

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№1 февраль 2023



ТЕМЫ НОМЕРА:

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПОДМОСКОВЬЯ
В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

МЗПМ:
**«СТРОИМ ПОДЪЁМНЫЕ МЕХАНИЗМЫ И...
СВОЁ БУДУЩЕЕ!»**



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «ВОЛИН-ЭКСПО»: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ И БИЗНЕСА ЗАПАДНОГО ПОДМОСКОВЬЯ



Федеральные выставочные площадки, к сожалению, становятся всё менее и менее доступными для малого и среднего бизнеса из-за высокой стоимости аренды. Большинство предпринимателей сегодня предпочитают организовываться в небольшие сообщества по отраслевому или идеологическому принципу в своём регионе или муниципалитете. На базе таких объединений проводятся различные мероприятия: тематические мастер-классы, круглые столы, семинары, которые пользуются большой популярностью.

В 2019 году первый Форум женского предпринимательства Одинцовского городского округа (ранее Сообщество предпринимателей состояло только из бизнес-леди, с 2021 года гендерного деления нет. – Прим. ред.) состоялся в Одинцово, в холле бизнес-центра West East. Несмотря на то, что в мероприятии приняло участие порядка 90 человек – казалось бы, немного, – формат предполагал разнообразное участие: выступления интересных спикеров, розыгрыши призов, кофе-зона, выставка товаров и услуг предпринимателей региона... Приходилось бегать по нескольким этажам: места не хватало, чтобы всё задуманное провести в едином пространстве.

В 2021 году Форум Сообщества предпринимателей Одинцовского городского округа собрал уже более 250 участников. Мероприятие проходило в конференц-зале гостиницы «Park Inn – Одинцово».

Именно таким образом возникло желание построить собственную площадку для мероприятий и встреч предпринимателей, где можно проводить встречи различного формата, от 10 до 1000 человек.

Такая площадка была построена и сдана в эксплуатацию в 2022 году на базе технического центра по ремонту легковых автомобилей «ВОЛИН», поэтому получила созвучное название «ВОЛИН-ЭКСПО».

Также на территории технического центра «ВОЛИН» оборудован полноценный технопарк для предпринимателей. На его территории трудятся 20 самостоятельных предпринимателей, которые осуществляют разные виды экономической деятельности: производство корпусной мебели, обслуживание сельхозтехники, продажа автозапчастей для грузового транспорта, хлебопекарня и кафе, школа танцев и спортивный клуб единоборств, салон красоты, учебный центр для автомехаников, продажа отопительного оборудования и межкомнатных дверей, доставка грузов.

Основная цель технопарка – поддержка предпринимателей Одинцовского



городского округа и формирование службы «одного окна» для клиентов технического центра «ВОЛИН». Пока ремонтируют или обслуживают твой автомобиль, есть возможность провести свободное время с пользой.



2020-2022 годы для предпринимателей были весьма непростыми, но за многие годы малый и средний бизнес научился адаптироваться к новым реалиям жизни. Некоторые бизнесмены изменили сферу деятельности, открыли новые направления, на место иностранных компаний пришли и приходят российские производители.

Сообщество предпринимателей Одинцовского городского округа также стремительно развивается. Наша цель – приобретение и потребление товаров и услуг членов Сообщества, популяризация и развитие предпринимательства, объединение в активную площадку для обмена

лучшими практиками, защита профессиональных интересов предпринимателей в Одинцовском городском округе.

Сейчас в Сообществе состоит свыше 100 активных предпринимателей региона, представляющих около 30 направлений бизнеса, организовано и проведено более 200 мероприятий за 3,5 года.

Благодаря открытию новой выставочной площадки «ВОЛИН-ЭКСПО» в Сообществе предпринимателей Одинцовского округа было выделено несколько приоритетных направлений работы с предпринимателями: финансы, юриспруденция, IT, дошкольное и профессиональное образование, здоровье, культура, искусство и патриотизм.

С октября 2022 года на площадке выставочного комплекса было успешно проведено два крупных областных мероприятия «Праздник рабочих профессий работников автотранспорта» и «Форум предпринимателей Московской области». Каждое из них собрало по 600+ участников. Высоко оценили уровень сервиса на мероприятиях представители торгово-промышленных палат Московской области и общественной организации «ОПОРА МО», руководители образовательных уч-



реждений среднего профессионального и высшего образования, студенты, учащиеся школ, предприниматели из более чем 40 городов Подмосковья.

На 2023 год намечены большие планы. Мы готовы к сотрудничеству и партнёрству, особенно в том, что касается проектов, которые имеют стратегическое значение для российской экономики.

Мы организуем не просто выставки, а культурно-массовые мероприятия с деловой программой и тематическими экспозициями. Для нас важно, чтобы каждый вложенный рубль предпринимателя окупился, была найдена именно его целевая аудитория, были установлены контакты, построена перспектива профессионального и личного развития.

Мы очень нуждаемся в поддержке государственной и муниципальной власти, а именно в информационной кампании продвижения предпринимательства, поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы. Главная задача выставочной площадки – продвигать и популяризовать цивилизованных, конкурентоспособных российских предпринимателей своего региона.



Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Главный редактор: Мария Суворовская

Редактор номера: Елена Александрова

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский,
Варвара Можаяева, Сергей Миронов

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова, Ольга Иванова,

Фотограф: Роман Новиков

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Елена Кислицына

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 20.02.2023 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Используются фотографии: medvestnik.ru, mosreg.ru, norehovo.ru, bez-korony.ru, vk.com > sportivnikvartal

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

в Торгово-промышленной палате РФ,

в Доме правительства Московской области,

в загородных отелях и клубах Московской области.

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

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

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:

		Размещение на первой обложке +
1 полоса внутри журнала	72 000 рублей	6 полос внутри журнала от 470 000 рублей.
2 полосы (1 разворот)	140 000 рублей	2-я полоса обложки 70 500 рублей
4 полосы (2 разворота)	210 000 рублей	3-я полоса обложки 66 500 рублей
6 полос (3 разворота)	280 000 рублей.	4-я полоса обложки 79 500 рублей.

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

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

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

ЛИДЕРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОДМОСКОВЬЯ

1	Региональный выставочный центр «ВОЛИН-ЭКСПО»: новые возможности для развития муниципалитетов и бизнеса Западного Подмосковья
4	Корпорация развития Московской области: в интересах бизнеса, в интересах региона
8	МЗПМ: «СТРОИМ ПОДЪЁМНЫЕ МЕХАНИЗМЫ И... СВОЁ БУДУЩЕЕ!»
14	При поддержке Группы ПОЛИПЛАСТИК состоялась Первая евразийская конференция «Полимерные трубопроводные системы»
18	Сергей Шкедин, «РУСИНОКС»: «Верим, что экономику России ждёт подъем, а вместе с ним будет расти и наша компания!»
22	Олег Летунов: «Основа успешной и эффективной деятельности нашего предприятия – это, конечно же, кадры»
26	«Россети Московский регион»: надёжное электроснабжение и надёжное партнёрство
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ	
32	Дмитрий Востриков, Русспродсоюз: «Среди наших участников – исключительно добросовестные компании»
36	РОСПИК: в интересах пекарей и кондитеров России
40	Игорь Куимов, «Элинар»: «Если ты всегда всё делаешь так, как делал вчера, до завтра, может, и не доживёшь...»
48	Эльнара Авакян: «Ярмарки – не просто экономический феномен»



