соответствует международным и российским стандартам надлежащей производственной практики (GMP), мы ежегодно проходим аудиторские проверки российских и зарубежных компаний, которые подтверждают соответствие всем необходимым стандартам

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС «АКРИХИН» СЕГОДНЯ – ЭТО СОВРЕМЕННАЯ ПЛОЩАДКА С ДВУМЯ ЦЕХАМИ ПО ВЫПУСКУ ГОТОВЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, ЦЕНТРОМ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА, ЦЕНТРОМ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК И СКЛАДАМИ. КОМПЛЕКС УДОБНО РАСПОЛОЖЕН В ГОРОДЕ СТАРАЯ КУПАВНА В 20 КМ ОТ МОСКВЫ.

на всех этапах разработки, производства и хранения лекарственных препаратов.

Убедительнее всего об этом свидетельствует доверие зарубежных компаний, заключающих партнерские соглашения на производство своей продукции на заводе «АКРИХИН». Например, в 2012 году один из лидеров международной фармацевтической отрасли компания MSD и «АКРИХИН» запустили совместный проект по локализации производства нескольких препаратов для лечения сердечно-сосудистых, респираторных заболеваний, сахарного диабета и нескольких других направлений.

– Изучая информацию о вашем предприятии, я натолкнулся на интересный исторический факт, что в годы Великой Отечественной войны «АКРИХИН» производил не только лекарства, но и «Коктейль Молотова», а одним из элементов организации «охраны труда» был… ров с водой, в который работникам предприятия надо было прыгать в случае попадания на их кожу элементов «производимой продукции». Что на сегодняшний день представляет собой производственный комплекс «АКРИХИН»? Каковы его мощности, сколько человек на нем трудится?

– Производственный комплекс «АКРИХИН» сегодня – это современная площадка с двумя цехами по выпуску готовых лекарственных препаратов, центром контроля качества, центром научных исследований и разработок и складами. Комплекс удобно расположен в городе Старая Купавна в 20 км от Москвы.

В подтверждение слов о современности комплекса хотелось бы немного рассказать о модернизации площадки, которую мы завершили в 2015 году. Результатом этой масштабной программы стала замена более 30% оборудования на новые высокотехнологичные образцы, наращивание мощностей и расширение цехов, а также полная автоматизация всех процессов фасовки и упаковки, что более чем на четверть сократило временные затраты.

Не открою секрета, если скажу, что главный мотор развития компании – это ее высококвалифицированный персонал. В настоящий момент наша команда насчитывает примерно 1500 сотрудников по всей России, занятых в московском офисе компании, на производственном комплексе в Старой Купавне и в регионах.

– Может быть, есть что-то, о чём вам надо обязательно рассказать читателям нашего журнала, а я не спросил…

– Мы поговорили о важных аспектах развития, бизнеса и функционирования компании «АКРИХИН». Это, безусловно, важно, но в завершение нашей беседы мне бы также хотелось отметить активную социальную работу нашей компании и ее сотрудников. Помимо поддержки соци-

альных инициатив федерального уровня наши усилия сконцентрированы на реализации программ корпоративной социальной ответственности и поддержки населения Старой Купавны – города нашего исторического пребывания, в котором почти каждая семья имеет прямое или косвенное отношение к «АКРИХИНу». На мой взгляд, то, насколько активно мы проводим и поддерживаем спортивные, социальные и культурные проекты в Старой Купавне, наилучшим образом выражено в корпоративном слогане нашей компании: «Люди заботятся о людях».

– Остаётся пожелать, чтобы никогда больше вашему предприятию не приходилось переходить на «военные рельсы», а его продукция несла людям только здоровье!

«МАМОНТОВСКАЯ СЫРОВАРНЯ»: гармония в натуральном сыре

Кто-то из афористов заметил, что «противоположности притягиваются лишь для того, чтобы оттолкнуться посильнее». Наблюдая жизнь, приходишь к выводу, что он прав, а ещё – что «подобное притягивает подобное», наоборот – надолго и всерьёз. Прекрасное тянется к прекрасному, добро притягивает добро, образуя устойчивую гармонию. Одно из подтверждений этому можно найти в Ногинском районе на «Мамонтовской сыроварне». Судите сами: сначала познакомились две милых, красивых, умных и мечтательных женщины. (В том смысле, что Елена Абрамова и Дарья Гришина были уверены, что любая мечта осуществима, если приложить к тому серьёзные усилия.) Так вот, если верить закону о притяжении подобий, неудивительно, что они подружились, решив открыть общее дело. И тут их «притянуло» удивительное место – село Мамонтово, молвою связываемое с родом известного русского мецената Саввы Мамонтова, друга и покровителя Врубеля, Нестерова, Поленова, Серова, Репина, Коровина, Шаляпина... Над селом возвышается белоснежный храм Ильи Пророка, а названия его улиц звучат как песня: Жемчужная, Бирюзовая, Вишнёвая, Солнечная, Малиновая... И вот в результате этого притяжения возникла новая гармония под названием «Мамонтовская сыроварня»!

О своем любимом детище нашему корреспонденту поведали Елена Абрамова и Дарья Гришина.

– Расскажите про место, где «Мамонтовская сыроварня» находится. Когда она была создана?

– Она расположена в селе Мамонтово Ногинского района. Это очень живописное место: с сосновыми лесами, рекой, милыми деревянными домиками и монументальной церковью в центре. Когда мы решили открыть сыроварню и искали подходящее помещение, нас очаровало, прежде всего, само село. Ремонт здания начался летом 2016 года, первая варка прошла 2 октября.

– Имели ли вы раньше отношение к сыроварению?

– Нет, по первым профессиям мы юрист и генетик (а сейчас у нас на двоих – пять высших образований). Работали мы в московских офисах, занимаясь разными проектами, один из которых и навел на мысль об организации собственного бизнеса по производству сыра. Мы очень любим сыр и давно хотели совместить идею своего дела с желанием создавать что-то своими руками, получая удовольствие и от процесса, и от результата. Мы прошли обучение во Всероссийском научно-исследовательском институте маслоделия и сыроделия в Угличе, освоили квалификацию сыроделов и только после этого приступили к реализации проекта по созданию своей сыроварни.

– Расскажите о вашем творческом, по всей видимости, коллективе.

– Так сложилось, что на «Мамонтовской сыроварне» работают одни женщины, представители сильного пола как-то не приживаются. Работа сыровара требует постоянной собранности и внимания, важно строго следить за гигиеной – своей и предприятия. Кроме того, мужчины трудно мирятся с женским руководством. А девочки наши – умницы, красавицы, живо и глубоко увлеченные сыроварением, с удовольствием работающие. Гордимся нашим коллективом! Формирование отличного коллектива не менее важно, чем выведение рецептуры идеального сыра. Нужно, чтобы люди не просто трудились за зарплату, а болели за дело и с удовольствием ходили на работу.

– Объясните, чем «ремесленный» сыр отличается от производственного? Чем продиктована цена вашей продукции?

– Настоящий ремесленный сыр имеет абсолютно натуральный состав и создается в условиях минимальной автоматизации производственных процессов. То есть основные моменты процесса: разрезка сгустка, вымешивание, формовка, а впоследствии уход за головками – осуществляется вручную. Бережная ручная выработка очень сильно влияет на вкус и текстуру сыра. Из ингредиентов в него добавляется только закваска, молокосвертывающий фермент, соль, приникающая в сыр из рассола. Ещё голубая плесень для соответствующего вида и добавки, если сыр с ними, например, с пажитником или фисташками. Если говорить о качественных и натуральных производс-

твенных сырах, то они, в любом случае, имеют в составе разные, не свойственные традиционному сыру добавки, обеспечивающие однородную консистенцию, красивый цвет, препятствующие нарастанию плесени, и т.д. Большие производства не могут позволить себе издержки по уходу за каждой головкой отдельно, им проще и выгодней добавить соответствующий ингредиент, решающий проблемы.

Мы не делаем сверхнаценок на нашу продукцию. Цена честная, если учесть, что маленькие производства вынуждены покупать по розничным ценам упаковку, ингредиенты и т.п., ну и, главное, – само молоко. К слову, отличное сыропригодное молоко стоит значительно дороже молока просто хорошего. При этом не стоит забывать, что из 100 литров молока получается лишь 10 килограммов сыра.

– Расскажите о своем ассортименте. Откуда берёте рецепты? Какие из ваших сортов самые экзотичные? Кто придумывает их названия (типа «Мамонтчотта» или «Врубель Блю»)?

– Все рецепты – наши собственные, мы не пытаемся кого-то копировать. Работаем по своим ТУ. За экзотикой особо не гонимся, стараемся предложить клиентам то, что придется по вкусу большинству. В ассортименте три основных позиции: сыр с голубой плесенью (наш флагман, очень капризный в варке и уходе, но того стоящий); «Мамонтчотта» – полутвердый, выдержанный два месяца сыр, классический, а также с разными добавками: с пажитником, фисташкой, паприкой, итальянскими травами и другими; «Афанасий-Фет» – свежий молодой сыр, который готов на следующий день, также классический и с добавками. Недавно ввели новую позицию – выварочный десертный сыр «Брюност» – невероятно вкусный и, пожалуй, самый экзотичный. Экспериментируем с козьим сыром. А названия сортов навеяны нашей любовью к русской живописи и поэзии. Сыроделие – тоже творчество, поэтому, на наш взгляд, имена очень гармонично подходят этим сырам. А «Мамонтчотта» – дань уважения замечательному селу, в котором расположилась сыроварня.

– Какова её производственная мощность?

– Сейчас мы перерабатываем 1800 литров молока в неделю. Это не так много. У нас ванна на 600 литров, и с одной варки получается не более 70 – 75 кг сыра. Сейчас мы варим сыр три раза в неделю. Но наше производство способно на гораздо большее. Задачи к концу года: найти достаточное количество точек и каналов сбыта, чтобы варить каждый день, и поставить вторую ванну, большего объема, в наш второй, полностью готовый, но пока пустующий цех.

– Как находите «своего» покупателя и распространяете продукцию?

– У нас есть свой интернет-магазин, магазинчик при сыроварне, работает доставка по Москве и области. Много заказов поступает через социальные сети. Мы активно участвуем в различных ярмарках, форумах, презентациях. Охотно проводим вместе с нашими партнерами промо-акции для клиентов. Сейчас потихонечку заходим в сети, которые заинтересованы в такой продукции и создают ей особые условия, например, выделяют отдельные полки. Наш сыр уже сейчас есть в сети супермаркетов «Твой Дом» и «Мираторг», а также в дальневосточных магазинах «Самбери».

– Вы проводите в сыроварне экскурсии и мастер-классы. Как возникла такая идея, и кто в них участвует?

– Идея продиктована большим количеством запросов на посещение сыроварни, интересом наших клиентов к тому, как рождается настоящий сыр. Мастер-классы мы проводим нечасто, стараемся набирать, а затем объединять желающих в группы. Они идут 5 часов, за это время участники знакомятся со всеми основными технологическими процессами варки сыра, узнают, как работает сыроварня, начиная с приемки молока и заканчивая отгрузкой готовой продукции. Ну и, конечно, самое приятное – дегустация! Мы отвечаем на все вопросы о производстве, а также рассказываем, как сварить сыр дома, и что для этого понадобится. Для нас проведение мастер-классов – большие хлопоты, так как нужно обеспечить особый санитарно-гигиенический режим производства. Но пока нашим клиентам интересно то, что мы делаем, мы будем их проводить. А положительные эмоции и поддержка, получаемые нами от гостей во время мастер-классов, – бесценны!

– Как вы видите роль своего предприятия в выполнении программы импортозамещения?

– Как самого непосредственного и активного участника этой программы! Мы всецело популяризируем традиции исконного российского сыроварения. Очень рады, что наши клиенты это понимают и ценят. Мы благодарны руководству страны и региона за масштабную поддержку, но ведь так и должно быть! Мы должны не довольствоваться малым, а работать, с умом и энергией, каждый день, внося вклад в развитие нашей великой и любимой России!

– Как вы считаете, может ли ваша продукция конкурировать с мировыми брендами: швейцарскими, французскими сырами? Изучаете ли зарубежный опыт и опыт отечественных коллег?

– Вопрос о конкуренции с импортной продукцией применительно к сыроварению некорректен. Если продукт качественный, натуральный и сделан хорошо, то вопрос только во вкусовых предпочтениях. Кто-то любит сыры с плесенью, кто-то – мягкие или твердые, соленые или пресные… Мы делаем сыр, который могут употреблять все, специально ушли от вычурных, сильно ароматных или щиплющих язык вкусов. Наши принципы: натурально, вкусно, полезно, безопасно! Опыт изучаем постоянно, зарубежный и отечественный, это очень интересно и просто необходимо. Настоящие сыровары должны испытывать искренний интерес друг к другу. Не понимаем специалистов, ведущих затворнический образ жизни и в ответ на вопросы напускающих туману про «эксклюзивные секреты производства». В 90 случаев из 100 эти люди что-то скрывают или неадекватно высокого мнения о своем мастерстве. Мы ничего скрываем, и на своих мастер-классах открыто рассказываем рецептуры, особенности и нюансы технологических процессов. Ведь это – как рецепт «бабушкиных пирожков»: все ингредиенты известны, но, «как у бабушки» почему-то всё равно не получается… Тут нужен опыт и, главное, много любви!

– Каким видите ближайшее будущее своего предприятия? А через 10-15 лет?

– Конечно, нам хотелось бы расширить производственные возможности «Мамонтовской сыроварни» и ассортиментную линейку продукции до таких масштабов, чтобы нашу продукцию можно было бы встретить в большинстве известных магазинов. Но основная задача в том, чтобы при увеличении объемов сохранить высокое качество продукции, ее натуральность и вкус. Мы уверены, что это возможно, нужно только все делать правильно, не отступая от своих принципов в погоне за быстрой прибылью!

«ОРИФЛЭЙМ»: красота как образ жизни

В первый раз с продукцией компании «Орифлэйм» я встретилась ещё в начале девяностых. Надо ли объяснять, что на тогдашнюю студентку красочный глянцевый каталог на русском языке, предлагавший феерическое разнообразие помад, блесков для губ, кремов, духов и подводок, произвёл неизгладимое впечатление! Так хотелось попробовать сразу всё, тем более, цены радовали... А ещё подкупило название «Орифлэйм» – чутьем будущего филолога я почувствовала в этом слове что-то древнее и романтичное. И даже, чтобы проверить свою догадку, обратилась за помощью к словарям (интернета у меня в распоряжении, понятно, ещё не было). Не сразу, но удалось выяснить: «предчувствие её не обмануло»! Название своей компании братья-основатели дали в честь орифламмы – королевского знамени (aureum – золото, flamma – пламя), запрестольной хоругви французских королей, использовавшейся в качестве боевого флага. Французы именовали орифламму «хоругвью золотого пламени» или запросто – Золотым Знаменем.

– Какое удачное название для косметической фирмы! – подумала я. – Ведь для каждой женщины красота – Золотое Знамя, воодушевляющее её на подвиги. Не зря слоган компании: «Орифлэйм» – бренд красоты». У фирмы с таким названием наверняка большое будущее в России, ведь наши девушки так романтичны…

Как показало время, я не ошиблась. И спустя почти четверть века с удовольствием воспользовалась возможностью задать несколько вопросов Олегу Филипповичу Акилбаеву, генеральному директору ООО «Сетес Косметикс». Ведь эта компания является производственным подразделением компании Oriflame в России и располагается в подмосковном Ногинске.

– Олег Филиппович, об «Орифлэйм» в России слышали многие: наверное, большинство женщин, ну и кое-кто из мужчин. Но для тех, кто ещё не имел удовольствия воспользоваться продуктами этой компании, – расскажите об этом мировом бренде, его истории, становлении, принципах работы и о деятельности компании в разных странах мира.

– Компания Oriflame имеет шведские корни и была основана в 1967 году братьями Йонасом и Робертом аф Йокниками совместно с их другом. Сейчас Oriflame является международной косметической компанией прямых продаж, работающей в более чем 60 странах мира. Мы предлагаем широкий спектр высококачественных средств по уходу за лицом, телом и волосами, декоративную косметику, парфюмерию, произведенную с использованием самых современных технологий. А также продукцию Wellness, которая делает упор на здоровье и красоту изнутри. Все продукты Wellness от Oriflame разработаны и созданы в Швеции и состоят из натуральных ингредиентов, не содержащих ГМО.

С Oriflame сотрудничает около трёх миллионов консультантов, а годовой оборот компании составляет около 1,4 млрд евро.

Oriflame во всём мире предлагает людям, желающим начать зарабатывать и осуществлять свои мечты и планы, прекрасную возможность заниматься собственным бизнесом.

Ключевым принципом нашей работы является уважение к людям и природе, что закреплено в социальной и экологической политике Oriflame. Наши обязательства по отношению к окружающей среде и природным ресурсам являются бесценной частью наследия и основой культуры компании. Компания Oriflame производит инновационную, современную и безопасную продукцию, разрабатываемую в научно-исследовательских центрах в Швеции и Ирландии, которая соответствует самым строгим международным нормативным требованиям.

Наша компания является соучредителем Всемирного детского фонда и гордится своим участием в многочисленных благотворительных проектах по всему миру.

Производственные мощности компании расположены в Польше, Индии, Китае и России. Линейка продуктов Oriflame включает около 1000 наименований, ежегодно выпускается 400 новых продуктов.

Вы правы, об Oriflame знают большинство женщин: это бренд красоты. Но мужчины, и во всем мире, и в России, все больше уделяют внимания не только физической красоте своего тела, но и использованию средств для ухода за кожей. Следуя мировой тенденции, компания Oriflame недавно выпустила новую линейку средств ухода за кожей для мужчин. NovAge Men — первый комплексный уход для мужчин, включающий четыре продукта, разработанных специально для мужской кожи и учитывающих все ее особенности. Я сам пользуюсь с большим удовольствием: это быстро, просто и эффективно.

– Как давно бренд «Орифлэйм» пришёл в Россию, когда здесь появилось первое производство? Почему возникла необходимость перенесения его из Красногорска в Ногинск?

– Компания Oriflame пришла в Россию в 1992-м. Как и у любой компании, был период становления, времена роста и падения. Она успешно развивалась до кризиса 1998-го года. Но в сентябре 1998 года продажи упали в 10 раз… Компания преодолела тот кризис и вышла из него с новыми планами, со стратегией, которая дала взрывной рост числа консультантов, огромный охват территории и заложила основу роста и развития в двухтысячные годы.

В 2005 году началось строительство производственно-складского комплекса Oriflame в Красногорском районе Подмосковья. В начале 2009 года был запущен завод по выпуску губной помады и блесков для губ. И уже в мае 2009-го компания выпустила «миллионную» помаду на заводе «Орифлэйм» в России. Производство стремительно развивалось: закупались новые автоматические линии по выпуску губной помады и блесков для губ, новое оборудование по производству косметической массы, линия по выпуску пробников губной помады. В Красногорском районе компания ООО «Орифлэйм Продактс» до 2014 года производила губную помаду, блески и бальзамы для губ – для рынка России и на экспорт в десятки стран мира. Объем производства завода составлял до 30 млн единиц продукции в год.

Компания Oriflame во всем мире исповедует высокие стандарты качества. Это относится и к производимой продукции, и к технологии, и к оснащению производства. И красногорский завод Oriflame в России отвечал самым высоким требованиям современного косметического производства. Международный сертификат GMP, полученный этим заводом, – свидетельство соответствия самым высоким стандартам качества.

Но на каком-то этапе Oriflame стало тесно в рамках того производственно-складского здания. Это стало особенно

очевидным, когда возникла необходимость расширить линейку производимых на собственных предприятиях средств личной гигиены (шампуней, гелей для душа, дезодорантов, скрабов).

В феврале 2010 г. компания Oriflame приобрела участок земли площадью 26 га на территории индустриального парка «Ногинск», где и было начато строительство нового производственно-логистического комплекса. Его строительство началось осенью 2010 года. В него было инвестировано более 150 млн евро. В феврале 2015 года в присутствии главного исполнительного директора и президента Oriflame Магнуса Брэннстрома, посла Королевства Швеции в РФ и представителей руководства Московской области состоялось официальное открытие в Ногинске завода по производству средств личной гигиены и выпуску декоративной косметики.

Хотелось бы отметить, что инвестиции в производство стали возможны благодаря консультантам и лидерам Oriflame, которые успешно развивают бизнес прямых продаж в России. И мы регулярно проводим экскурсии для наших лидеров.

– Расскажите о вашем производстве и векторах его деятельности, об ассортименте выпускаемой продукции. Каких успехов удалось добиться за эти три года?

– Новый производственно-логистический комплекс Oriflame был построен в соответствии со стратегией устойчивого развития и высокими экологическими стандартами в Ногинском районе. Многофункциональный логистический центр площадью 42 тыс. кв. метров и производственное здание площадью 22 тыс. кв. метров сертифицированы по международным экологическим стандартам LEED («серебряный» уровень). Мы были первым заводом в России, получившим сертификат такого уровня.

Три года – это период становления фабрики. Она начала производство средств личной гигиены (шампуни, гели для душа, дезодоранты, жидкое мыло и другая пенно-моющая продукция) и декоративной косметики (губные помады, блески, бальзамы). У нас полный цикл производства: из набора первичных ингредиентов мы готовим косметическую массу и потом ее расфасовываем.

За три года фабрика расширила линейку производимой продукции за счет средств для ухода за кожей (эмульсии и простые крема) и новых видов декоративной косметики (тени для век, бальзамы в баночках и эликсиры для губ). Также компания инвестировала в новые линии по производству декоративной косметики. Хотелось бы отметить, что Oriflame имеет крупнейшее производство губных помад, бальзамов и блеска для губ в России. На сегодняшний момент максимальная мощность производства при трехсменном графике составляет более 150 млн единиц продукции в год.

Максимальная мощность определяется производительностью на текущий момент. С момента запуска фабрики производительность по производству средств личной гигиены и кремов увеличилась на 40%, а по декоративной косметике - на 17%. Это стало возможным благодаря развитию культуры «Бережливое производство» и философии «Кайдзен» – система непрерывных улучшений.

Качество косметической продукции в Ногинске подтверждается полученным сертификатом по стандарту ISO 22716. Это стандарт, в котором рассматриваются правила организации производства и контроля качества косметических средств. Стандарт разработан в сотрудничестве с профессионалами косметической индустрии и содержит описание передовых методов работы в отрасли. Сначала сертификат был получен для производства декоративной косметики в 2015 году и расширен для производства средств личной гигиены в 2016-м, после прохождения повторного аудита. В марте 2018-го мы успешно прошли ре-сертификацию.

В 2017 году была внедрена и действует интегрированная система менеджмента по 3-м стандартам: ISO 9001 Менеджмента Качества, ISO 14001 Экологического Менеджмента и OHSAS 18001 Менеджмента профессионального здоровья и безопасности. Полученные сертификаты являются подтверждением успешной работы всего коллектива. Мы готовимся к прохождению повторного аудита.

За этот период фабрика Oriflame в Ногинске увеличила объемы производства на 45%, и в этом году планируем рост производства, по сравнению с прошлым годом, на 15%.

Наращивая объемы производства, создавая дополнительные рабочие места

и являясь крупнейшим налогоплательщиком, ООО «Сетес Косметикс» вносит значительный вклад в социально-экономическое развитие Ногинского муниципального округа и Ногинского района.

– С чем связано переименование в ООО «Сетес Косметикс»?

– В сентябре 2017 года производственная компания «Орифлэйм Продактс» была переименована в ООО «Сетес Косметикс».

Бренд Cetes Cosmetics был выбран для того, чтобы отделить коммерческую деятельность, связанную с брендом Oriflame, от производственной. Косметика Oriflame эксклюзивно производится для Группы «Орифлэйм», и это останется без изменений. Но наш опыт позволяет работать и для внешних заказчиков. И в рамках этой стратегии мы предлагаем наши производственные услуги новым компаниям.

ООО «Сетес Косметикс» представляет собой ультрасовременное производство, ориентированное на изготовление продукции для макияжа, ухода за кожей и волосами и личной гигиены. Удобное расположение фабрики в Ногинске Московской области является стратегически важным для обслуживания крупных международных брендов, а также местных розничных торговых сетей.

Мы можем предоставить клиентам по всему миру услуги по разработке и производству косметической продукции, такой, как средства по уходу за кожей и волосами, макияжа и личной гигиены. Благодаря широкой линейке продуктов в сфере натуральной косметики, глубокому пониманию потребительских предпочтений, ультрасовременному производству, а также научно-исследовательским центрам, мы имеем возможность помочь нашим заказчикам реализовать их бизнес-возможности.

– Сколько работников занято на производстве? Расскажите о практике их стажировок в Ирландии и Польше, о постоянном повышении квалификации.

– Дальнейшие возможности для роста производительности мы видим в улучшении процессов обучения и создании комфортных условий труда для сотрудников. Сейчас на производстве занято около 150 человек. Все они – квалифицированные специалисты, профессионалы своего дела. И их квалификации компания уделяет большое внимание, ведь для нас принципиально важно обеспечивать высокое качество продукции ежедневно и в любых обстоятельствах. В частности, до открытия завода в Ногинске мы организовали стажировки для новых сотрудников производства на действующем заводе в Красногорске. Сотрудники службы качества, технологи, инженеры технических служб проходили стажировки на заводах группы в Польше, Швеции. Кроме того, вместе с производством в Ногинск переехали сотрудники, обладающие экспертными знаниями в своих областях, что позволило нам организовать систему внутреннего обучения.

Все подразделения имеют план обучения, который должен выполняться полностью и обновляется ежегодно. Для сотрудников производства создана матрица продвижения для повышения квалификации и уровня вознаграждения.

Плюсы очевидны: компания обеспечена квалифицированным персоналом, сотрудники имеют возможность повышать свою квалификацию на рабочем месте и получать соответствующий квалификации рост дохода. При этом инициатива сотрудника только приветствуется.

Конечно, не всегда мы можем обеспечить повышение квалификации на заводе. Новые продукты, технологии – все это разрабатывается в нашем научно-исследовательском центре в Дублине, как правило, там и проходит обучение. И, несмотря на то, что сотрудники, отвечающие за технологию, уже имеют научные степени и значительный опыт, они обучаются и подтверждают свою квалификацию по каждому новому виду продукта. При производстве декоративной косметики наиболее сложным аспектом является подбор цвета. У нас три сотрудника были сертифицированы в НИЦ в Дублине.

Также мы активно обмениваемся опытом с коллегами с польской фабрики, которая работает уже более 25 лет и является крупнейшей в Oriflame, имея огромный опыт по производству косметической продукции.

В то же время мы являемся экспертом и крупнейшим производителем помады и блеска для губ, а наши сотрудники приглашаются другими фабриками для обмена опытом. Часто к нам приезжают коллеги с других фабрик для обучения процессу производства декоративной косметики.

Возможностей для роста и развития много. Как и во многих международных компаниях, у нас организуются кросснациональные проекты. Например, сотрудник может участвовать в работе кайдзен-команды (в рамках проекта по постоянным улучшениям). Если проект команды победит среди конкурентов с ногинского завода – все сотрудники, в неё входящие, получат бонусы, признание и будут представлять наш завод на глобальном уровне. Победа там – это участие в церемонии награждения в Швеции и серьезный денежный приз.