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

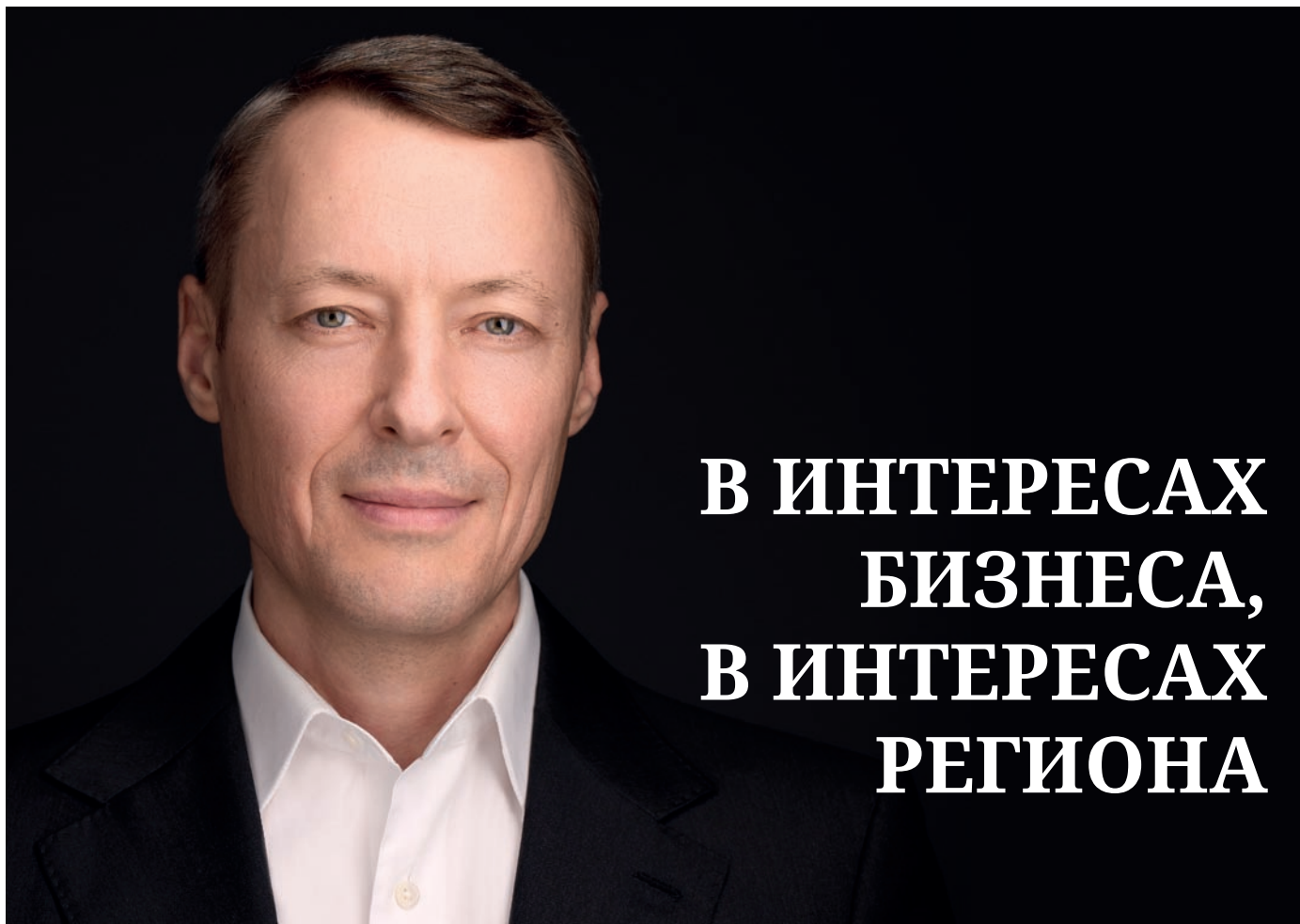
142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

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

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



В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА, В ИНТЕРЕСАХ РЕГИОНА

«Лиха беда начало!» – говорит русская пословица. Говорят так и предприниматели, задумывающиеся не о перепродаже созданного другими, а об открытии собственного производства. «Мы поможем вам начать проект в Московском регионе!» – отвечает им Корпорация развития Московской области, с генеральным директором которой, Владимиром Слипенькиным, мы сегодня и беседуем.

«НЕ ТРАТЯ ВРЕМЯ, НАЙТИ СВОЁ МЕСТО...»

– Владимир Михайлович, давайте разговор о том, как работает и развивается промышленность нашего региона, начнём с того, как работает возглавляемая вами Корпорация развития Московской области. Какие направления деятельности входят в круг её задач?

– Наша основная задача – оказывать содействие предпринимателям, желающим открыть своё производство на территории Московской области. К нам может обратиться любой инвестор, вне зависимости от сферы деятельности. А мы, ориентируясь на тот размер инвестиций, который он готов вложить, помогаем ему подобрать на территории области либо земельный участок для строительства будущего завода, либо площадку для его размещения в каком-либо из наших индустриальных

парков, либо территорию в одной из ОЭЗ, действующих в нашем регионе.

Можно сказать проще: Корпорация развития Московской области – это своего рода «единое окно», в которое инвестор может обратиться и получить всю необходимую для его бизнеса информацию о нашем регионе, в том числе и о тех мерах поддержки предприятий, которые действуют на территории.

Таким образом, мы сокращаем время, которое инвестор, планирующий открыть какое-либо производство в Подмоскovie, тратит на самостоятельный поиск места для будущей промышленной площадки. Кроме того, он получает у нас полную информацию о действующих на территории региона правилах строительства и размещения производства, а также о мерах господдержки, на которые, может быть, он даже не рассчитывал. Мы оказываем

помощь в сборе и проверке документов, помогаем определить, какой конкретно программой поддержки может воспользоваться обратившееся к нам предприятие.

Немаловажно, наверное, и то, что свою помощь во всех этих вопросах, помогающих запустить производство быстрее, мы предлагаем бесплатно.

«ВСТРЕТИМСЯ В ПАРКЕ!»

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о тех площадках, которые Корпорация развития Московской области может уже сегодня предложить инвесторам?

– Инвесторам, которые к нам обращаются, мы предлагаем весь земельный банк Московской области и готовые помещения, о которых нам известно, а также земельные участки, например, в нашем индустриальном парке «Есипово».

Его особенность заключается в том, что это самый крупный государственный индустриальный парк на территории Московской области. Он оснащён всей необходимой коммунально-инженерной инфраструктурой: водозаборным узлом, комплексом очистных сооружений. Инвестору не придётся заниматься получением разрешений на проведение коммуникаций, что значительно экономит время и средства. Ведь, по данным экспертов, 20% от общих затрат на создание производственной площадки составляют именно затраты на инфраструктуру.

В прошлом году была открыта транспортная развязка, соединяющая «Есипово» с Ленинградским шоссе, на что были израсходованы миллиардные инвестиции! В этом году мы завершим реализацию второго этапа развития инженерно-транспортной инфраструктуры, в рамках которого будет построено более трёх километров новых дорог, проложено несколько десятков километров сетей. Мы также запустим строительство коллекторов для повышения коэффициента использования в парке земель. Инвестиции в реализацию второго этапа составят более 800 млн рублей. В итоге мы получим современный индустриальный парк, который станет одним из лучших в Подмосковье, а может быть, и в России.

В наступившем году мы также сможем предлагать инвесторам площадки в индустриальном парке «Жуковский», к созданию которого мы планируем приступить. По масштабам этот новый индустриальный парк не уступит, а возможно, даже превысит «Есипово». Общие инвестиции в проект превысят 4 млрд руб.

триальный парк не уступит, а возможно, даже превысит «Есипово». Общие инвестиции в проект превысят 4 млрд руб.

– На территории индустриального парка «Есипово», насколько известно, применяется «модный» сегодня формат производственно-складских помещений Light Industrial...

– Да, формат Light Industrial – это готовые помещения для производственных компаний. Один из крупнейших подмосковных операторов недвижимости такого формата – холдинг «Строительный Альянс» – в этом году принял решение увеличить здесь свои производственно-складские площади. Инвестиции в создание четвёртой очереди увеличатся на 20%: до 1,5 млрд рублей. На территории «Есипово» не только будет создан производственно-складской комплекс в востребованном на сегодняшний день классическом стиле Light Industrial, но и появятся здания в формате Urban – площадью до 5 тыс. кв. м. Предприниматели смогут приобрести или взять в аренду готовые помещения от 550 до 5000 кв. м. В общей сложности планируется реализовать более 115 тыс. кв. м складской и промышленной недвижимости.

«ЖИЛИ ПО СОСЕДСТВУ»

– Как осуществляется подбор «соседей» на территориях индустриальных парков? Есть ли какие-то критерии, которым обязательно надо соответствовать? И наоборот: есть ли какие-либо ограничения?

– Индустриальные парки являются универсальными площадками для размещения производства практически любой индустрии. Это означает, что на территории индустриального парка может быть размещено любое производство. Существуют специализированные индустриальные парки, так называемые кластеры. Например, нефтехимические или автомобильные. Но в кластерной модели развития есть риски. Во-первых, они связаны с тем, что кластеры ориентированы на одну отрасль, и если в этой отрасли возникают проблемы, то это отражается на всех резидентах индустриального парка. Во-вторых, развитие кластеров занимает больше времени, поскольку для размещения на площадке нужно подобрать предприятия только одной направленности.

Что касается ограничений, то да, они тоже существуют. Как правило, связаны они с классом опасности и параметрами санитарной зоны. В зависимости от уровня опасности производства у предприятия должна быть и соответствующая санитарно-защитная зона. Это фактор, который обязательно должен учитываться.

– А как наличие индустриального парка сказывается на близлежащих населённых пунктах? Можно ли говорить о пользе такого соседства для жителей? Имеются в виду не только рабочие места, но и возможность пользоваться инфраструктурой.