У работников компании есть возможность совершенствования профессиональных и менеджерских навыков. Для этого выделяется отдельный бюджет.

ООО «Сетес Косметикс» входит в группу компаний Oriflame, и всем ключевым сотрудникам необходимо знание английского языка. Компания за свой счет организует обучение английскому языку ключевых сотрудников.

Хотелось бы отметить, что у нас минимальный процент текучести производственных кадров. Это достигнуто, в том числе, за счет построенной системы обучения и поощрений (не только материального характера) сотрудников.

– Компания «Орифлэйм» известна своим бережным отношением к природе и инновационными решениями в области экологии. В чем это выражается на примере ногинского производства?

– В первую очередь, мы осознаем глобальную ответственность за влияние нашей компании на окружающую среду.

Мы постоянно оцениваем и развиваем понимание влияния компании на природу. А также гарантируем, что экологические факторы учитываются при принятии компанией любого значимого делового решения, а оценка полного жизненного цикла является частью процесса разработки нашей продукции.

Косметика «Орифлэйм» абсолютно безопасна: она не содержит вредных химических примесей, ингредиентов животного происхождения, что сводит к минимуму риск появления аллергических реакций.

Исходное сырьё соответствует самым строгим стандартам качества, что подтверждается наличием сертификатов. Косметическое сырьё не содержит токсичных ингредиентов.

В шампунях и гелях для душа используется биоразлагаемая очищающая основа, отвечающая стандарту «Экологический выбор» (Bra Miljoval), утвержденному шведским обществом охраны природы. Мы стали одной из первых компаний, начавших использовать растительные экстракты в средствах для ухода за кожей. Кроме того, мы всегда стремились оптимальным образом использовать компоненты из возобновляемых растительных источников и избегать материалов, производящихся из охраняемых или вымирающих видов и экосистем. Упаковка продукции компании Oriflame подлежит вторичной переработке и не содержит ПВХ (поливинилхлорид), а наши каталоги отпечатаны на экологичной бумаге, изготовленной из возобновляемого леса по технологии отбеливания без использования элементарного хлора. Наша продукция доставляется и распределяется с учетом экологических критериев: приоритетными способами доставки для нас является наземный и морской транспорт, с предельно допустимой загрузкой.

Наши предприятия не представляют опасности для окружающей среды при штатном режиме работы, поскольку объемы их выбросов атмосферу крайне низки.

Продукция производится на уникальных автоматических линиях под управлением высококвалифицированных операторов.

О «серебряном» сертификате LEED (зеленый строительный стандарт измерения энергоэффективности и экологичности проектов и зданий) я уже упоминал.

Минимизация отходов является для компании Oriflame одним из главных приоритетов. В соответствии с предупреждающим принципом ответственного и рационального природопользования нами предпринимаются меры по минимизации отходов на всех участках: упаковка, производство, распределение и утилизация.

Все образующиеся отходы передаются в собственность специализированным организациям, с которыми заключен договор. Далее отходы направляются на переработку либо обезвреживание с помощью новейших технологий. Ни один из отходов, образующихся по итогам производственной деятельности, не подлежит захоронению на полигоне.

Отвод ливневых стоков с территории производится на внутренние локальные очистные сооружения с улавливанием взвешенных частиц и жировых (всплывающих) веществ. Степень очистки соответствует действующим требованиям РФ.

На заводе установлена современная станция очистки промышленных стоков. По результатам тестов доказано, что качество воды на выходе со станции соответствует нормам, установленным для городского водоснабжения.

Также нужно сказать, что в 2017 году компания успешно прошла аудит на соответствие международному стандарту ISO 14001 «Системы экологического менеджмента» и продолжает активную работу по развитию данного направления. По результатам аудита не было выявлено несоответствий и даны положительные отзывы.

«Орифлэйм» активно участвует в акциях, посвященных защите окружающей среды. Например, в 2018 году в рамках Всероссийского экомарафона «Переработка. Сдай макулатуру – спаси дерево» было сдано 4,5 тонны макулатуры.

На данный моменту у нас проводится проект по снижению выбросов углекислого газа в атмосферу и более эффективному потреблению энергоресурсов.

– Расскажите о специфике производства средств личной гигиены и декоративной косметики.

– Процесс производства начинается с «варки» косметической массы. Почему мы говорим «варка»? Потому что процесс приготовления косметической массы очень похож на работу повара или кулинара: есть набор ингредиентов, рецептура (сколько и каких ингредиентов следует брать, в какой последовательности, как перемешивать, до какой температуры нагревать), и есть «посуда» из нержавеющей стали – наши реакторы.

Однако при производстве средств личной гигиены и декоративной косметики есть существенные различия. Если при производстве средств личной гигиены основу составляет вода, и продукты являются водорастворимыми, то при производстве декоративной косметики основу составляют масла и воск, продукты не водорастворимые. Отсюда различия

в технологии: средства личной гигиены приготовляются и фасуются при комнатной температуре, а оборудование можно отмыть при помощи водных растворов, моющих веществ или пара. Декоративная косметика готовится и фасуется при высокой температуре, все оборудование должно быть подогреваемым, и оно не отмывается водой.

Основу (до 75%) средств личной гигиены составляет вода, и процесс производства начинается с подготовки воды, которой мы обеспечены благодаря собственной скважине. Вода сначала фильтруется, умягчается, потом очищается при помощи обратного осмоса, дезинфицируется и хранится при непрерывной циркуляции в больших емкостях. Кроме воды и ПАВ в шампуни и гели для душа входят до 15 различных ингредиентов, оказывающих питательное, ухаживающее, увлажняющее действие на кожу, препятствующих появлению перхоти, придающих цвет и аромат готовому продукту.

Далее косметическая масса расфасовывается в индивидуальную упаковку (бутылки, тубы) на скоростных линиях, способных производить до 150 единиц продукции в минуту.

Немного о производстве декоративной косметики: любая губная помада состоит из четырех-пяти обязательных ингредиентов: восков, масел, жиров и красителей, и если помада не матовая, то в нее входят еще перламутровые агенты. Кроме того, в состав большинства помад высокого качества входят УФ-фильтры, витамины, пленкообразователи, дополнительные увлажняющие вещества, специальные биологически активные компоненты, призванные оказывать лечебное и/или защитное воздействие на кожу губ.

Затем (как и в случае со средствами личной гигиены) косметическая масса расфасовывается в индивидуальную упаковку (помады – в футляры, блески для губ – в тюбики и флакончики). Причем делается это на современных автоматических линиях, количество которых год от года увеличивается.

Качество процессов производства подтверждено полученным сертификатом по стандарту ISO 22716.

– Планирует ли руководство компании расширение производства своей продукции в России, в частности, в Московской области?

– Продуктовая линейка постоянно расширяется. В 2017 году мы освоили новые технологии – производство эмульсий, кремов, производство бальзама для губ в баночках и теней для век. Мы анализируем возможности дополнительной загрузки существующих производственных мощностей за счет развития новых технологий, а также инвестиции в новое оборудование.

В данный момент мы готовы предоставить производственные мощности нашего завода в Ногинске внешним заказчикам. Cetes Cosmetics открыта для внешних партнеров – известных косметических брендов и российских компаний-ритейлеров. Российскому рынку мы готовы предложить лучшее – успешный опыт на мировом рынке косметики и высококачественное гибкое производство. В последние годы макроэкономическая ситуация оказывала серьезное давление на стоимость и качество косметической продукции. Наши рыночные исследования показывают, что мы можем быть конкурентоспособны и заполнить пробел на российском рынке, предлагая ультрасовременные производственные мощности, соответствующие западноевропейским стандартам.

– Какой вам видится ногинская фабрика в ближайшей временной перспективе? А через 10-15 лет?

– В наших планах – поддерживать имидж ультрасовременного производства. В Oriflame уделяется особое внимание всем аспектам устойчивого развития – это гарантия качества производимой продукции, создание безопасных и комфортных условий труда, экологическая устойчивость и социальная ответственность. Мы продолжаем поддерживать высокую культуру производства для дальнейшего увеличения производительности на 10%. Ну и, конечно, в планах увеличение объемов производства на 60% в ближайшие 2,5 года.

Возможно, в долгосрочной перспективе инвестировать в строительство второй очереди производства и развитие новых технологий. Земля есть, и развитая инфраструктура позволяет это сделать, а на территории Ногинского района создан благоприятный инвестиционный климат.

«РОТО ФРАНК»:

«Мы – за успех наших партнёров»

Для того чтобы увидеть продукцию «РОТО ФРАНК», достаточно просто посмотреть в окно. Нет, не на то, что находится за стеклом, не на улицу – в само окно. Скорее всего, в нём будет стоять фурнитура, изготовленная именно этой компанией. Дело в том, что в начале 90-х – во времена, когда в нашей стране только начиналось становление оконного рынка и появлялись первые небольшие предприятия, предлагавшие гражданам «евроокна», компания «РОТО ФРАНК» одной из первых предложила им свои возможности для сотрудничества. Многое с тех пор изменилось за окнами, а «РОТО» по-прежнему поставляет свою продукцию компаниям, которые производят окна из ПВХ-профилей, дерева или алюминия. И не только потому, что вовремя успела «захватить плацдарм». Просто «РОТО» сегодня – безусловный лидер по производству поворотно-откидной оконной и дверной фурнитуры – не только в России, но и в мире.

Наш собеседник - генеральный директор ООО «РОТО ФРАНК», руководитель региона сбыта «Россия, Белоруссия и Средняя Азия» Виктор Мелихов.

«СЕГОДНЯ – ВРЕМЯ ЭФФЕКТИВНЫХ»

– Виктор Анатольевич, на посту генерального директора вы недавно, но с компанией знакомы давно. Что за эти годы изменилось, а что осталось незыблемым?

– В статусе генерального директора я действительно только с 1 марта, но фактически в компании – с сентября прошлого года, знаком же с ней – с 1999-го года, с момента, когда пришел на оконный рынок. Да, всем известна истина, что, если с нами происходят перемены, значит, мы живы. Мир, к счастью, меняется, а в последнее время он делает это значительно быстрее.

– Само время, кажется, тоже ускорилось. Вот и вашей компании уже десять лет…

– Не совсем так: компании «РОТО» уже больше 80 лет, а десять лет нашему заводу в Ногинске, так что скоро действительно будем праздновать юбилей. В России торговая марка «РОТО» впервые была представлена в 1993 году.

В России, в Европе и в мире «РОТО» – не только самая крупная на фурнитурном рынке компания, но и самая диверсифицированная – с точки зрения производства и продуктов. В компании «РОТО» существует два основных дивизиона: дивизион оконной и дверной техники и дивизион мансардных окон и солар-технологий. В России мы представляем первый из них.

Основной компетенцией для нас сегодня является фурнитура для окон и дверей из ПВХ, дерева и алюминия. В нашем распоряжении самая широкая линейка продуктов, которую мы предлагаем нашим партнерам и клиентам. У них есть возможность получать все продукты из одних рук, что с моей точки зрения – уникальное преимущество, предложить которое сегодня на рынке может только «РОТО».

– Раз уж речь зашла о ваших клиентах… В одном из интервью вы говорили о консолидации рынка производителей окон. Как вы считаете: не приведет ли это к образованию дефицита как самих оконных конструкций, так и фурнитуры?

–В последние несколько лет тема консолидации – одна из ключевых на нашем рынке. Количество оконных компаний действительно сократилось, причем значительно.

Происходит концентрация объёмов производства в руках крупных компаний. То есть крупные становятся ещё крупнее. Но при этом мы можем видеть, что успешно работают и предприятия небольшого производственного объема. Так что секрет – во внутренних процессах, в эффективности. Сегодня – время эффективных.

– Однако производственные компании, которые входят в ведущую тройку, увеличили свою долю в общем объёме сбыта более чем на 30 процентов. Приведёт ли такая консолидация к образованию дефицита оконных конструкций и фурнитуры?

– Однозначно нет: на сегодняшний день оконный рынок находится не в самой высшей своей точке, в последние годы мы замечали тенденцию снижения потребностей. Очевидно, что мы находимся в ситуации профицита производственных мощностей: возможности производить в значительной степени превосходят спрос. Это касается не только собственно оконных предприятий, которые производят продукцию, но и компаний-системодателей, как мы их называем, то есть производителей профильных систем, фурнитуры, стекла. Производственных мощностей для того, чтобы закрывать потребности российского рынка, у этих компаний в избытке.

«ОРИЕНТИР ДЛЯ ВСЕЙ ОТРАСЛИ»

– Настало время для традиционного вопроса: что вас отличает от конкурентов?

– Одной из характерных черт компании «РОТО» я считаю стратегичность. Стратегичность во всём – в развитии продуктов, в поведении на различных рынках, в построении долгосрочных взаимовыгодных отношений: как с нашими сбытовыми партнерами, так и с клиентами – компаниями, которые производят окна с помощью фурнитуры «РОТО». У нас в компании есть внутреннее правило, которое говорит о том, что мы делаем всё, что укладывается в рамки нашей стратегии. А стратегия на российском рынке, как и на многих других в мире – это стратегия лидерства.

– У вас много конкурентов?

– Оконный рынок высококонкурентный, и фурнитурный в том числе. Производителей фурнитуры много, все они разного масштаба, а продукты, которые эти компании поставляют, занимают различные ценовые и качественные ниши. «РОТО» со своим продуктом является лидером по качеству, по ассортименту и по технологичности. И эту свою позицию мы планируем удерживать.

– И ещё вопрос относительно конкурентов: у вас на предприятии – просто уникальные испытательные стенды. Не обращаются ли конкуренты с просьбами испытать на них свою продукцию?

– Действительно, никто из производителей фурнитуры в России собственным испытательным центром не располагает. «РОТО» – располагает. К нам обращаются за помощью в проведении испытаний производители окон практически со всей России. И у нас нет ограничений: мы тестируем окна с любой фурнитурой, не только «РОТО».