– В редких случаях инфраструктура делается исключительно для бизнеса, обыч-



но ей пользуются все жители региона. В качестве примера можно привести тот же индустриальный парк «Есипово», в котором были построены объекты современной коммунальной инфраструктуры, о которых я уже говорил: это и водозаборный узел, и комплексы очистных сооружений, и новые дороги с транспортной развязкой. Изначально всё это строилось для резидентов индустриального парка, сейчас же и дороги, и развязка с Ленинградским шоссе активно используются автомобилистами. Они сильно облегчили передвижение к близлежащим населённым пунктам и увеличили пропускную способность для транзитного транспорта. Объекты коммунальной инфраструктуры мы также готовы использовать в интересах жителей граничащего с нашим парком военного городка. Как раз сейчас мы работаем над этим вопросом.

И конечно, развитие индустриальных парков способствуют появлению новых рабочих мест и пополнению налогового бюджета региона, что, в свою очередь, ведёт к повышению уровня жизни населения, проживающего в близлежащих населённых пунктах.

«КОГДА ВСЕМ ХОРОШО...»

– *Давайте теперь поговорим о том, какие, на ваш взгляд, преимущества получают регионы, вкладываясь в создание промышленной инфраструктуры для развития индустриальных парков?*

– Для начала стоит отметить, что индустриальные парки создают благоприятную среду для ведения бизнеса. Я уже упоминал, что, по данным экспертов, 20% от общих затрат на создание производственной площадки составляют затраты на инфраструктуру. И зачастую эти затраты даже для крупного бизнеса становятся непосильной ношей. Поэтому регионы, которые берут на себя лидерство, получают конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе.

О пользе для жителей региона мы уже говорили. Остаётся сказать, что, вкладывая свои средства в инфраструктуру, регионы могут в будущем рассчитывать на возврат части понесённых затрат через федеральные меры поддержки. И ряд регионов этим активно пользуется.

– *Можно ли сказать, что индустриальные парки и особые экономические зоны выступают главными экономическими драйверами для территорий?*

– Нет, так говорить мы не можем. Доля инвестиций в индустриальные парки и особые экономические зоны несопоставима с теми инвестициями, которые осуществляются вне этих площадок. Но будущее, с моей точки зрения, именно за форматом организованных индустриальных площадок. Например, наше недалё-

кое прошлое – жилищное строительство. Мы помним, как оно эволюционировало от точечной застройки – с очевидными плюсами для одних и не менее очевидными минусами для других – к комплексному развитию территорий. Новые комплексы строятся с учётом транспортных возможностей площадок и нагрузки на социальную инфраструктуру. И там, где требуется расширение, застройщик обязан его делать. В промышленной инфраструктуре должно быть точно так же. Промышленность должна развиваться не в ущерб другим экосистемам, а комплиментарно их дополнять. К примеру, сейчас понятно, в какой части Московской области будет особенно активно развиваться жилищное строительство. Для субъекта и бизнеса это означает, что в обозримом будущем там будет вполне прогнозируемая потребность в новых рабочих местах, поскольку жителям удобнее жить как можно ближе к работе, особенно в условиях мегаполиса. И в этой локации субъект параллельно может развивать промышленную инфраструктуру, чтобы бизнес мог решить вопросы, связанные с нехваткой квалифицированных специалистов, кадров. Это плюс для всех: жителям не нужно тратить время на передвижение, бизнес будет обеспечен трудовыми ресурсами, власть снизит нагрузку на транспортную инфраструктуру. И это лишь самая очевидная часть.

«КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ. ОСТАЛОСЬ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ С КАДРАМИ...»

– *Раз уж мы затронули кадровый вопрос... Какие задачи ставятся перед предприятиями по развитию новых производств и созданию новых рабочих мест? Ожидаете ли вы от компаний работы с молодёжью и развития программ целевого обучения для решения кадровых проблем?*

– Проблема с кадрами особенно ошутима в отраслях, которые требуют высокой квалификации. Поиск таких сотрудников может занимать не один месяц и требует огромных вложений со стороны работодателя, поэтому некоторые инвесторы активно сотрудничают с учебными заведениями. Например, Особое конструкторское бюро кабельной промышленности не только охотно трудоустраивает молодых специалистов – выпускников таких ведущих технических университетов страны, как Томский политехнический университет, МЭИ, МГТУ им. Баумана, МИСИС, а также выпускников колледжей Мытищ и Королёва. Оно берёт на практику студентов, чтобы молодые люди перенимали опыт у старших сотрудников и подключались к научной деятельности ещё во время учёбы.

Компания «Аполло», которая построит в регионе завод по производству металлоконструкций, чтобы решить возможную проблему с кадрами, планирует запустить

на новом предприятии обучающие курсы для строителей, а также брать на практику студентов и трудоустраивать молодых специалистов по принципу наставничества, чтобы молодые люди перенимали опыт у старших сотрудников.

«ИМЯ ЕМУ – РЕГИОН»

– *Насколько региональные власти заинтересованы в развитии промышленной инфраструктуры? Какие проекты наиболее востребованы со стороны области?*

– Московская область заинтересована в развитии промышленной инфраструктуры и многое для этого делает. Это касается и бизнес-климата в целом. Результаты уже видны: по итогам прошлого года Московская область вошла в тройку лидеров в рейтинге Агентства стратегических инициатив (АСИ) среди российских регионов по инвестиционной привлекательности.

Что касается конкретных проектов, то в рамках локализованных инвестпроектов на территории Подмоскovie планируется запустить, к примеру, производство оборудования для переработки пластика, медицинских изделий и лекарственных препаратов, кормов для животных и пищевых продуктов.

Безусловно, наиболее востребованными являются проекты по импортозамещению. Так, например, компания «Основной элемент» в ноябре запустила производство медицинских ингаляторов и кислородных масок. В России всего две компании, которые занимаются производством медицинских ингаляторов-баллончиков с кислородно-газовой смесью. Что касается масок, то это абсолютно уникальное производство, поскольку на данный момент все кислородные маски, которые используются в лечебно-профилактических учреждениях, импортного производства. Объём инвестиций на первом этапе реализации проекта оценивается в 225 млн рублей.

Ещё один пример – компания «Диаконт», которая вложит более 1 млрд рублей в производство тест-полосок, глюкометров, глюкозных датчиков и инсулиновых помп для мониторинга уровня сахара в крови, предназначенных для больных сахарным диабетом. В год будут выпускать до 300 млн упаковок. Сейчас у компании более 250 госконтрактов с больницами и поликлиниками по всей России. Объёмы производства и наличие сертификатов международного образца позволяют поставлять произведённую продукцию на экспорт.

– *А какие направления промышленности в этом году наиболее популярны у тех инвесторов, которые обращаются в Корпорацию развития Московской области?*

– Как и в прошлом году, лидирующее направление продолжает удерживать



металлообработка, она занимает 19% от общего объема инвестиций. На втором месте пищевая промышленность – 17%. Популярными секторами продолжают оставаться химическая промышленность и производство строительных материалов. Они занимают по 9,8% от общего объема инвестиций. В этом году в числе сфер деятельности инвесторов появилось новое направление – переработка отходов.

Так, например, Дмитровский завод РТИ, занимающийся переработкой и утилизацией автомобильных шин и бытовой техники, увеличит производственные мощности и расширит линейку готовой продукции на территории Дмитровского городского округа. В расширение инвестор вложит более 500 млн рублей.

Научно-исследовательская компания НПК «ПОФ» построит в Подмоскowie завод по переработке вторичного пластика. Точнее, отходов, которые остаются после переработки вторичного пластика. Инвестиции – 1 млрд рублей. Предприятие уже запустило производство оборудования для получения ПЭТ-гранулята.

Переработку вторичных полимеров – пластика, пакетов, бутылок – в геомембрану запустит Щёлковский завод полимеров. У предприятия был завод во Владимирской области, сейчас все мощности перенесли в Подмоскowie. Инвестор вложит в проект более 50 млн рублей.

«СУРОВЫЕ ГОДЫ ПРОХОДЯТ...»

– Тема, от которой невозможно уйти... Как отразились на резидентах и владельцах промышленных парков события последнего времени? Изменили ли они интерес к особым экономическим зонам? Происходит ли в этой связи перераспределение спроса на услуги и локации парков?

– Да, спрос на услуги и локации давлению внешних факторов, безусловно, подвергся. Не могу сказать, как обстоят

дела у других, но в промышленном парке «Есипово» ряд иностранных компаний отложил или отказался от реализации своих проектов. Но мы обязательно найдём им замену. Часть проектов уже реализована на площадях, на которые ранее претендовали иностранные инвесторы.