– 20 тысяч открываний для окна и 200 тысяч – для дверей?..

– Да, есть определенные требования, они стандартизированы по количеству циклов открываний. Это один из параметров, по которым проверяются окна, подтверждается функциональная гарантия и функциональные свойства окна.

«САМЫЙ КРУПНЫЙ ИГРОК ПЕРВЫМ ОЩУЩАЕТ ДВИЖЕНИЯ РЫНКА»

– «РОТО» – компания транснациональная, а «окно в Европу» в последние годы, скажем так, стало поскрипывать. Санкции – отразились ли они на вашей деятельности?

– «РОТО» располагает значительными производственными мощностями в России. Это, безусловно, демонстрация стратегии компании, признание значимости российского рынка для группы «РОТО». Наш завод в Ногинске даёт нам право говорить о том, что мы – единственный российский производитель фурнитуры полного цикла. У нас здесь и пресс-штамповое оборудование, и сборочные линии – всё, что мы производим здесь, производится в формате полного цикла.

Санкции, безусловно, косвенно повлияли на результаты последних лет. Окна не являются товаром повседневного спроса, в трудное время люди откладывают их покупку. Мы видим снижение покупательской актив-

ности. Это определенным образом отразилось на состоянии рынка, и, как всегда бывает, самый крупный игрок первым ощущает движения рынка. Как вверх, так и вниз.

– Движение вверх невозможно без инноваций. Поговорим о них. Например, о новой фурнитуре Roto NX. Каковы тенденции на рынке привели к её появлению?

– В области фурнитуры существуют несколько сегментов – высокий, низкий, средний. Наша цель – всегда быть впереди, всегда быть на рынке новатором, используя высокие технологии и разрабатывая новейшие продукты. Про ширину нашей продуктовой линейки мы с вами уже говорили. В этом году на выставке Fensterbau Frontale 2018 компания «РОТО» представила новую линию фурнитуры – Roto NX. Эта фурнитура разработана в соответствии с возросшими требованиями к качеству окон, к их функциональным свойствам. В первую очередь речь идет о требованиях европейских.

Европа всегда была законодателем мод и поставщиком технических инноваций в оконной отрасли. На оконную отрасль в Европе большое влияние оказывают вопросы стандартизации и государственного регулирования, а также вопросы энергосбережения. Под воздействием этих трендов с рынка Европы давно ушли профильные системы с монтажной глубиной 60-70 мм. Также увеличилась площадь остекления и, как следствие – весовые нагрузки. В итоге мы видим, что европейские производители идут к более качественной, более технологичной продукции.

Фурнитура Roto NX соответствует всем современным требованиям. На ее основе можно производить окна большой массы и значительных размеров, обладающих максимом функционала. С момента представления фурнитуры Roto NX мы видим большой интерес со стороны наших существующих и потенциальных клиентов. Мы планируем пилотные проекты по внедрению фурнитуры Roto NX уже в этом году, а в следующем году – её массовый ввод в программу продаж на российском рынке.

«А ТАКЖЕ В ОБЛАСТИ АЛЮМИНИЯ...»

– Год 2017-й положил начало вашему сотрудничеству с Группой компаний «АЛЮТЕХ». В чем оно будет выражаться?

– Фурнитура для окон из алюминия – одна из важнейших производственных и сбытовых линий «РОТО». В последние годы конструкции из алюминия получили очень широкое распространение. Мы видим, как они меняют облик наших городов: это касается и фасадов, и окон, и дверей. «РОТО» не остается в стороне от этой тенденции. Алюминий – наш приоритет. Поэтому мы прилагаем большие усилия в направлении сотрудничества с компаниями-производителями алюминиевых профилей. Среди них – ООО «ВИДНАЛ ПРОФИЛЬ», ГК «АЛЮТЕХ» и другие.

В прошлом году мы заключили соглашение о сотрудничестве с группой компаний компанией «АЛЮТЕХ». Оно стало результатом длительных переговоров, согласования стратегии и технических решений. Сейчас «РОТО» является системным поставщиком для этой группы компаний на всех рынках присутствия.

Сотрудничество «РОТО» и «АЛЮТЕХ» касается не только поставок продукции. Безусловно, точные и своевременные поставки – задача номер один. Но нас радует, что с «АЛЮТЕХ» у нас есть идеи для совместного развития, для разработки новых эксклюзивных продуктов.

Сегмент алюминиевых конструкций – будь то окна или фасады – динамично развивается, и, с нашей точки зрения, это развитие будет продолжаться. Поэтому в этом сегменте мы видим себя в качестве лидера. Со стороны производителей алюминиевых систем мы видим большой интерес к продуктам «РОТО».

«РОТО» располагает значительными производственными мощностями в России. Это, безусловно, демонстрация стратегии компании, признание значимости российского рынка для группы «РОТО». Наш завод в Ногинске даёт нам право говорить о том, что мы – единственный российский производитель фурнитуры полного цикла.

На рынке алюминиевых конструкций существует достаточно высокая конкуренция. Как и во всех других сегментах, мы делаем ставку на высокое качество и технологичность продукции, своевременность поставок и стабильные доверительные отношения с нашими партнерами.

– Ваша уверенность основывается на том, что вы уверенно себя чувствуете в других сегментах рынка?..

– Мы располагаем продуктами, которые закрывают все функциональные задачи, связанные с открыванием и запиранием. Такой комплексный подход является значимым аргументом при принятии компаниями решения о выборе поставщика. Всегда удобнее получить все решения из одних рук. А если такое сотрудничество предполагает ещё и совместное развитие, создание совместных инновационных продуктов, то это, безусловно, дополнительный плюс.

– Здесь, на заводе в Ногинске, происходит практически весь процесс производства, а разработки идут в Германии. Но мы-то со времён Левши уверены, что лучше знаем, как английскую блоху подковать! Вопрос патриотический: нет ли желания или планов, чтобы отечественные конструкторы разрабатывали что-то не только для этого завода, но и для всей компании «РОТО»?

– Когда разрабатываются продукты, внутри компании, безусловно, происходят коммуникации. Мы изучаем потребности, смотрим на тенденции: что важно, что актуально, что, возможно, завтра потребуется рынку. И на основании этой информации, на основании анализа многих рынков принимается решение о том, какой продукт, в каком виде, с каким функционалом будет разработан. Поэтому так или иначе российское подразделение в разработке продуктов участвует, но пока своих инженеров у нас здесь нет. Ключевое слово здесь – «пока». Наша общая работа включает в себя не только совершенствование производственной базы, но и развитие команды – команды инженеров, команды разработчиков продуктов. Пока ресурсов, которые находятся в головном офисе в Германии, достаточно.

– Говорят, что в России изобретают всё быстрее всех, а вот внедряют – дольше всех...

ФУРНИТУРА ROTO NX СООТВЕТСТВУЕТ ВСЕМ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ. НА ЕЕ ОСНОВЕ МОЖНО ПРОИЗВОДИТЬ ОКНА БОЛЬШОЙ МАССЫ И ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ РАЗМЕРОВ, ОБЛАДАЮЩИХ МАКСИМОМ ФУНКЦИОНАЛА

– Сейчас информация распространяется с молниеносной быстротой. Поэтому мало что-то изобрести – нужно быстро и эффективно свою разработку внедрить. Наша «задача А» – всегда быть первыми. При этом нужно быть готовым к тому, что с большой долей вероятности тебя скопируют. Здесь начинается уже «задача Б»: кроме непосредственно продуктов есть масса аспектов взаимодействия и сотрудничества, которые связаны с качеством, технологичностью, надежностью и высоким сервисом поставок – со всем тем, что формирует и цементирует долгосрочное стратегическое партнерство компаний. Потому что за этим партнерством стоит надежность и безопасность бизнеса наших партнеров. И как следствие – их успех. Поэтому мы – за успех наших партнеров и клиентов.

«УМНЫМ ДОМАМ» – УМНАЯ КОМПАНИЯ

– В последнее время в Московской области большое внимание уделяется развитию систем "Умный дом", "Умный город". Какие решения позволяют вам интегрировать продукцию «РОТО» в такие системы?

– Эти системы стали востребованными с развитием IT-технологий. И не только в Московской области, не только в России, но и во всем мире. В реализацию таких систем интегрированы продукты различных компаний. Ведь что такое «Умный дом»? Это возможность управлять своим домом, техническими приспособлениями, которые там расположены, начиная от дверей и заканчивая бытовыми приборами. Как говорят программисты, всё, что можно объяснить логически, можно запрограммировать. Поэтому открывание-закрывание на основании, например, сигналов датчиков внутренней или внешней температуры воздуха, скорости ветра и т.д. – также можно запрограммировать.

СЕЙЧАС ИНФОРМАЦИЯ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С МОЛНИЕНОСНОЙ БЫСТРОТОЙ. ПОЭТОМУ МАЛО ЧТО-ТО ИЗОБРЕСТИ – НУЖНО БЫСТРО И ЭФФЕКТИВНО СВОЮ РАЗРАБОТКУ ВНЕДРИТЬ

– Главное при этом – не потерять пульт…

– Да, и не забыть код доступа. Решения, связанные с окнами, в частности, в области фурнитуры - это как раз один из блоков, который интегрируется в систему «Умный дом». Мы в данном случае являемся партнером для компании, которая реализует тот или иной проект «Умный дом» для конкретного заказчика. Мы предоставляем решения, связанные с контролем доступа, с открыванием-закрыванием, с управлением, в том числе вентиляцией и т.д.

– При этом используется стандартная фурнитура или для каждого конкретного случая вы разрабатываете что-то индивидуальное?

– На базе стандартного оборудования есть элементы с дополнительным функционалом, которые управляются, в том числе, электронными средствами. Или являются носителями управляющих сигналов, например, датчики открытого, закрытого положения окна и т.д.

– Время сегодня достаточно непростое: на многих производствах происходит так называемая "оптимизация" в виде сокращений расходов и нередко – штатного расписания. А вы не только не сокращаете количество персонала на производстве, но и наоборот – увеличиваете его. С чем это связано?

– Я сторонник того, чтобы никогда не путать расходы с инвестициями. Повторюсь: сегодня – время эффективных компаний. Эффективных не только с точки зрения финансов, это, скорее, следствие. Эффективных – с точки зрения внутренних процессов, с точки зрения бережливых технологий, с точки зрения внедрения рационализаторских идей: всё, что может сделать процесс более быстрым, оптимальным, менее затратным, безусловно, приносит компании пользу. Мы сегодня, действительно, рассматриваем вопрос об увеличении штата персонала на производстве. Это связано с тем, что продукты, которые мы производим здесь, на заводе в Ногинске, порой являются специфичными и предназначены не только для российского, но и для других рынков. Есть продукты, предназначенные исключительно для других рынков: мы производим, в том числе, фурнитуру, которую экспортируем в страны Европы. Потребность в этих продуктах и стимулирует нас к увеличению количества персонала.

– Но ручного труда у вас очень мало…

– Ручной труд действительно минимизирован: в том, что касается монтажа, у нас работают полуавтоматические линии.

– Рабочие проходят какую-то специальную учебу?

– Безусловно. В Европе у компании «РОТО» есть свои учебные центры, они находятся на заводах. В них проходят учебу и стажировку молодые люди, которые обретают конкретную профессию, конкретные технические знания в области фурнитуры. Многие из них остаются работать на заводах компании. Таким образом, «РОТО» готовит себе потенциал, формирует интерес и базу знаний у людей, которые впоследствии вливаются в компанию. У нас такого технического центра пока нет, но мы об этом думаем. Однако люди, которые приходят к нам в коллектив, обязательно проходят подготовку, сдают экзамены, получают допуск к работе на конкретных рабочих местах с конкретными операциями.

– Давайте вернёмся к предыдущему «пока»… О том, чего нет, но должно быть: о том, чтобы развивать не только ловкость рук, но и инженерную мысль…

– Я считаю, что любая компания должна ставить себе задачу передачи знаний, навыков и производственного опыта молодёжи. Выпускникам вузов, которые приходят на предприятие, зачастую говорят: «Забудьте о том, чему вас учили, мы вас научим по-новому». Для того, чтобы не было разрыва между хрестоматийными и прикладными знаниями, мы считаем необходимым, чтобы компании, особенно производственные, учили бы студентов и молодёжь тем технологиям, тем конкретным задачам, которые в производстве требуются именно сейчас. Это должно происходить во взаимодействии с государством, с местными органами власти. Мы, например, находимся в хорошем контакте с администрацией Ногинского района. Сегодня такого рода учебных центров у нас нет, но мы будем рады, если в будущем они появятся.

Беседовал Алексей Сокольский

SCANIA – ТЕХНИКА ДЛЯ РАБОТЫ С УДОВОЛЬСТВИЕМ…

Автомобиль – не роскошь, автомобиль – это даже не средство передвижения, как любили говорить в СССР в эпоху, когда шоссе ещё не превратились в настолько «полноводные реки», что перейти их без «моста» уже не пытаются даже самые отчаянные пешеходы. Автомобиль, как считает генеральный директор компании «Скания Сервис» Константин Кропивка, – это «станок по производству денег наших клиентов: если колеса не крутятся, денег они не приносят». А клиенты открывшегося недавно на Горьковском шоссе дилерского центра знаменитого шведского автогиганта Scania после приятного знакомства уже не расстаются с ним, а «работают потом вместе долго и счастливо». Только не подумайте, что эти кавычки означают какую-то иронию или подвох. Нет, просто это тоже цитата. А мы с гендиректором и с управляющим автосервисом Семёном Ивановым отправляемся на своего рода экскурсию по новой территории ещё тоже не старого предприятия.

«ВО ПОЛЕ БЕРЁЗА СТОЯЛА»

До того как переехать на территорию технопарка «Ногинск» дилерский центр «Скания Сервис» восемь лет отработал в селе Балобаново того же Ногинского района. Там землю и помещения арендовали, работали, подстраиваясь под «исторически сложившиеся» условия. Здесь строили уже всё «под себя», согласно всем требованиям шведского автомобилестроительного концерна Scania: так, чтобы было удобно и сотрудникам, и клиентам.

– Что было, то было, – говорит Константин Кропивка. – А было не совсем легко грузовым машинам и заехать, и развернуться. Ведь Scania – вы понимаете – это огромные транспортные средства. Теперь все довольны: место очень хорошее, проездное – трасса близко и она загруженная. Кроме того, здесь, в технопарке, среди наших соседей и торговые сети, и склады, у которых также есть потребность в грузовом сервисе, что означает дополнительное удобство для клиентов.

И впрямь замечательно: купил машину, а заодно и новых клиентов нашел. Чтобы колёса крутились. Чтобы «станки по производству денег» не простаивали.

Покупка земли здесь, на территории технопарка, была сделана благодаря шведским инвестициям. И выросла рядом с берёзой новая станция.

– Береза как была на этом месте, так и осталась, – показывает генеральный директор. – Компания Scania поддерживает экологию, соблюдает все природоохран-

ные стандарты и нормы. У нас даже есть на заднем дворе отдельная природная станция, где мы занимаемся обработкой и сортировкой мусора и его утилизацией, у нас всё очень чисто. У шведов в этом отношении высокие требования.

Но берёза здесь всё-таки одна, в отличие от автомобилей, отличающихся друг от друга не только цветом кузова, но главное – назначением.

– Концерн Scania производит не только тягачи, самосвалы, бортовые автомобили… Мы, например, поставляем заводу ЛиАЗ шасси Scania с двигателем для производства городских и междугородних автобусов. До этого был совместный проект с Голицынским автобусным заводом: 700 автобусов на шасси Scania обслуживали зимнюю Олимпиаду-2014. В городе Сочи у компании «Скания Сервис» была организована работа обособленной дилерской станции. В спектр услуг входило сервисное обслуживание и ремонт техники марки Scania, а также продажа транспортных средств, двигателей и дизель-генераторных установок Scania.

Санкт-Петербурге, Петрозаводске и Мурманске. Ведь дилерский центр – это не только продажи.

– У меня долгий опыт работы со Scania в разных странах, – рассказывает Константин Кропивка. – Глобальная политика нашей компании – мы должны оказывать полный спектр услуг, чтобы повысить рентабельность бизнеса клиентов. Среди них много крупных транспортных компаний, но есть и частные лица, которые вправе пользоваться такими же точно услугами и возможностями.

В новом дилерском центре можно не только купить или продать автомобиль, но и взять его в аренду.

– Допустим, клиенту нужно выполнить в срок какой-то полугодовой или годовой контракт, а раздувать свой парк он не хочет, – объясняет управляющий автосервисом Семён Иванов. – В этом случае он может взять машину в аренду и таким образом решить свои вопросы, не подвести своих клиентов. Техника – она ведь не для удовольствия, она для работы.

С этими словами хочется не то что не согласиться, но дополнить: «Работая на такой технике, тоже можно получать удовольствие». Тем более, что у водителя в случае возникновения какой-либо неисправности не возникает проблемы поиска запчастей и необходимости самому «лезть под капот» или под машину: техническая поддержка организована на высшем уровне!

– Самое главное – склад запасных частей, квалифицированный персонал и полный спектр услуг внутри ремзоны, то есть всё, что обеспечивает прибыльность наших клиентов, – считает генеральный директор «Скания Сервис».

Причём помощь при поломке или аварии можно получить, что называется, «на месте», а в случае необходимости есть возможность «эвакуировать», доставить автомобиль в сервисный центр. Есть у «Скания Сервис» для этого уникальная специализированная техника.

– В дороге может случиться все что угодно, – говорит Семён Иванов. – Например, бортовой компьютер информирует о неисправности электронного блока, или есть неисправность, с которой невозможно дальнейшее движение, а автомобиль груженый, сделать ремонт зимой в поле не представляется возможным. Поэтому эвакуатор доставит машину в сервисный центр… Это просто – удобная техника, которая опять же экономит время и позволяет машине крутить колесами, а не простаивать. Также есть у нас и «сервис-вэн» – небольшой автомобиль, с помощью которого наши мастера могут прямо на дороге произвести мелкий ремонт: поменять или отремонтировать электронный блок, прокачать топливную систему, отрегулировать клапана, поменять колесо – все что угодно…

– Значит, олимпийский принцип «главное не победа, главное – участие» - это и про вас?

– Конечно, мы были официальным спонсором Олимпиады! Наша техника популярна и востребована рынком: клиенты ценят Scania за высокое качество и надежность.

«СКОРАЯ ПОМОЩЬ». ТЕХНИЧЕСКАЯ

«Скания Сервис» на сегодняшний день – крупнейший дилер Scania в России, у него шесть сервисных станций: в Москве,

ВСЁ ДЛЯ МАШИН, ВСЁ ДЛЯ РАБОТАЮЩИХ НА НИХ ЛЮДЕЙ

Но главные работы по ремонту и техническому обслуживанию, конечно же, осуществляются в самом дилерском центре, в его ремонтной зоне. Для начала – немного официальной информации:

«В ремонтной зоне установлено современное оборудование европейского производства, позволяющее предоставлять быстрый и качественный ремонт, обслуживание грузовой техники, автобусов, промышленных установок, включая тех-

нику, оснащенную двигателями, работающими на метановом топливе.

В сервисном центре расположены 6 линий для обслуживания техники (12 машиномест), а также линия диагностики и проведения государственного технического осмотра, линия мойки, кузовной участок с линиями силового пола и линиями сборки/разборки.

Станция оборудована современными системами учета и раздачи масла шведской фирмы «ОРИОН», 4 раздаточных колонны позволяют экономить продуктивное время механика.

Ремонтная зона оснащена современным компрессорным оборудованием (основной и резервный).

Для комфортной работы персонала помещение автосервиса освещено современными светодиодными лампами (уровень освещения 750 люкс).

Теперь о том, как всё это выглядит и как происходит. Не успела машина въехать с улицы, как она уже диагностируется: с помощью специальных датчиков, по которым проезжают колёса, компьютер «видит», есть ли «увод» влево-вправо относительно двух осей, нужна ли регулировка.

Едем дальше. Тормозной стенд. Здесь компьютер подсказывает, у какого колеса на какой процент изношены колодки, как происходит процесс торможения – не уводит ли автомобиль в сторону по причине той или иной неисправности.

– Наше оборудование помогает имитировать груженый автомобиль, – рассказывает управляющий автосервисом. – Водитель видит на мониторе, какие действия ему необходимо произвести. Плюс о том, что необходимо сделать, подскажет механик-диагност.

Конечно, живы ещё старые мастера, определявшие неисправности по звуку, а вместо набора ключей использовавшие только отвёртку и молоток, но… Согласитесь, компьютер надёжнее. Да и набор инструментов должен быть шире, а каждый ключ – на своём месте.

«СКАНИЯ» СВОЁ ОБОРУДОВАНИЕ РАСПОЛАГАЕТ В УДОБНЫХ МЕСТАХ, ЧТОБЫ БЫЛО ПОНИМАНИЕ, ГДЕ КАКОЙ ИНСТРУМЕНТ ЛЕЖИТ. У КАЖДОГО МЕХАНИКА ЕСТЬ ПЕРСОНАЛЬНАЯ СТОЙКА, КОТОРАЯ МОБИЛЬНА – НА КОЛЁСАХ.

– «Скания» своё оборудование располагает в удобных местах, чтобы было понимание, где какой инструмент лежит. У каждого механика есть персональная стойка, которая мобильна – на колёсах. В ней расположено всё необходимое ему оборудование: подкатил к автомобилю и – работай!.. Раздача ГСМ – масла, антифриза – централизованная, то есть механик не заливает ничего из канистры: все по счетчику, все дозировано и все по стандарту.

«Дозировано» не только ГСМ. Есть даже специальный стенд для учета фактического времени работы с автомобилем: что, когда и сколько делает механик. Если ему необходимо пойти, допустим, на обед – это время не учитывается. Оплата происходит по фактическому времени, по фактическому ремонту, по нормативам «Скания».

– Есть необходимые нормативы, которые учтены, сделан тайминг времени, и, например, замена масла в двигателе строго регламентирована, – поясняет Семён Иванов. – Если есть какие-то отклонения, мы с этим работаем…

Большинство специалистов здесь – местные, основной костяк, 70-80%, не стал расставаться с компанией после ее переезда. Однако приходится нанимать и новых работников, поскольку значительно расширились и площади предприятия, и его возможности. Теперь «Скания Ногинск» может предложить своим клиентам максимально полный спектр услуг.

Предпродажную подготовку автомобилей тоже проводят здесь. Это профессиональный комплекс технических операций, предписанный для каждого транспортного средства. Дополнительно в момент продажи для представителей клиента проводится предрейсовый инструктаж. Для нас важно, чтобы при получении техники в дилерском центре Scania водитель клиента мог просто сесть в автомобиль и поехать без дополнительных настроек и регулировок.

«...И ЗНАНИЯ, И ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

– У нашей компании шесть ключевых ценностей, – говорит генеральный директор «Скания Сервис» Константин Кропивка. – Первая. «Клиент на первом месте»: мы хорошо знаем его бизнес и совместно разрабатываем и внедряем широкий спектр услуг для надёжных транспортных решений. «Уважение к личности» – мы прикладываем максимум усилий, чтобы быть надёжным работодателем и деловым партнёром. «Устранение потерь» – основой для нашего предложения является высокое качество и лидирующие на рынке показатели продукции Scania вместе с максимально эффективными процессами и системами. А также Целеустремленность, Командный дух и Корпоративная этика.

– Сколько новых рабочих мест принесло Ногинску создание такого сервисного центра?

– Мы только переехали, поэтому пока в краткосрочной перспективе прирост составляет 20-25 человек. Но потенциал этого сервисного центра огромный, и мы будем его задействовать постепенно. Чисто рабочих мест будет увеличиваться с нашим расширением, с переходом дилерского центра на круглосуточную работу. Ведь транспортные средства – они в движении круглосуточно, клиенту выгодно, когда техника имеет возможность обслуживаться в ночное время. Клиент не теряет времени на простоях, а значит улучшает показатели своего бизнеса.

– То есть – приехал, поставил машину и можешь расслабиться?

– Да, у нас комфортные комнаты отдыха клиентов, оборудованные удобной мебелью, телевизорами, материалами для чтения. В ближайшее время заработает столовая. В шаговой доступности находятся супермаркеты.

– Для работы с современной техникой нужны грамотные специалисты...

– Мы сотрудничаем с учебными заведениями: с сельскохозяйственной академией в Щелковском районе, с Ногинским колледжем, который готовит автомехаников. Выпускники приходят сюда на практику и остаются работать. Для повышения квалификации наших специалистов мы проводим обучение персонала согласно разработанному компанией Scania плану. Тренинги проходят в учебном центре «Скания-Академия». Каждый механик обязан ежегодно подтверждать свой разряд, а также имеет возможность его повысить. Я могу с гордостью сказать, что у наших специалистов золотые руки.

– Хватает ли желающих учиться?

– Конечно! Учиться, повышать свой профессиональный уровень в жизни нужно постоянно. Прогресс идет вперед, грузовики усовершенствуются, в них теперь

много электроники, просто так – без компьютерной диагностики – к автомобилю не подойдёшь. Ведь иногда одна неисправность кроется за другой. Без опыта, навыков и знаний разобраться в технике и привести её в состояние, когда она может работать и приносить доход, сложно. У компании «Скания Сервис» есть все для успешной работы: качественная техника, индивидуальный подход, высококвалифицированные сотрудники, профессиональное оборудование, современные системы и желание трудиться на пользу бизнеса клиента. А это значит, что клиентам доступно комплексное решение для повышения прибыльности бизнеса!

«ДОСТУПНАЯ СРЕДА» и... другие дни недели

Олимпиада в Сочи подарила России не только радость от побед наших спортсменов. Подготовка к приёму гостей и участников соревнований, в том числе и паралимпийцев, принесла в нашу страну ещё и понимание того, что так называемая «доступная среда» – это не просто оборот речи, а реальная необходимость. Что от того, что вместо слова «инвалиды» вдруг стали применять более «политкорректные» словосочетания «люди с ограниченными возможностями» или «маломобильные группы населения», их жизнь нисколько не облегчилась. Что для того, чтобы эти люди действительно получили возможность вести полноценную жизнь, нужна реальная работа. Такой работой и занимается расположенный в Ногинске «Многопрофильный завод подъёмных механизмов» (МЗПМ). Наш собеседник – генеральный директор предприятия ***Андрей Бурмакин.***

– Андрей Васильевич, ваше предприятие было основано в 2014 году, в год проведения сочинской олимпиады, до начала подготовки к которой инвалидов в нашей стране как будто бы и не существовало. Бордюры вдоль дорог и тротуаров отделяли не только проезжую часть от пешеходной: «отделяли» они и инвалидов от возможности свободно перемещаться в городах. Даже простые пандусы были редкостью, что уж говорить про механизмы, появление которых в столице Олимпийских игр вызвало просто «культурный шок». Такое совпадение дат – Олимпиады и рождения предприятия – случайность или следствие? С чего всё начиналось?

– Наше производственное предприятие под брендом МЗПМ действительно было основано в 2014 году. Изначально мы занимались производством грузовых подъемников. Когда вышло постановление о «доступной среде», мы начали думать над этим направлением работы. Как бы банально это ни звучало, но на последние деньги был куплен подъёмник – для того, чтобы сначала посмотреть, изучить его устройство, а затем и придумать, как можно сделать лучше. У нас у самих образование техническое, так что понимание было.