Несмотря на кризис, критичной ситуация не выглядит. Да, объём привлечения инвестиций относительно прошлого года снизился, но несущественно. По состоянию на сегодняшний день на территорию региона при содействии Корпорации развития Московской области привлечён 51 инвестор с общим объёмом инвестиций свыше 44 млрд рублей, что позволит создать в регионе более 4 тыс. рабочих мест. Всего же в 2022 году мы получили 275 заявок от представителей среднего и крупного бизнеса. Новые проекты могут принести экономике Подмоскowie более 140 млрд рублей.

– Если сравнивать 2022-й с предыдущим, 2021-м, что изменилось? С какими сложностями вы столкнулись? Каких результатов, несмотря на эти сложности, удалось достичь?

– Очевидно, что изменилась структура инвесторов. Крупные иностранные компании, которые планировали открываться или масштабироваться на российском рынке, либо ушли, либо взяли паузу. Соответственно, и ряд сделок, которые находились уже практически на завершающей стадии, был, к сожалению, приостановлен или отменён. И мы были вынуждены срочно искать этим компаниям замену.

Что же касается наших, российских инвесторов, то они стали более аккуратными в выборе стратегии, начали больше обдумывать свои инвестиционные действия, взвешивать все риски с учётом реалий, поэтому и решения стали принимать чуть дольше. Тем не менее в том же промышленном парке «Есипово» никто из рос-

сийских резидентов от своих проектов не отказался, а некоторые, наоборот, решили ускорить строительство.

– Санкции, безусловно, стали масштабным шоком для экономики. Как в этой ситуации изменился запрос к вам со стороны государства и бизнеса?

– Международные ограничения вывели импортозамещение в число не просто главных, а жизненно важных целей научно-технологического развития страны. Поэтому все проекты в сфере инновационных разработок, которые могут обеспечить независимость экономики от иностранных технологий, стали приоритетными. Не скрою, что работать с иностранными партнёрами стало очень непросто. Но из-за того, что многие зарубежные игроки ушли, оставшаяся после них свободной часть рынка стала полем для роста отечественных промышленников. Поэтому сейчас мы видим большой интерес со стороны российского бизнеса, для которого открылись новые возможности. Как правило, такую активность проявляет именно средний бизнес – с объёмом инвестиций до 500 млн рублей.

– Можете ли вы поделиться прогнозом развития Корпорации на 2023 год? Каковы ваши ожидания относительно инвестиционной активности предпринимателей?

– В целом бизнес, используя разные инструменты поддержки, уже активно включился в работу по импортозамещению, поэтому мы ожидаем, что в 2023 году результаты будут не ниже, чем в прошлом. Инвестиционная активность постепенно будет увеличиваться, поскольку о реализации собственных проектов начинает думать всё больше отечественных производителей.

 МЗПМ

МЗПМ:
**«СТРОИМ ПОДЪЁМНЫЕ
МЕХАНИЗМЫ И...
СВОЁ БУДУЩЕЕ!»**

Андрей Юрьевич Ермишин, генеральный директор

«Мир без границ» – мечта путешественника, но на земле немало людей, для которых труднопреодолимыми «границами» являются бордюрные камни на тротуарах и лестничные пролёты в их домах. Речь идёт о тех, кого называют маломобильными группами граждан. «Создаём мир без границ» – это девиз Многопрофильного завода подъёмных механизмов (МЗПМ), и направлен он именно в адрес таких людей. Сегодня мы беседуем с генеральным директором предприятия Андреем Ермишиным.

– Андрей Юрьевич, давайте начнём с главного: в двух словах – какая продукция вашего предприятия помогает маломобильным гражданам стать... более мобильными?

– Если в двух словах, то вся! Вся наша продукция. Сегодня мы производим и обслуживаем десятки разновидностей подъёмного оборудования: это подъёмники – и наклонные, и вертикальные, и шахтные; это «лестницеходы» и пандусы всех видов. Каждый из этих механизмов предназначен для маломобильных групп населения, каждый обеспечивает доступную среду не только им, но и всем без исключения гражданам. В приоритете сейчас производство шахтных подъёмников.

– Но ведь у МЗПМ есть и другие направления деятельности?

– К таким направлениям можно отнести изготовление высокоточных мобильных газоанализаторов для мониторинга воздуха. Плюс производство на заказ различных металлоизделий, а также лазерную резку металлов. Наш завод располагает собственным оборудованием последнего поколения и штатом опытных специалистов, что позволяет нам держать конкурентоспособную, выгодную для наших заказчиков стоимость услуг.

– Есть люди, которые и в обычный лифт входят с опаской... Что же касается маломобильных групп граждан, то в оборудовании, создаваемом специально

для них, важна не только надёжность, но ещё и удобство использования. Как специалистам компании удаётся добиться этих показателей?

– Хороший вопрос... Во-первых, мы ведём многоуровневое тестирование своей продукции. И в цеху завода, и непосредственно на объектах. Во-вторых, мы производим изделия по правилам, установленным государственными стандартами (ГОСТ), а в ряде случаев ввели такие технические условия, которые даже жёстче требований ГОСТа. В нашем коллективе есть не только токари, слесари, электрики, но и конструкторы, тестировщики, инженеры – иными словами, каждый участок работы курируют специалисты в своей сфере. Они отвечают



Подъёмник ВГШ, здание ООО «Юнимедика», г. Москва



Юлия Викторовна Бурмакина, PR-менеджер;
Андрей Васильевич Бурмакин, собственник
и учредитель компании

за качество, за надёжность и за удобство клиента. На отдельные объекты выезжает наша служба контроля качества.

– Несколько слов об истории предприятия. С чего всё началось? Как возникла мысль создать именно такое производство?

– Наш завод основан в 2017 году, шесть лет назад. Создавался он сразу как производственное предприятие полного цикла. Год работали на чистом энтузиазме. А в 2018 году получили первые награды: «Лучший предприниматель в сфере производственной деятельности» и «Лучший стартап», которые вручаются предприятиям, заинтересованным в продвижении своих товаров и услуг на территории Богородского городского округа и Восточного Подмосковья. Тогда же началось наше сотрудничество с Торгово-промышленной палатой Московской области, и ещё через год мы стали победителями премии «Лучший семейный бизнес». И это далеко не последние наши награды...

Сегодня на нашем предприятии работает уже свыше 100 сотрудников. За пять лет работы купили производственную базу – 1,3 гектара с производственными площадями на этой базе 2,5 тыс. кв. метров. У нас теперь несколько производственных зданий с серьёзно расширенным парком оборудования, с укомплектованными производственными цехами. Мы вышли далеко за пределы Московской области и Москвы. Для нас нет преград ни в расстояниях, ни в часовых поясах. География поставок нашего оборудования – от Калининграда до Владивостока.

Наше оборудование установлено, например, в расположенной на территории ВДНХ Кремлёвской школе верховой езды (КШВЕ), несколько единиц оборудования

смонтировано на строящихся трассах федерального значения. Регулярная поставка и монтаж ведутся на вновь присоединившейся территории в городе Мариуполь. Мы уверенно можем заявить, что наш завод является самым клиентоориентированным.

– «Профессиональное проектирование, изготовление, доставка, установка, ремонт, сервисное обслуживание» – все эти виды работ и услуг предлагает своим клиентам МЗПМ. Давайте начнём с первого – с проектирования. Кто занимается разработкой ваших подъёмных механизмов? У вас есть собственное конструкторское бюро или вы сотрудничаете с какими-либо специализированными организациями?

– Правильный вопрос... Не секрет, что сфера проектирования – самое уязвимое место в любом производстве. Ин-

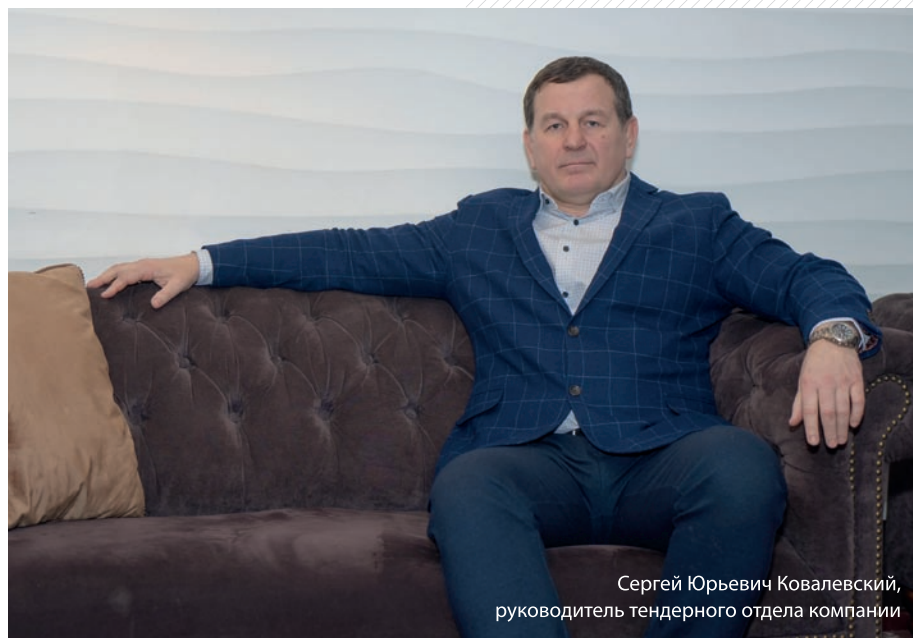
женеров по направлению не хватает, им попросту негде учиться! В какой научный институт ни приди, везде занимаются «высокой наукой», до производства идея доходит несколько десятков лет... У нас столько времени нет. Поэтому мы ищем кадры среди молодых, сотрудничаем с вузами: например, с Пермским национальным исследовательским политехническим университетом (ПНИПУ). На сегодняшний день сформировали департамент КБ, постоянно улучшаем и модернизируем линейку выпускаемой продукции.