– В качестве «объекта изучения» взяли иностранный или отечественный экземпляр?

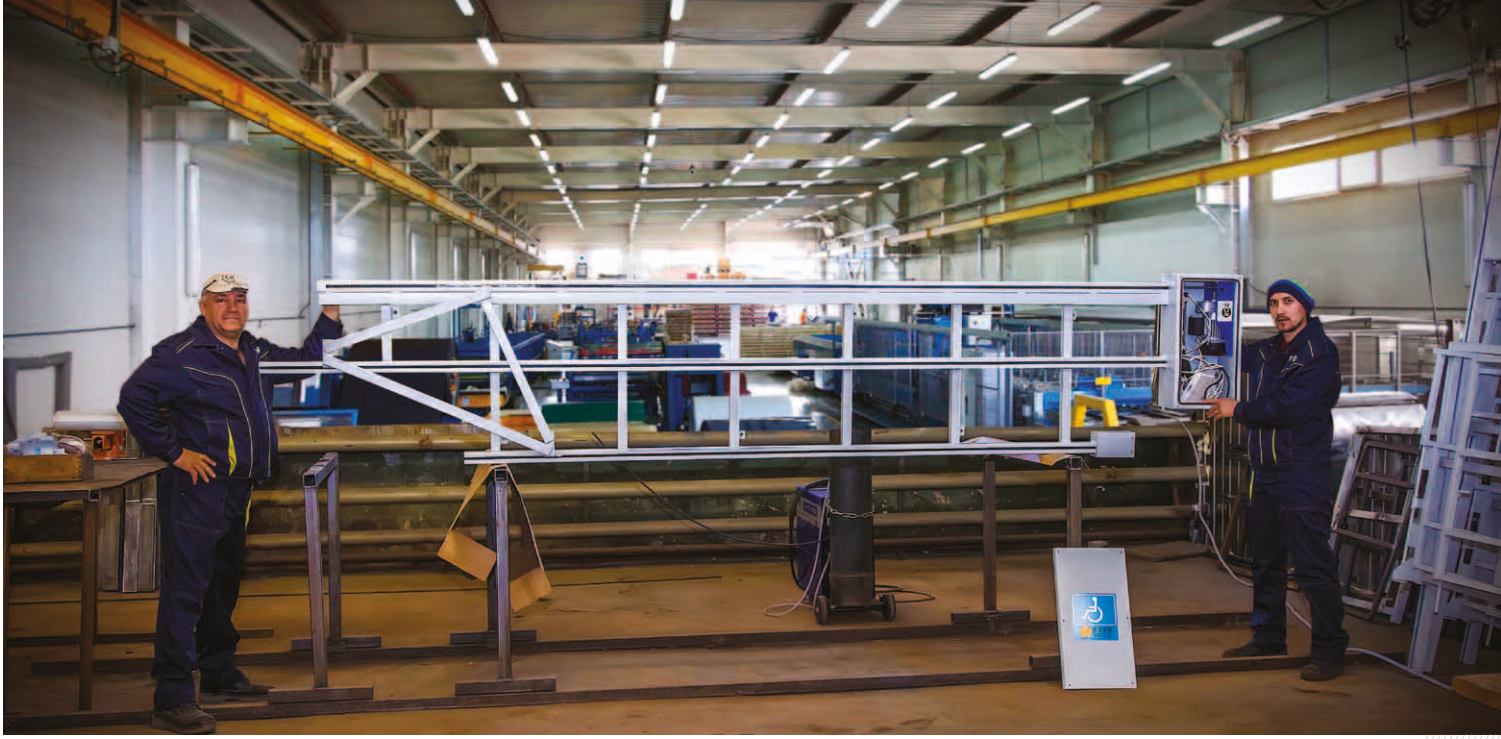
– Мы не собирались «покушаться» на чью-то интеллектуальную собственность. Мы не хотели ничего копировать. Нам важно было понять принцип. Поэтому купили мы наш, отечественный, собранный по ГОСТу подъёмник. И стали разрабатывать собственные изделия. С 2016 года мы сосредоточились на производстве подъемных платформ. Но помимо такого производства с самого основания наша компания занимается ещё и услугами по монтажу лифтов и подъемного оборудования. Для этого у нас в штате есть квалифицированные монтажные бригады.

Основное предприятие у нас находится в Челябинске. Но появилось очень много заказов из центральной полосы. Мы поняли, что проще будет перебраться поближе. Собрались – вместе с семьями, с детьми... В итоге открыли в Ногинске вторую площадку. Сейчас мы выпускаем восемь модификаций подъёмных механизмов, не считая пандусов и «лестницеходов».

– Чем эти модификации отличаются? Какие у них функциональные возможности?

– Есть, например, подъемные платформы вертикального типа, они наиболее просты в эксплуатации и позволяют осуществлять подъем на высоту до двух метров без использования пандусов или каких-то других вспомогательных средств. Мы выпускаем такие платформы, в том числе и с увеличенной грузоподъемностью, с увеличенной платформой, а также с системой дистанционного управления. Есть наклонные подъемные платформы, которые позволяет легко и быстро преодолевать сложные препятствия в виде лестничных пролетов.

– А что такое «лестницеходы»? Как они действуют?



– Они тоже разные: есть гусеничного типа, есть «шаговые» – шагают вверх и вниз по лестнице, как ноги. Они используются там, где трудно или невозможно поставить подъёмник: где угол наклона лестницы больше 33 градусов или ширина лестничного марша не позволяет. Бывает, что просто люди не хотят, чтобы какая-то конструкция была на лестнице. Тогда мы и предлагаем «лестницеходы».

– Значит, вы работаете как на «доступную среду», то есть на оснащение мест общего пользования, так и на индивидуальных заказчиков?

– Больше мы всё-таки ориентированы на «доступную среду», то есть производим подъемники серийного типа. Но и индивидуальным заказчикам стараемся всячески идти навстречу: есть у нас для них система скидок.

– В том, что касается «доступной среды», вы сотрудничаете с муниципалитетами?

– У нас сложились очень хорошие отношения с администрацией Ногинского района, которая, могу честно сказать, всегда идёт навстречу. Хорошо нам помогает и Ногинская Торгово-промышленная палата во главе с Магометом Алихановичем Сакаловым.

– Заказчики ищут вас или вам приходится искать заказчика?

– У нас хорошо работает реклама. Кроме того, мы активно сотрудничаем со строительными компаниями, которые сдают жильё целыми микрорайонами. А теперь тех, кто строят новые дома, обустраивать «доступную среду» обязуют изначально.

– Как, наверное, и следить за качеством вашей продукции?

– Наши подъемные механизмы имеют все требуемые сертификаты качества. Они высоконадежные, безопасные и легкоуправляемые. Все модели подходят как для наружного, так и для внутреннего монтажа. У них высокая степень защиты от вандализма, от атмосферных воздействий, от коррозийных процессов, а также от использования не по назначению. Мы изготавливаем нашу продукцию по лазерной технологии из высококачественных сплавов, а декоративный слой наносится полимерными красками, устойчивыми к истиранию. Моторная часть защищена от любых воздействий извне. Так что смело могу сказать: мы создаем по-настоящему качественные подъемные механизмы, улучшающие жизнь людей с особыми потребностями.

ООО «РУСИНОКС»:
хорошо, когда дело – труба!

Печная труба – жизненно важный объект, в мифологии являлся сакральным: через неё в дом мог проникнуть «нечистый», в неё вылетала ведьма, отправляясь на шабаш... А вот из современных россиян не каждый и видел-то печную трубу! Труба для нас – это, в первую очередь, гарантия поступления в дом необходимого газа, питьевой и горячей воды, отопления. Новые времена – новые смыслы. О том, почему для современных соотечественников «дело – труба» это очень даже хорошо, мы побеседовали с генеральным директором ООО «РУСИНОКС», специализирующемся на производстве электросварных нержавеющих труб, Сергеем Шкединым.

– Сергей Валерьевич, ваша компания основана всего восемь лет назад. Это небольшой срок для бизнеса, но вы уже считаетесь лидерами производства электросварных нержавеющих труб в России. Что помогло компании достичь такого успеха?

– Объем потребления нержавеющих электросварных труб в России увеличился в 2017 году на 27% по сравнению с объемом 2016-го и достиг 46 704 тонны. Доля отечественных нержавеющих труб в потреблении составила 50,2%. Объем производства электросварных труб из нержавеющей стали в нашей стране в 2017-м, по сравнению с 2016 годом, увеличился на 12,5% и составил 25 065 тонн. По сравнению с 2015 годом он вырос на 27,3%, а с 2010-м – в 4,3 раза. Производство электросварных труб из нержавеющей стали в России растет из года в год.

Компания «РУСИНОКС» с 2014 года возглавляет список российских производителей этой продукции. В 2017 году мы выпустили 7000 тонн труб (ближайший конкурент – 5 400 тонны). Доля компании «РУСИНОКС» в производстве российских нержавеющих труб в прошлом году – 27,6%.

Конкурентная цена продукции высокого качества и наша безупречная репутация позволяют удерживать лидирующие позиции на рынке электросварных нержавеющих труб с 2014 года. Удобное расположение компании – в Московской области, рядом с федеральной трассой и МКАД – упрощает логистику нашим покупателям, сокращает сроки поставки. На территории Московской области расположено 70% ведущих металлтрейдеров.

Наша компания, первая из российских производителей электросварных нержавеющих труб, доказала, что в России может производиться труба, ни в чем не уступающая европейским аналогам. За восемь лет работы «РУСИНОКС» зарекомендовал себя как фирма с производством европейского уровня, надежный партнер, стабильный поставщик.

Высокого уровня выпускаемой продукции ООО «РУСИНОКС» достиг за счет использования в производстве современного инновационного европейского оборудования, постоянного контроля качества на всех этапах производства, лабораторных испытаний входящего металла и конечного продукта, прямых поставок от лидеров производства рулонов нержавеющей стали. Строгий контроль входя-

щего металла обеспечивает стабильное качество выпускаемой продукции. Рулоны нержавеющей стали закупаются у крупных компаний, производство которых сертифицировано по стандарту ИСО 9001-2015. При приемке металла нашей компанией осуществляется стопроцентный контроль качества входящего сырья при помощи спектрального анализа на химический состав, механических испытаний в собственной первоклассной лаборатории. Вся продукция сертифицирована согласно европейским стандартам качества ИСО 9001-2015 и ИСО 14001-2016. Управление складскими запасами металла и наличие собственного агрегата продольной резки (АПР) позволяет своевременно обеспечивать заказы наших потребителей и сокращать сроки производства труб.

– Кто стоял у истоков «РУСИНОКСА», как росла и развивалась компания?

– Началось всё с компании ООО «Терминус», которая сегодня является лидером среди производителей полотенцесушителей из нержавеющей стали. Компания «Терминус» выпускает полотенцесушители с 2000 года. Её собственник – Владимир Петрович Гуменчук. С 2004 года началась моя трудовая деятельность в компании «Терминус», где за шесть лет я прошел все этапы труда, от рабочего до генерального директора. Сначала компания работала на отечественных бесшовных трубах из нержавеющей стали. А с 2005 года, в связи с высокой конкуренцией среди производителей полотенцесушителей, одной из первых перешла на производство из электросварных труб нержавеющей стали, что позволило значительно снизить себестоимость, увеличить качество, сократить время. «Терминус» закупал итальянские электросварные трубы из нержавейки, считающиеся лучшими в мире по качеству. Основные поставки трубы были от компании ILTA inox.

В 2009-м российское правительство ввело антидемпинговую пошлину на ввоз импортных нержавеющих труб в размере 28%, чтобы поддержать развитие российских производителей. Но в России на тот момент было всего два подобных предприятия, причем качество выпускаемой ими продукции было значительно ниже европейского, к тому же они обеспечивали очень маленький объем. Введение пошлины привело к резкому увеличению себестоимости выпуска полотенцесушителей. В связи с этим В.П. Гуменчук и руководитель отдела продаж по Восточной Европе компании ILTA Inox А.В. Патрушев решили, что компании необходимо купить трубную линию с лазерной сваркой для производства труб под полотенцесушители компании «Терминус».

Оборудование пришло в январе 2010 года. Новое производство труб разместили на территории ООО «Терминус». Костяк сотрудников составили лучшие работники «Терминуса». Компания ООО «РУСИНОКС» была организована 11 февраля 2010 года, коллектив состоял тогда из 10 человек. Возглавил её один из учредителей А.В. Патрушев. Благодаря доверительным отношениям собственников ООО «РУСИНОКС» с руководством компании ILTA inox, был использован опыт итальянской компании в производстве данной продукции, удалось в короткие сроки подобрать и запустить трубное производство.

Первые шесть месяцев компания выпускала только трубы для ООО «Терминус», отрабатывалась технология производства. У компании «Терминус» всегда были высокие требования к качеству, и с самого начала производства электросварных нержавеющих труб персонал «РУСИНОКС» уделял внимание, в первую очередь, этому показателю. Количество пришло вслед за качеством. В первый год выпустили 850 тонн труб. В 2011 году начался выпуск труб для других производителей полотенцесушителей, были выпущены первые трубы для автотюнинга, объем вырос до 2 200 тонн.

В начале 2012 года производство компании разместили на новой арендуемой площадке, в три раза большей по площади. Было решено купить еще одну трубную линию. В 2012 году выпуск составил 3 400 тонн. Компания на 45% обеспечила своей продукцией рынок труб для полотенцесушителей. В конце года была установлена вторая трубная линия, для производства труб средних диаметров, теперь компания могла выпускать трубы с диаметром от 16 до 140 мм.