– Вы контактируете с подмосковными властями, в частности совместно реализуете проект «Доступная среда». Какие есть планы в этом отношении на 2023 год?

– Нам, как я считаю, очень повезло с местом расположения: завод с первых дней своего существования ощущает поддержку администрации Богородского городского округа и лично его главы Игоря Васильевича Сухина. Здесь, в Ногинске, непосредственно расположены цеха предприятия, здесь живут наши сотрудники.

Наш завод на сегодняшний день – единственное в Москве и Подмосковье предприятие области с полным циклом обработки металлов.

Что касается наших планов, то они основываются на том факте, что сегодня на рынке ощущается острая необходимость в лифтах. Дело в том, что производители из недружественных стран покинули территорию России. А вот с Турцией мы, наоборот, создаём совместное предприятие (SPV) для реализации проекта по поставке в Россию лифтов и лифтового оборудования, а параллельно – по экспорту в эту страну подъёмного оборудования нашего производства, практически всего ассортимента МЗПМ.



Сергей Юрьевич Ковалевский,
руководитель тендерного отдела компании

– На вашем сайте написано, что предприятие работает «при поддержке Фонда содействия инновациям». В чём эта поддержка заключается: в финансовых вливаниях, в технической поддержке, в подключении каких-либо интеллектуальных ресурсов?

– Отвечая на этот вопрос, я хочу вспомнить 2020 год – ковидный... Это год был действительно очень сложным для большинства предприятий: локдаун, различные ограничения, отсутствие поставок, невозможность нормально организовать выпуск, ни реализацию продукции...

А для нас этот год, наоборот, стал очень напряжённым: мы были просто загружены работой.

Именно в 2020 году мы выиграли конкурс проектов и получили грант от государства. Грант в виде целевого финансирования предоставил Фонд содействия инновациям, что позволило нам не только значительно развить производство, но и получить патент на наше изобретение.

– Насколько помогает продвижению продукции ваше активное участие в различных конкурсах и акциях, побеждать в которых вы начали едва ли не сразу после создания предприятия? Вы уже упомянули о некоторых из этих наград. А какие из них для вас наиболее дороги?

– Получение различных регалий – это всегда итог. Сделал что-то достойное, добился лучших результатов – на тебя обратили внимание, оценили твои достижения. Конечно, предприятие, отмеченное дипломами, званиями, медалями и другими наградами, становится более привлекательным для потребителей. Но только не в нашей сфере. Здесь любая награда – это просто рубеж, и наша задача – соответствовать по качеству тому высокому званию, которое заявлено «на обложке». Нас регулярно приглашают в



Азат Маратович Ташбулатов,
руководитель отдела снабжения

Москву на круглые столы, которые проводит торгово-промышленная палата. На них обсуждаются различные темы, и мы периодически выступаем там со своими докладами.

– Помимо подъёмных устройств для маломобильных групп населения, ваше предприятие осуществляет разработку уникальных приборов на подъёмных платформах для применения в других отраслях, где такие подъёмные устройства необходимы. Расскажите, пожалуйста, об этом направлении вашей деятельности.

– Мы с вами уже немного касались этого направления, когда говорили о грантах. Возможно, именно поддержка государства помогла нам сформулировать ещё одну идею для развития. Свою основную задачу мы формулируем так: «Обеспечение доступной и безопасной среды для граждан с ограниченными возможностями, улучшение качества их жизни». Естественно, что на качество жизни влияют среди прочих и вопросы экологии.

Полигоны твёрдых бытовых отходов, а попросту говоря – свалки, заводы по переработке вторсырья, производственные предприятия химической и топливной промышленности, предполагающие выбросы вредных веществ, – все эти факторы постоянно и негативно влияют на качество воздуха, формируя тревожную экологическую картину. Первым шагом в решении связанных с этим проблем являются обеспечение контроля выбросов в атмосферу, их мониторинг. Поэтому при поддержке Фонда содействия инновациям в рамках полученного гранта нами разработан и подготовлен к производству инновационный прибор ГАМП-1 – это дистанционный (бесконтактный) газоанализатор, спектрометр для определения вредных веществ в атмосфере.

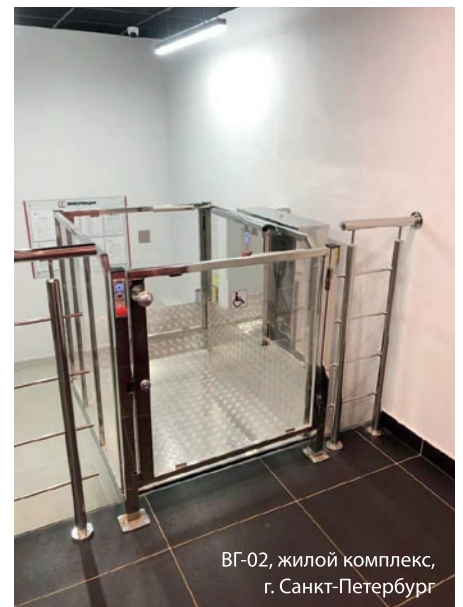
Это прибор предназначен для дистанционного бесконтактного мониторинга и контроля химического состава атмосферы в инфракрасном диапазоне излучения, для обнаружения и идентификации паров химически опасных и отравляющих веществ. Его можно использовать на полигонах, на различных производствах и на других сложных объектах. Особенность прибора заключается ещё и в том, что располагается он на мобильной платформе-подъёмнике с поворотным механизмом.

– Понимаю, что всего на нескольких страницах журнала очень трудно познакомить читателей со всеми вашими разработками, как стандартными, так и уникальными, но об их преимуществах, об «изюминках» всё-таки хочется узнать...

– О нашей продукции не скажешь как о «желанной в каждом доме», верно? Но вот когда действительно требуются помощь,



Алексей Александрович Мордасов,
начальник производства



ВГ-02, жилой комплекс,
г. Санкт-Петербург



Подъёмник РПП-02, административное здание,
г. Волгоград



Юлия Викторовна Бурмакина,
PR-менеджер

какое-то быстрое решение проблемы мобильности при соблюдении полной безопасности дорогого вам человека – это, конечно, к нам. «Исюминка»? Мы делаем доступной не только городскую среду, но и ваш загородный дом: например, второй его этаж, спуск и т. п., мы можем создать устройство для подъёма грузов на любую высоту. Ассортимент у нас широкий, мы держим приемлемые цены, которые может себе позволить любая семья.

Кроме того, хоть об этом и не очень принято говорить, наше предприятие занимается благотворительностью. Из последнего можем отметить приобретённый квадрокоптер для спецназа «ГРОМ», инвалидные кресла в военный госпиталь. Периодически мы приобретаем инвалидные кресла и для детей. В этой работе мы активно сотрудничаем с администрацией Богородского городского округа и города Ногинска, чтобы наша помощь была адресной и приходила вовремя.

– Что для вас является главной ценностью вашего предприятия?

– Люди! Люди – главная ценность и в жизни вообще, и в жизни любого предприятия. Наш завод – пока ещё слишком молодое предприятие, чтобы говорить о династиях, но я уверен: они точно будут. Потому что уже сегодня мы стараемся заложить самые добрые традиции в отношении коллектива. Открыли профильное оздоровительное направление, отправляем сотрудников на отдых в различные санатории, поддерживаем молодёжь: выделяем субсидии, помогаем товарами, отмечаем лучших подарками и премиями – строим своё будущее!..