В сентябре 2012-го начался новый этап моей трудовой деятельности в компании «РУСИНОКС» – в качестве технического директора, а с мая следующего года - генерального директора. Во втором полугодии 2013 года, с запуском второй трубной линии и установкой линий полировки и шлифовки, увеличилась номенклатура выпускаемых труб, что позволило выйти на новые рынки сбыта: трубы для пищевой и химической промышленности, для декора и перил.

Выпуск труб достиг уже 4 500 тонн. Компания ежегодно развивалась. В 2014 году выпуск поднялся до 5 700 тонн, возник вопрос по увеличению площади производства, на арендуемой площадке места не хватало.

– И тогда был построен новый завод?

– В конце 2014 года собственник предприятия Владимир Гуменчук принял решение построить новое современное здание под производство электросварных труб. Завод был возведён на собственные средства и под личным контролем Владимира Петровича. При строительстве постарались учесть опыт лучших аналогичных итальянских производств. Всего за год заброшенный заболоченный участок на проспекте Южном города Электросталь превратился в благоустроенную площадку с одними из лучших производственных зданий и административно-бытовым корпусом. Площадь заводского здания составила 10 000 кв. метров на общей территории в 15 га. В связи с переездом немного снизился выпуск труб, но, несмотря на это, мы удержали первое место среди российских производителей электросварных труб.

В 2015 году компания «РУСИНОКС» приобрела три полировальные линии для обработки труб до качества «зеркало» под перильные ограждения. В 2016 году производство электросварных труб до-

стигло 6 500 тонн, вновь перейдя на рост. Приобрели еще две линии для выпуска труб с отжигом для атомной и космической промышленности, а также для производства труб для электронагревательных элементов и теплообменников.

В прошедшем году производственный парк оборудования компании насчитывал четыре трубные линии, четыре линии полировки, линию шлифовки, токарно-фрезерную группу станков. Это позволило достичь выпуска в 7 000 тонн электросварной трубы – рекордного за всю историю компании «РУСИНОКС» и российского производства в целом.

– Расскажите о своем заводе. Сколько сотрудников и каких специальностей на нём работают? Какова его производительность?

– Сейчас в компании трудятся 80 сотрудников. Город Электросталь – промышленный центр Подмосковья, кузница кадров. В нашей компании собрались лучшие специалисты отрасли. Основные производственные специальности – трубопрокатчики, шлифовщики, полировщики. Есть и вспомогательные – электронщики, слесари, токари. Все оборудование на производстве автоматизировано, с применением ЧПУ. Поэтому мы тщательно подбирали сотрудников, обучение работе на станках они проходили в Европе. Ну и, конечно, важен высокий класс подготовки инженерно-технического персонала. Уровень квалификации специалистов важен не только на производстве, но и в офисе, где также собраны лучшие в своем деле профессионалы, благодаря чему у компании нет проблем с закупкой материалов и реализацией выпускаемой продукции, а также в работе с фискальными органами. Коллектив «РУСИНОКС» – это сплав молодости, опыта, профессионализма. Сегодня производственные мощности и персонал компании позволяют выпускать до 11 000 тонн электросварных труб из нержавеющей стали в год.

– Кто ваши потребители? В какие регионы поставляете свою продукцию? Есть ли планы по расширению географии поставок?

– Основными нашими клиентами являются крупные трейдеры – металлоторговцы, мы не работаем с конечным потребителем продукции. Единственным исключением, по понятным причинам, является компания ООО «Терминус». География потребления нашей трубы – вся Россия, от Калининграда до Владивостока, хотя 70% продукции продается в Московской области из-за высокой концентрации здесь металлотрейдеров. Крупные московские торговцы имеют свою сеть филиалов по стране, через которую реализуют нашу трубу. Продукция «РУСИНОКС» хорошо представлена в Белоруссии, Армении, Казахстане. Сейчас прорабатываем возможность поставок трубы в страны Прибалтики, Польшу, Сербию, Украину, Киргизию и Узбекистан. В 2019 году, при поддержке российского экспортного центра, планируем выйти на европейские рынки Чехии, Италии, Германии, Словении. А также на азиатские: Иран, ОАЭ, Азербайджан, Турция.

– А кто ваши поставщики?

– Нашими поставщиками являются крупнейшие сталеплавильные производства: в Европе – это ACERINOX и APERAM, в ЮАР и Индонезии – COLUMBUS, в Китае – BAOSTEEL и TISCO. Из-за высоких цен закупки металла в Европе материалы оттуда идут только под специальный заказ клиентов, у которых требования к трубе – обязательно из «европейского металла». Основные поставки рулонов нержавеющей стали приходят из Китая. Китай на сегодня общепризнанный мировой лидер по производству нержавейки. Китайские сталелитейные производства оснащены самым современным оборудованием.

Металл, который мы покупаем, – самого высокого качества на рынке. Приемка металла по качеству проводится нашими сотрудниками на территории поставщика.

– Расскажите об ассортименте своей продукции. В каких областях применяются ваши трубы?

– Наша компания выпускает широкую номенклатуру труб диаметром от 6 до 140 мм с толщиной стенки от 0,4 до 4 мм. Мы производим трубы с удалением внутреннего града для пищевой промышленности, с обработкой наружной поверхности, шлифовкой и полировкой, для рынка труб полотенцесушителей и декора.

Наша продукция встречается повсеместно. В ванной комнате – полотенцесушитель или дизайн-радиатор – из нашей трубы. Большинство перил и ограждений на улице, в зданиях – из неё же. На пищевых предприятиях при транспортировке продукта по нержавеющим трубам нашего производства течет молоко, напитки, пиво, алкогольная продукция. В медицине и на предприятиях общепита используются тележки, стеллажи, столы, оборудование из наших нержавеющих труб. ТЭНы для электрочайников, стиральных машин и прочей бытовой техники, теплообменники в котельных – тоже из электросварных труб «РУСИНОКС». Трубы применяются на сахарных заводах, в химической и космической промышленности, в машиностроении. С каждым годом применение нержавеющих труб растет и будет в ближайшие годы расти.

– Какие новейшие технологии применяете в своем производстве? А какие планируете внедрить?

– Компания «РУСИНОКС» первой в России установила на производстве трубные линии с лазерной сваркой. Метод лазерной сварки позволяет варить на высоких скоростях трубы с отличным качеством сварного шва (скорость сварки до 18 м/мин). Долгое время конкуренты работали на линиях со сваркой методом TIG, скорость которой до 5 м/мин. Использование линий с лазерной сваркой позволило нам в короткие сроки выйти в лидеры отрасли по качеству и количеству. При полировке мы используем современное итальянское оборудование с передовой технологией. Шлифовку труб выполняем на новейшем немецком шлифовальном оборудовании. При подборе оборудования всегда выбирали и выбираем компании-лидеры. В июне будет закончен монтаж автомата продольной резки (АПР). На этом итальянском агрегате мы будем резать рулоны на штрипс, полосы для производства трубы. Применение АПР повысит автономность компании, позволит увеличить

выпуск и снизить себестоимость электросварных труб, а также позволит дополнительно заработать на оказании услуги по резке металла сторонним организациям. Прорабатываем вопрос поставки штрипса в Европу. Стоимость его там очень высока, так как установлена заградительная антидемпинговая пошлина на азиатский металл. Для российского нержавеющего металла такой пошлины нет. У нас хорошие шансы выйти на европейский рынок. В августе запустим пятую трубную линию для производства электросварных труб малого диаметра. Мы планируем полностью закрыть дефицит на электросварные трубы из нержавеющей стали малого диаметра в России.

В 2019 году будем расширять производство, построим дополнительное производственное здание площадью 5000 кв.м. Доведем парк трубных линий до семи. Установим ванны травления для выхода на европейский рынок пищевых труб. В середине 2019 года запустим автомат для поперечной резки рулонов на листы. Рынок листа из нержавеющей стали в разы больше рынка нержавеющих труб в России.

– Ваше предприятие располагается в городе Электросталь и является одним из крупнейших работодателей. Как вы понимаете свою социальную ответственность?

– Компания ООО «РУСИНОКС» занимает пятое место по объемам годовой выручки среди предприятий городского округа Электросталь. Впереди только крупные градообразующие предприятия: «Машиностроительный завод», МЗ «Электросталь», «ЭЗТМ», «ЭХМЗ». В 2017 году «РУСИНОКС» вступил в территориальное объединение работодателей Совет промышленников и предпринимателей Электростали.

Компания активно участвует в реализации городских социальных проектов, в формировании благоприятного климата для успешного развития бизнеса, роста его конкурентоспособности и укрепления позитивной репутации. «РУСИНОКС» принимает деятельное участие во многих благотворительных акциях, творческих и спортивных мероприятиях города. У компании есть футбольная команда «РУСИНОКС», ежегодно принимающая участие в городском коммерческом турнире. Наши сотрудники активно участвуют в хоккейных матчах и соревнованиях по боксу. Коллектив у нас молодой, спортивный и активный. Мы не только производством заняты, но и живо откликаемся на все важные события в жизни родного города!

– Какими вы видите ближайшие перспективы вашего предприятия?

– В ближайшее время планируем упрочить свои лидерские позиции на российском рынке и достичь доли в 40% от всей выпускаемой в России продукции, а к 2020 году увеличить производство до 14 000 тонн трубы. Не теряя объема продаж на рынке РФ, будем постепенно увеличивать отгрузки продукции в Европу и страны Средней Азии.

ООО «РУСИНОКС» активно участвует в программе импортозамещения. Наша задача сократить долю импорта электросварных нержавеющих труб с 49,8% от общего потребления труб в 2017-м до 20% в 2020 году.

В ближайшие пять лет планируем составить конкуренцию по перекатке рулонов из нержавеющей стали азиатским поставщикам. В России огромный дефицит производств по перекатке рулонов нержавеющей стали. Мы почти полностью зависим от импортной продукции. Нужно создавать отечественные предприятия. Но это уже большие проекты с крупными инвестициями, тут без поддержки государства не обойтись. Задача на будущее – проработать с государством механизмы поддержки металлургической области. Наша компания с оптимизмом смотрит в будущее. Через десять лет ООО «РУСИНОКС» будет одним из лидеров в Европе по производству электросварных нержавеющих труб, листа и рулонов.

Банкротство без риска

В условиях нестабильности экономики банкротство юридических лиц стало обыденностью. На грани банкротства может оказаться любая компания. Причины кризисной ситуации могут быть обусловлены и ошибочными решениями руководства, и недобросовестным поведением контрагентов, и преднамеренным доведением компании до состояния банкротства. При этом ни руководство, ни учредители не должны забывать о возможной субсидиарной ответственности. В некоторых случаях она может перейти и на эти лица. Какие изменения коснулись закона «О несостоятельности (банкротстве)», в беседе с председателем редакционного совета «Бизнес-Диалог Медиа» Вадимом Винокуровым рассказала начальник отдела обеспечения процедур банкротства Управления Федеральной налоговой службы по Московской области Марина Владимировна Тен. Налоговая служба выступает как уполномоченный орган, представляющий интересы государства в делах о банкротстве.

– Марина Владимировна, в прошлом году в законодательство о банкротстве были внесены изменения. Расскажите о них.

– Действительно, в 2017 году в закон о банкротстве внесены, я бы сказала, революционные для института субсидиарной ответственности изменения, что позволяет налоговикам рассматривать его как один из наиболее эффективных инструментов для обеспечения поступлений в бюджет от процедур банкротства.

В частности, закон пополнился новой главой «Ответственность руководителя должника и иных лиц в деле о банкротстве». Она вносит кардинальные изменения в круг лиц, подлежащих привлечению к субсидиарной ответственности. Теперь помимо номинальных руководителей в качестве ответчиков выступают и фактически руководящие деятельностью должника лица, т.е. конечные выгодоприобретатели (бенефициары).

При этом введена презумпция выгоды для определения статуса контролирующего должника лица. В соответствии с этой презумпцией предполагается, что лицо является контролирующим должника в случае получения им выгоды за счет незаконных или недобросовестных действий руководителя должника.

С учетом этого суд может признать лицо контролирующим должника по любым иным основаниям, которые прямо в законе не указаны. Этими основаниями могут служить, например, любые неформальные личные отношения, в том числе установленные оперативно-розыскными мероприятиями, например, совместное проживание (в том числе, состояние в «гражданском браке»), длительная совместная служебная деятельность (в том числе военная служба, гражданская служба), совместное обучение и другие.

– Что дают эти изменения?

– Возможность привлечения к ответственности конечного бенефициара. А это, несомненно, важно и экономически целесообразно, поскольку зачастую генеральный директор является лишь номинальным руководителем должника, у которого руководящие полномочия фактически отсутствуют, и подчиняется лицу, которое формально отношения к должнику не имеет, но обладает реальными руководящими полномочиями. При этом номинальный руководитель, как правило, не имеет имущества, за счет которого можно погасить требования кредиторов в деле о банкротстве. Следовательно, экономическая целесообразность привлечения к субсидиарной ответственности номинального руководителя должника в большинстве случаев отсутствует.

Теперь одна из основных задач, стоящих перед налоговой службой, – установить конечного получателя доходов от деятельности должника и его активы, поскольку при отсутствии собственного имущества должника вследствие недобросовестного ведения им хозяйственной деятельности в добанкротный период взыскание налоговой задолженности в деле о банкротстве целесообразно с его конечных бенефициаров в порядке субсидиарной ответственности.

– Но не появляются ли случаи недобросовестного взыскания долгов?

– Да, в настоящее время мы сталкиваемся со случаями привлечения к субсидиарной ответственности номинальных руководителей должника, а не конечных бенефициаров. В частности, заявления о привлечении номинального руководителя должника к субсидиарной ответственности направляются недобросовестными арбитражными управляющими в целях формального исполнения возложенных на них обязанностей и недопущения обращения взыскания на имущество реальных бенефициаров. В таких ситуациях в целях недопущения нарушения интересов бюджета налоговые органы самостоятельно направляют заявление в суд о привлечении к субсидиарной ответственности реального выгодоприобретателя для совместного рассмотрения с заявлением арбитражного управляющего.