Подготовил Сергей Алексеев



МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ЗАВОД ПОДЪЕМНЫХ МЕХАНИЗМОВ

Россия, Московская область, Ногинск, Индустриальная улица, д. 40



8 (800) 333-69-72
8 (495) 120-55-60
sale@mzpm.net



Олег Владимирович Бочкарев, финансовый директор



Подъёмник ВГШ, здание ООО «Юнимедика», г. Москва



состоялась первая евразийская конференция «Полимерные трубопроводные системы»

26 января в Москве прошла первая евразийская конференция «Полимерные трубопроводные системы», объединившая более 160 участников: представителей профильных министерств и ведомств, отраслевых союзов и профильных ассоциаций, ключевых экспертов, производителей полимеров и полимерных трубопроводных систем из России и других стран ЕАЭС. Организаторами конференции стали Ассоциация производителей трубопроводных систем (АПТС) и CREON Energy. Группа ПОЛИПЛАСТИК, как ведущий эксперт и крупнейший производитель полимерной трубной продукции, выступила генеральным партнёром конференции совместно с крупнейшей нефтегазохимической компанией «СИБУР».

Поддержку мероприятию оказали Минстрой РФ, Минпромторг РФ, Общественный совет Росстандарта, АНО «Российская система качества» (Роскачество), Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения (РАВВ) и Ассоциация сварщиков полимерных материалов (АСПМ). С приветственным словом к участникам конференции обратился министр строительства и ЖКХ Ирек Файзуллин.

Своевременность и большая значимость конференции «Полимерные трубопроводные системы» очевидны в свете масштабных планов Стратегии развития ЖКХ до 2035 года по модернизации коммунальных систем и неуклонно растущего спроса на полимерные трубопроводы.

Председатель совета директоров Группы ПОЛИПЛАСТИК Мирон Горилловский рассказал нашему журналу об основных проблемах, актуальных задачах и точках роста в сфере производства полимерных трубопроводных систем в стране, а также об импортозамещении и необходимости консолидации производителей полимерного сырья, трубопроводных систем и государственных ведомств для успешного решения задач инфраструктурного строительства.

– Мирон Исаакович, насколько я знаю, практически всё, что есть сегодня в России в части полиэтиленовых труб, вы в своё время освоили первыми, заместив таким образом трубную продукцию зарубежных производителей. В каких сферах сейчас используются ваши продукты?

– Да, позади у Группы ПОЛИПЛАСТИК тридцать лет упорной работы по внедрению на российский рынок прогрессивных полимерных трубных решений. Во многом мы были пионерами, но при этом нам удалось создать продукты, ни в чём не уступающие западным аналогам, а порой их превосходящие: например, в сфере сетей горячего водоснабжения и отопления. Сегодня ПОЛИПЛАСТИК – крупнейший в России и СНГ производитель полимерных композиционных материалов и трубопроводных систем для наружных сетей водоснабжения и водоотведения, газораспределения, ГВС, отопления, кабельзащиты, нефтепроводов и промышленных трубопроводов, сельского хозяйства и других сфер применения. Мы располагаем собственными НИИ, аккредитованными лабораториями и высокотехнологичной производственной базой заводов в России, Беларуси и Казахстане. Подавляющее большинство новых видов полимерных труб, композиционных материалов и инноваций для самых разных сфер деятельности появилось на российском рынке благодаря научной-производственной деятельности группы.

– Ещё в 1993 году вы стали первой частной компанией, которая всерьёз занялась производством полиэтиленовых труб. Тогда такие трубы в России были новинкой, а в мировой практике уже успели получить широкое распространение и популярность. Насколько сложно было покорять новые сферы? Как сейчас обстоят дела на территории России с применением полимерных труб в строительстве?

– Конечно, это был непростой путь, ведь нужно было не просто выпускать трубы, но и создавать нормативно-техническую базу для их применения. Постепенно мы осваивали все новые ниши, а наши полимерные трубы неуклонно, год за годом, доказывали свою эффективность, надёжность и безопасность. Можно сказать, что сейчас они в России признаны как наиболее современное и высокотехнологичное решение для строительства и ремонта инженерных сетей. Полимеры наконец-то начинают занимать достойное место в инфраструктуре. И отраднее наблюдать, что такие аспекты, как отсутствие коррозии, длительный срок службы, стоимость жизненного цикла, начинают всё больше входить в лексикон как владельцев сетей, так и администраций, министерств, ведомств. Несомненно, это позволит нашей отрасли в дальнейшем развиваться не менее ди-



намично, чем она развивается в последние 3-4 года. Сам факт проведения конференции «Полимерные трубопроводные системы» в таком масштабном и представительном формате демонстрирует консолидацию прогрессивных сил трубопроводной отрасли и готовность к развитию. Мы ожидаем, что рост производства полиэтиленовых труб для наружных сетей в России в 2023 году может составить около 20% – с 550 тыс. до 650 тыс. тонн.

Дарья Шевякина, заместитель директора Департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромторга:

«В денежном выражении мы по всем показателям выросли, но в натуральном не все наши подотрасли могут похвастаться ростом. Полимерные трубы – единственное исключение, которое показало в прошлом году рост. По нашим данным, рост производства полимерных труб в натуральном выражении за 2022 год составил чуть больше 16%».

– Важным вопросом встречи стала тема качества производимой трубной продукции. Александр Ломакин, заместитель главы Минстроя, указал на необходимость совместными усилиями с Минпромторгом и экспертным сообществом обеспечить меры для контроля качества материалов. Насколько это важно для ПОЛИПЛАСТИКА и каким образом, на ваш взгляд, этого можно достичь?

– В первую очередь это важно для людей, для государства, ведь построенные из качественных материалов трубопроводы – это и безопасность, и сбережение ресурсов, и экономия бюджетных средств, и экологичность, и здоровье населения. Ну а для нашей компании, как добросовестного производителя, это важная мера поддержки. Мы вкладываем много средств и усилий в контроль качества, ответственно соблюдаем все требования к использованию сертифицированного сырья и к производству продукции. Но есть целый сектор производителей, которые не брезгают ничем, чтобы снизить себестоимость своих труб. Полимерная трубная отрасль достаточно большая, и при таком быстром росте, как сейчас, всегда появляется какая-то «пена», которая в какой-то степени дискредитирует профессионалов. Конференция дала возможность собраться именно добросовестным участникам рынка. Организатором выступила авторитетная отраслевая Ассоциация производителей трубопроводных систем, объединяющая трубные компании, в совокупности занимающие более 85% объёма рынка полимерных труб. Ассоциация растёт из года в год и делает очень серьёзную и важную работу, которая позволяет очищать рынок от фальсифицированной и контрафактной трубной продукции, усиливать контроль качества, делать его максимально эффективным и прозрачным.

– Группа ПОЛИПЛАСТИК ведёт постоянное техническое перевооружение и научные разработки. Какие трубы сейчас наиболее востребованы? И есть ли в России необходимость для их производства сырья?

– Сегодня наиболее прогрессивным и высокотехнологичным материалом явля-



ются трубы с соэкструзионными слоями, или, как их ещё называют, многослойные полимерные трубы. Комбинируя разные материалы, можно получать трубы с уникальными характеристиками, необ-

полимерных труб, в том числе для изготовления высокотехнологичных изделий, где ранее использовались импортные составляющие.



ходимыми для конкретного применения: с устойчивостью к точечным нагрузкам, истиранию, возникновению и росту трещин, с негорючестью и др. Спрос на многослойные полимерные трубы постоянно растёт, а соответственно, возрастают и потребности в сырье для их производства. В 2022 году все производители столкнулись с определёнными трудностями. Но они, в свою очередь, заставили ускориться в реализации программ сырьевого импортозамещения. Отечественные нефтегазохимические компании, в первую очередь «СИБУР», сумели значительно нарастить объёмы и бесперебойный выпуск сырья трубных марок высокого качества. Совместно с нашим НИИ ведётся отработка производства новых марок полиэтилена. Благодаря этому в ближайшей перспективе есть шансы достичь полного импортозамещения в сфере производства

Александр Ломакин,

Первый заместитель министра строительства и ЖКХ РФ:

«В связи с тем, что у нас такие большие задачи, что объём полимерных труб и других материалов увеличивается, важно остановить внимание на контроле качества производимой продукции. Обычно, когда происходит резкое увеличение объёмов потребления, в такие моменты оживает «серый» рынок, появляется много некачественных материалов. Совместная задача вместе с Минпромторгом – держать руку на пульсе и контролировать, чтобы все материалы, задействованные при реализации программ, о которых я сказал, были оригинальными, сертифицированными, качественными».

– В качестве резюме состоявшейся конференции назовите первостепенные задачи, которые сегодня стоят перед отраслью. Каковы главные векторы развития?

– В первую очередь важно обеспечить максимально эффективную реализацию всех программ инфраструктурного строительства за счёт массового применения полимерных трубопроводных систем. Это, конечно, зависит от стабильного финан-

сирования. Если будет подтверждённый объём потребления, работы по расширению выпуска и ассортимента трубной продукции будут выполнены. С нашей стороны, мы абсолютно готовы к выполнению масштабных строительных программ и к внедрению самых современных трубопроводных систем. Важно обеспечить действенный контроль качества производимых труб для предотвращения распространения фальсификата. Консолидация усилий производителей сырья и труб, экспертов и отраслевых ассоциаций, профильных государственных ведомств, а также эксплуатирующих организаций – это важное условие успеха в развитии отрасли. Наша первая конференция «Полимерные трубопроводные системы» как раз стала первым важным шагом в этом деле и, я думаю, имеет все шансы стать ежегодным знаковым отраслевым событием.





Лев Гориловский, Председатель Комитета по коммунальной инфраструктуре и ЖКХ «Деловой России», Президент Группы ПОЛИ-ПЛАСТИК:

«Сегодня государство максимально внимательно относится к тому, какой трансформации требует коммунальная инфраструктура.

Действует несколько программ для ЖКХ и проектов комплексного развития территорий: инфраструктурные бюджетные кредиты, средства Фонда национального благосостояния; начинается новая программа модернизации коммунальной инфраструктуры. Если суммировать все эти ресурсы, получится максимум около триллиона рублей. Это существенный объем инвестиций в новое строитель-

ство и коммунальную инфраструктуру, которого мы реально ждали. Объективно это очень много, но крайне мало для решения проблем, которые есть. В рамках обновления изношенных сетей мы говорим о цифре 5% в год, но накопленный износ очень большой. И с учётом проектов нового строительства производителям труб необходимо выходить на показатели выше 5%, чтобы решать эти задачи и проводить модернизацию коммунальной инфраструктуры. Нужны дополнительные подходы и внебюджетные средства. Производителям как трубопроводов, так и сырья необходимо консолидировать усилия, синхронизировать свои планы и мероприятия, чтобы правильно оценивать вызовы и эффективно решать те задачи, которые стоят в 2023 году».



ГРУППА ПОЛИПЛАСТИК ОБЪЕДИНЯЕТ 29 ЗАВОДОВ И СЕТЬ ИЗ 38 ТОРГОВЫХ ДОМОВ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ, В БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНЕ. ЧИСЛЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ – БОЛЕЕ 6500 ЧЕЛОВЕК. В АКТИВЕ КОМПАНИИ – ОДИН ИЗ САМЫХ ОСНАЩЁННЫХ НИИ В ОБЛАСТИ КОМПОЗИЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПОЛИМЕРНЫХ ТРУБ, А ТАКЖЕ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПОЛИПЛАСТИК С РЕГИОНАЛЬНЫМИ ФИЛИАЛАМИ. КОМПАНИЯ СОЗДАЁТ ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ПОЛИМЕРНЫХ ТРУБОПРОВОДНЫХ СИСТЕМ С ПОЛНОЙ КОМПЛЕКТАЦИЕЙ ТРУБАМИ, ФИТИНГАМИ, КОЛОДЦАМИ, ЕМКОСТНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ. КОМПАНИЯ ВКЛЮЧЕНА В ПЕРЕЧЕНЬ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ОСОБОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ.



ОБЩИЙ ОБЪЁМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВСЕХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ КОММУНАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В РОССИИ В 2023 ГОДУ СОСТАВИТ ПОЧТИ 440 МЛРД РУБЛЕЙ. ИЗ НИХ 30 МЛРД РУБЛЕЙ БУДЕТ НАПРАВЛЕНО В СУБЪЕКТЫ ПО ОДОБРЕННЫМ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРОГРАММАМ, 67 МЛРД РУБЛЕЙ – ЧЕРЕЗ ПРОГРАММУ «ЧИСТАЯ ВОДА», ЕЩЁ БОЛЕЕ 120 МЛРД РУБЛЕЙ – В РАМКАХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕКОНСТРУКЦИЮ ОБЪЕКТОВ ТЕПЛО- И ВОДОСНАБЖЕНИЯ.



СЕРГЕЙ ШКЕДИН, «РУСИНОКС»: *«Верим, что экономику России ждёт подъём, а вместе с ним будет расти и наша компания!»*

Основной задачей любой компании является выпуск качественной продукции, соответствующей высоким европейским стандартам.

Сегодня потребители всё чаще обращают внимание не только на состав, но и на сопутствующую документацию, которая подтверждает качество приобретаемой продукции и её безопасность.

ООО «РУСИНОКС» из подмосковной Электростали вот уже 12 лет занимает лидирующие позиции по производству электросварных нержавеющей труб в России и СНГ. На протяжении этого времени компания планомерно внедряет передовые технологии в области контроля выпускаемой продукции и постоянно повышает культуру производства, которая является неотъемлемой частью качества. Для того чтобы добиться высоких показателей в области качества и повысить конкурентоспособность, обновляется технологический парк, внедряются передовые технологии повышения производительности труда. Более подробно о развитии производства нашему журналу рассказал генеральный директор компании «РУСИНОКС» Сергей Шкедин.

– Сергей Валериевич, в последние годы наблюдается ужесточение требований к качеству производимой продукции. Удаётся ли им соответствовать?

– Ежегодно в рамках проверки системы менеджмента качества наша компания проходит аудит, проводимый сторонней организацией. Целью аудита является не

только проверка выстроенной системы работы между подразделениями, но и то, как достигается и поддерживается качество выпускаемой продукции.

В 2020 году компания начала свои первые поставки трубы в Италию. Понимая, что на территории стран ЕС существуют определённые требования, предъ-

являемые к продукции, мы приняли решение о запуске проекта по получению международного сертификата директивы PED. Цель данной директивы – гарантировать, что оборудование, работающее под давлением и находящееся в обращении на территории ЕС, соответствует стандартам. Кроме того, оно

спроектировано и изготовлено таким образом, что гарантирует безопасность и защиту жизни и здоровья. Получение данного сертификата стало вызовом для компании: мы были первыми из производителей прямошовной нержавеющей трубы на территории России, кто поставил перед собой столь амбициозные задачи. Конечно, пришлось вносить изменения в существовавшую документацию и получать разрешающие свидетельства на наши технологии, но в результате нам удалось получить данный сертификат без изменения самого процесса и в сжатые сроки. А дальше компания начала успешно поставлять трубы не только в Италию, но и в другие страны ЕС.

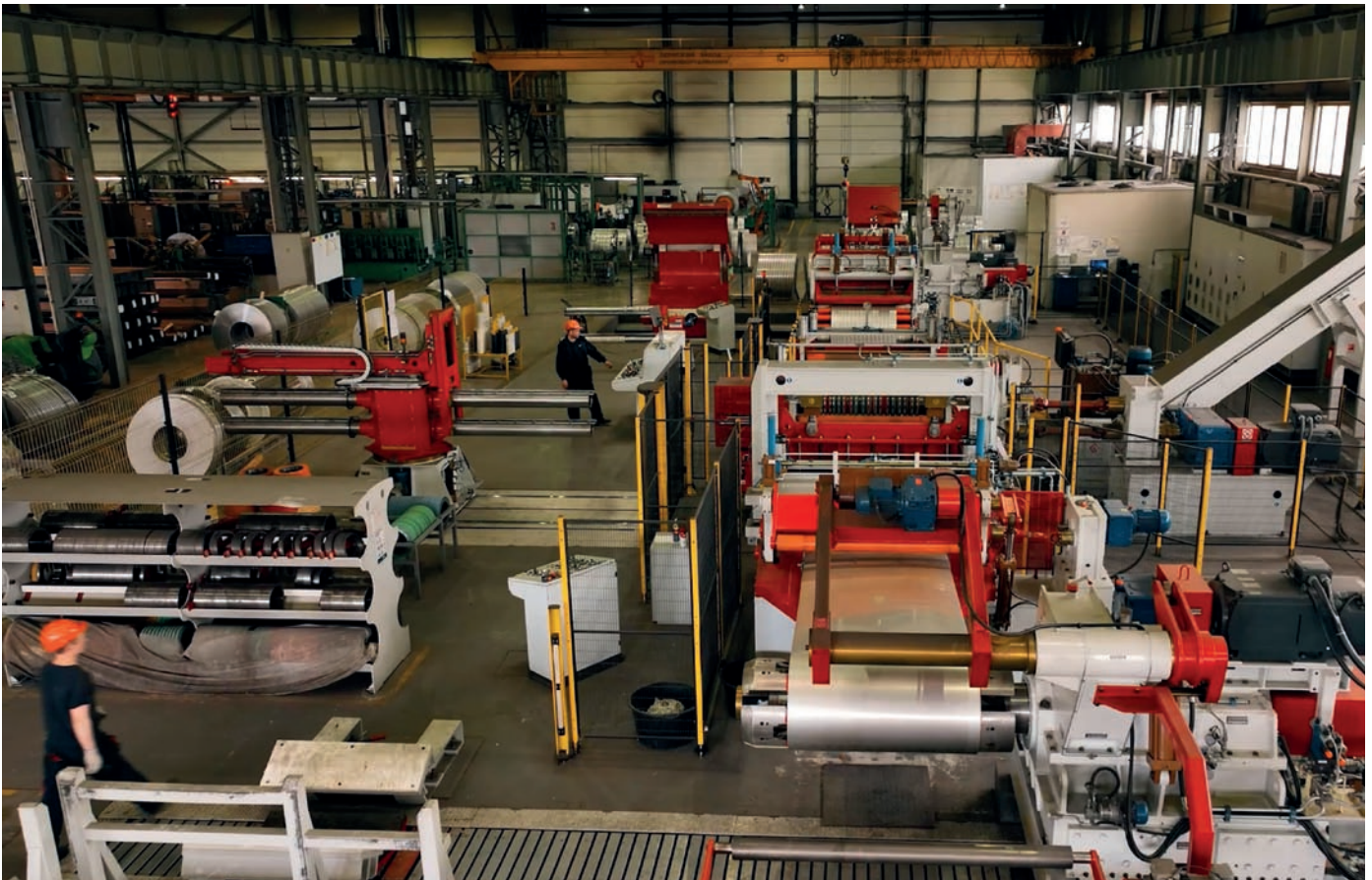
Стоит упомянуть и о совместном проекте «РУСИНОКС» и ФЦК (Федеральный центр компетенций) в рамках национального проекта «Производительность труда». Были пересмотрены существующие процессы, логистика в производстве и управлении ресурсами. В совокупности эти мероприятия позволили «РУСИНОКС» увеличить выручку и сэкономить ресурсы, которые в дальнейшем были направлены на новые перспективные проекты. Наша компания готова к вызовам в современных реалиях рынка и будет продолжать внедрять передовые технологии, закреплять своё положение на внутреннем рынке, стараться расширять своё присутствие на рынках СНГ и дружественных нам стран.