– Какие еще изменения внесены в закон помимо тех, о которых вы уже рассказали?

– Помимо увеличения круга лиц, привлекаемых к субсидиарной ответственности, закон о банкротстве в новой редакции содержит расширенное количество презумпций, определяющих вину ответчиков по данным заявлениям.

Отсутствие вины, как теперь прямо указано в законе, по аналогии с общими принципами гражданского права должен доказывать субсидиарный ответчик.

Кроме того, если ранее субсидиарная ответственность предусматривалась за доведение до банкротства, то теперь она предусмотрена за невозможность полного погашения требований кредиторов, в связи с чем заявление о привлечении к субсидиарной ответственности может быть подано в ходе любой процедуры, применяемой в деле о банкротстве.

Если ранее закон содержал три опровержимые презумпции того, что именно действия (бездействие) контролирующего лица довели должника до банкротства, то после внесения изменений он содержит пять презумпций того, что именно в результате действий (бездействия) контролирующих лиц невозможно полное погашение требований кредиторов. Перечислю их.

Согласно первой презумпции предполагается, что невозможность полного погашения требований кредиторов возникла в результате совершения контролирующим лицом или в пользу этого лица одной или нескольких сделок должника.

Вторая презумпция связывает наступление невозможности погашения требований кредиторов с отсутствием или искажением документов бухгалтерского учета и отчетности, что существенно затруднило

проведение процедур банкротства, в том числе формирование и реализацию конкурсной массы.

Третья презумпция применяется, если требования кредиторов третьей очереди, возникшие вследствие совершения уголовного, административного или налогового правонарушения, превышают пятьдесят процентов общего размера требований кредиторов третьей очереди, включенных в реестр требований кредиторов.

Четвертая презумпция связывает невозможность полного погашения требований кредиторов с отсутствием или искажением корпоративной документации.

Пятая презумпция предполагает, что невозможность полного погашения требований кредиторов прямо связана с отсутствием или недостоверностью сведений, подлежащих отражению в ЕГРЮЛ и ЕФРСФДЮЛ. Ее введение связано с тем, что сокрытие юридическим лицом или раскрытие недостоверной информации о себе, своем местонахождении, размере уставного капитала, стоимости чистых активов, о финансовой и (или) бухгалтерской отчетности, о наличии лицензий, о залоге имущества, о лизинге и т.п. лишает контрагентов такого должника возможности получения информации, подлежащей публичному раскрытию, вводит их в заблуждение.

Немаловажной новеллой является норма Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», согласно которой в случае исключения из ЕГРЮЛ недействующего общества, если неисполнение обязательств общества обусловлено недобросовестными или неразумными действиями его контролирующих лиц, по заявлению кредитора на таких лиц может быть возложена субсидиарная ответственность по обязательствам этого общества.

Также следует отметить, что если раньше закон о банкротстве не предусматривал возможности обращения с заявлением о привлечении к субсидиарной ответственности за рамками процедуры банкротства – после завершения или прекращения производства по делу о банкротстве, то сейчас такая возможность имеется.

Так, законом о банкротстве в новой редакции предусмотрена возможность обращения в суд с заявлением о привлечении к субсидиарной ответственности контролирующих лиц должника, производство по делу о банкротстве которого завершено или прекращено в связи с отсутствием средств, достаточных для возмещения судебных расходов.

– Подытоживая нашу беседу, можете ли вы коротко обобщить положительные моменты от внесенных изменений в закон о банкротстве?

– Внесенные в закон новеллы в части института субсидиарной ответственности позволили привлекать к ней реальных бенефициаров, виновных в доведении организации до состояния банкротства. Это должно не только соблюсти интересы кредиторов, но и создать резонансный эффект в бизнес-среде о неотвратимости полной личной имущественной ответственности за неправомерные действия, что, в свою очередь, должно предотвратить любые формы злоупотреблений в процедурах банкротства, как до, так и в ходе их проведения.

ПЕРЕХОДИМ НА ОНЛАЙН-КАССЫ

Начальник Инспекции Федеральной налоговой службы России по г. Наро-Фоминску ***Наталья Петровна Симакова*** *– о реализации программы перехода на онлайн-кассы в Наро-Фоминском городском округе.*

– Наталья Петровна, каковы итоги первого этапа перехода на онлайн-кассы?

– В целях планомерного и комфортного перехода на ККТ, основанного на современных мобильных платформах, была проведена значительная работа: создана рабочая группа, организовано взаимодействие с общественными организациями, профессиональными участниками рынка производителей ККТ и фискальных накопителей.

В настоящее время по Наро-Фоминскому г.о. зарегистрировано свыше 2100 касс нового поколения, способных в режиме онлайн передавать в налоговые органы данные о расчетах.

– А что предполагает второй этап перехода на кассы нового поколения?

– Второй этап реформы также предполагает плавный переход на применение онлайн-касс теми субъектами бизнеса, которые раньше не были обязаны применять ККТ, в частности, индивидуальными предпринимателями с наемными работниками, находящимися на ЕНВД или ПСН, и организации на ЕНВД в сфере торговли и общепита.

В настоящее время бизнес, относящийся к такой группе, мы ориентируем на правила перехода, нюансы дальнейшей работы с ККТ, такие, например, как возможность использовать фискальный накопитель со сроком эксплуатации 36 месяцев, выбрать наиболее удобную для себя модель ККТ. Также мы предлагаем предпринимателям заблаговременно заключать договоры на поставку контрольно-кассовой техники и фискальных накопителей. Эти меры позволят производителям обеспечить потребности рынка в ККТ и фискальных накопителях и не допустить создание дефицита «бюджетных» моделей ККТ.

– Всем ли нужно перейти до 1 июля 2018 года на онлайн-кассы?

– Второй этап реформы предполагал переход до 1 июля на применение онлайн-касс теми субъектами бизнеса, которые раньше не были обязаны применять ККТ.

Однако с учетом мнений участников рынка, общественных организаций принят Федеральный закон от 27.11.2017 № 337-ФЗ, который перенес срок применения онлайн-касс для отдельных категорий предпринимателей. В результате чего произошло распределение второго этапа кассовой реформы на два периода:

С 1 июля 2018 года обязанность применения ККТ возлагается на:

– Организации и ИП, применяющие общую систему налогообложения, и УСН, имеющие работников, с которыми заключены трудовые договоры, оказывающие услуги общественного питания,

– Организации – плательщиков ЕНВД, оказывающие услуги общественного питания и осуществляющие розничную торговлю;

– ИП, применяющие ЕНВД и ПСН, оказывающие услуги общественного питания, а также осуществляющие розничную торговлю и имеющие работников, с которыми у них заключены трудовые договоры;

– Индивидуальные предприниматели, осуществляющие торговлю с использо-

ванием торговых автоматов, имеющие работников, с которыми заключены трудовые договоры.

До 1 июля 2019 года продлен срок перехода на применение ККТ для:

– Организаций на ЕНВД, оказывающих услуги населению, за исключением услуг общественного питания и розничной торговли;

– Индивидуальных предпринимателей без работников, занимающихся вендингом;

– Организации и ИП, применяющие общую систему налогообложения, и УСН, оказывающие услуги или выполняющие работы, за исключением тех, кто оказывает услуги общественного питания и имеет наемных работников, при условии выдачи покупателю БСО.

В добровольном порядке названный сегмент бизнеса может уже сейчас зарегистрировать онлайн-кассу и работать на ней.

– Предусмотрены ли льготы для пользователей ККТ?

– В 2017 году принят закон о налоговом вычете в размере 18 тысяч рублей за один экземпляр приобретенной кассы, обеспечивающей передачу фискальных данных в налоговые органы и включенной в реестр ККТ с 01.01.2018 (Федеральный закон от 27.11.2017 № 349-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»).

Этим правом могут воспользоваться только индивидуальные предприниматели на ЕНВД и патенте. Предприниматель на ЕНВД или патенте, работающий в сфере розничной торговли или общественного питания, а также имеющий наемных работников, сможет рассчитывать на налоговый вычет, если зарегистрирует кассу до 1 июля 2018 года. Для ИП на ЕНВД оформление вычета будет происходить на основании налоговой декларации, которая предоставляется в инспекцию с пояснительной запиской, а для патентной системы – на основании уведомления, в которых должны указываться в т. ч. сведения о моделях и регистрационных номерах касс, а также суммы расходов по их приобретению.

– В связи с введением онлайн-касс обязательно ли называть товары, услуги в кассовом чеке?

– Обязательно, за исключением случаев, указанных п. 17 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ (до 01.02.2021 индивидуальные предприниматели, применяющие ПСН, УСН, ЕНВД, могут не указывать в кассовых чеках и БСО наименование товара (работы, услуги) и его количество).

– Покупатель хочет обменять товар на другой, того же артикула и цены, но большего размера. Нужно ли в таком случае проводить на кассе операцию возврата не подошедшего покупателю товара и продажу нового товара с передачей кассового чека оператору фискальных данных, или данные операции необязательны?

– Рекомендую каждую операцию оформлять кассовым чеком: при продаже товара одного размера пробить кассовый чек с признаком расчета «Приход», при возврате – с признаком расчета «Возврат прихода», а при продаже товара другого размера – с признаком расчета «Приход». Подробно отражение таких операций описано в разделе 7 (замена товара на другой товар вследствие обнаружения недостатков) Методических рекомендаций по описанию кассовых чеков с использованием приказа ФНС России от 21.03.2017 №ММВ-7-20/229@ «Об утверждении дополнительных реквизитов фискальных документов и форматов фискальных документов, обязательных к использованию», которые размещены на сайте ФНС России в разделе «Форум» (forum.nalog.ru).

– Обязан ли индивидуальный предприниматель на ЕНВД и УСН в кассовом чеке перечислять все наименования товаров, если речь идет о подакцизных товарах? Или до 2019 года можно просто указывать «подакцизный товар»?

– Пунктом 17 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 №290-ФЗ установлено, что для индивидуальных предпринимателей, являющихся налогоплательщиками, применяющими патентную систему налогообложения (ПСН) и УСН, а также применяющих систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН), систему налогообложения в виде ЕНВД при осуществлении видов предпринимательской деятельности, установленных п. 2 ст. 346.26 НК РФ, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговлю подакцизными товарами, абз. 9 п. 1 ст. 4.7 Федерального закона от 22.05.2003 №54-ФЗ (в редакции Федерального закона от 03.07.2016 №290-ФЗ) в отношении указания на кассовом чеке и бланке строгой отчетности наименования товара (работы, услуги) и их количества применяется с 1 февраля 2021 г.

Поэтому индивидуальные предприниматели обязаны выдавать кассовые чеки с указанием на них наименования товара и его количества в отношении подакцизных товаров (в том числе алкогольной продукции) при применении ККТ, соответствующей требованиям Закона №290-ФЗ (письмо ФНС России от 08.06.2017 № ЕД-3-20/3941@)

– Какие предполагаются штрафы за нарушение правил применения ККТ?

– Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, совершившие административные правонарушения, несут административную ответственность как должностные лица, если КоАП РФ не установлено иное (примечание к ст. 2.4 КоАП РФ). Неприменение кассового аппарата в установленных законодательством РФ о применении ККТ случаях влечёт административную ответственность в соответствии с ч.2 ст. 14.5 КоАП РФ: наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от ¼ до ½ от суммы расчета, осуществленного без применения ККТ, но не менее 10 000 руб.

Использование ККТ, не соответствующей установленным требованиям, либо использование ККТ с нарушением установленных законодательством требований в отношении порядка ее регистрации или применения влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 1500 до 3000 руб. (ч. 4 ст. 14.5 КоАП РФ).

■ *Беседовала Мария Башкирова*

ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ

- АРБИТРАЖНЫЕ СПОРЫ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ БАНКРОТСТВА
- ЗАЩИТА ОТ ПРОВЕРОК*
- ЗАЩИТА ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/ РЕЙДЕРСКИХ АТАК
- ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*

ЮРЛОВ И ПАРТНЕРЫ
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42

* УСЛУГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНОГО ПРАВОВОГО ПРОДУКТА «БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ»

на правах рекламы

DEGA
CLUSTER NOGINSK

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «DEGA-НОГИНСК»

11 лет опыта
35 резидентов
1,4 млрд евро привлеченных инвестиций
6 000 рабочих мест
500 000 построенных площадей

Индустриальный парк «Dega-Ногинск» — первый в России частный парк с собственной автономной инфраструктурой и полным комплексом услуг для размещения любого производства: от продажи земли с готовыми коммуникациями до строительства промышленного объекта под ключ и ввода в эксплуатацию. А также поддержка в подборе персонала, содействие в привлечении финансирования и другие вопросы, связанные с запуском нового предприятия.

Контакты:
Управляющая компания индустриального парка «Dega-Ногинск»:
ООО «Парк Ногинск»
+7 495-287-16-35
info@parknoginsk.ru

Девелопер проекта:
Dega Group
+7 495 785 63 96
info@dega-ag.com / www.dega-ag.com

на правах рекламы

RUSINOX

Производство электросварных труб из нержавеющей стали

ПРОИЗВОДСТВО НЕРЖАВЕЮЩИХ ТРУБ МЕТОДОМ ЛАЗЕРНОЙ СВАРКИ
8 ЛЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТНАЯ ЦЕНА

Контакты
RUSINOX Company
Адрес:
144004, Россия, Московская область,
г. Электросталь, пр-т. Южный, д.6
Телефон:
+7 (499) 277-00-03
E-mail: rusinox@rusinox-tubes.com
Торговый отдел:
+7 (499) 277-00-03
E-mail:
sales@rusinox-tubes.com

на правах рекламы