– Компания «РУСИНОКС» основана в феврале 2010 года и в настоящее время является лидером по производству электросварных нержавеющей труб в России и СНГ. Как сейчас идёт производство, есть ли проблемы с получением сырья? Пришлось ли перестраивать логистику в связи с санкциями?

– По итогам 2023 года компания сохранила лидирующую позицию среди производителей электросварных нержавеющей труб в России. Конечно, в 2022 году, после начала СВО, мы столкнулись со снижением спроса нашей продукции – как в России, так и в Европе. На 2022 год мы планировали увеличение выпуска продукции с 10 000 до 12 000 тонн трубы. В итоге выпуск и продажи нашей продукции в 2022 году составили тот же объём, что и в 2021-м. Также на 2022 год планировали увеличить продажи нержавеющей листа до 7000 тонн, запустить собственный участок порезки листа (сейчас мы режем наши рулоны на лист у подрядчиков). В итоге отгрузили только 4000 тонн и перенесли запуск нового производства по листу на апрель 2023 года.

В марте 2022-го все российские импортеры столкнулись с беспрецедентными трудностями в логистике. Танкеры с нашими рулонами металла, которые были отгружены китайскими поставщиками в наш адрес с окончательной выгрузкой в портах Санкт-Петербурга, не могли зайти в европейские порты для перетарки,

они месяцами простаивали в море, а затем возвращались к отправителю. Крупнейшие логистические компании Maersk, Evergreen, MCC отказались сотрудничать с российскими компаниями по контейнерным доставкам. В марте-мае все силы были брошены на решение логистических проблем. Вновь, как и в пандемию, Россия ощутила «контейнерный» голод. Новые поставки сразу перенаправили через Владивосток, но и там столкнулись с серьёзными проблемами по погрузке контейнеров на ж/д платформы и огромными очередями. Стоимость поставок через Дальний Восток выше, чем через Санкт-Петербург. К логистическим проблемам добавился и отказ мировых страховых компаний страховать контракты российских компаний с поставщиками. Наши китайские поставщики теперь работают только по предоплате: пока не поступит полная оплата заказа, металл не отгружается. В связи с этим сразу обострилась нехватка оборотных средств. А кредитные ставки в прошлом году сразу устремились в космос. Вопрос кредитования оперативно решили со Сбербанком. Также добавились проблемы российского банковского сектора. Все крупные российские банки попали под санкции. Мы проделали огромную работу с банками, чтобы не подвести наших поставщиков по оплате. Существовали – да и существуют до сих пор – трудности с валютными траншами. Наша компания раньше сотрудни-



чала только с двумя банками, сейчас мы сотрудничаем с семью, а за прошлый год поработали ещё с шестью банками до их блокировки.

Всё это усложняет работу по импорту металла, оборудования и запасных частей. Мы постоянно в поиске более быстрых, дешёвых и надёжных путей поставок. Сейчас остановились на том, что из Китая металл импортируем через Владивосток и немного через Санкт-Петербург. Поставки из Европы наладили через Сербию, Турцию, а также Литву. Понимаем, что сложности в логистике никуда не денутся в ближайшие три года. Возможно, будет ещё больше усложняться логистика из Европы. Но мы к этому готовы.

– Ещё в 2020 году компания «РУСИНОКС» заключила экспортный контракт с Италией на поставку электросварных нержавеющих труб. Как обстоят дела сейчас с представителями Европы?

– В 2021 году мы экспортировали в Европу порядка 500 тонн продукции. Мы проделали большую работу по презентации нашей продукции, европейские потребители убедились в её качестве. На 2022 год возлагали большие надежды по экспорту труб, планировали нарастить отгрузку до 2000 тонн. К сожалению, 17 июня 2022 года вступил в силу запрет на ввоз нашей продукции на территорию ЕС. Мы успели отгрузить только 620 тонн за пять месяцев 2022 г. Со многими европейскими компаниями контракты остались невыполненными, и покупатели ждут нашу продукцию до сих пор. По качеству трубы «РУСИНОКС» не уступают европей-

ским аналогам, а по цене мы более конкурентные. Сейчас стараемся найти более дешёвую логистику для поставки в Европу. Доставка через Турцию очень дорогая. По сравнению с поставками до СВО сейчас еврофура стоит в три раза дороже до Италии. Высокая стоимость доставки, а также увеличение в несколько раз срока поставки в ЕС не позволяют нам экспортировать свою продукцию. Сейчас активно занимаемся поиском покупателей в Иране, Сирии, ОАЭ, Саудовской Аравии. Считаем, что экспорт нужно продолжать развивать.

– В настоящее время штат ваших сотрудников – около ста человек. Это относительно немного, но тем не менее это рабочие места. Какова средняя заработная плата на вашем предприятии, есть ли сейчас дефицит специалистов в вашей отрасли?

– Численность сотрудников предприятия сейчас – 110 человек. Для предприятия с оборотом 4 млрд рублей это немного. Наша компания инновационная, при производстве используется роботизированное оборудование. Рост численности сотрудников предприятия связан с ростом выпуска производства. В 2023 году мы запустим участок порезки листа, прирастём кадрами ещё на 12 человек. Уровень средней зарплаты у нас – один из самых высоких в городе Электросталь. К примеру, операторы трубных линий зарабатывают в среднем не менее 100 тыс. рублей в месяц. Несмотря на высокий уровень предлагаемой оплаты труда, отсутствие текучки кадров, наша компания

испытывает трудности в подборе персонала. В настоящее время многие компании столкнулись с серьёзной кадровой проблемой. За высококвалифицированными специалистами идёт самая настоящая охота... Поэтому мы вынуждены решать проблему сами.

– В одном из интервью вы рассказали, что в компании работают высококвалифицированные специалисты. А берёте ли вы студентов на практику? Сотрудничаете ли с какими-то образовательными учреждениями?

– Делиться знаниями, навыками, опытом всегда полезно не только для компании, но и для города в целом. Выходя из стен своих учебных заведений, вчерашний студент, благодаря полученной практике, готов войти в производство. За 12 лет компания пополнялась квалифицированными специалистами, которые готовы делиться своими знаниями и опытом, полученным на различных производствах. На сегодняшний день имеются договоры с Электростальским колледжем, Электростальским филиалом Московского политехнического университета, Ногинским колледжем, которые направляют студентов на практику. Отмечу, что некоторые из этих студентов приняли решение стать частью нашей компании и успешно выполняют возложенные на них обязанности.

В 2022 году открыли для себя новый опыт в обучении преподавателей профильных колледжей МО на территории нашего предприятия. Совместно с Министерством образования МО проводили





экскурсии на предприятии для школьников 7-8 классов подмосковных школ.

Наша компания всегда готова идти на встречу в данном направлении, так как это значимое вложение в будущее не только компании, но и города в целом.

– Как «РУСИНОКС» участвует в жизни городского округа, региона, РФ: благотворительные акции, может быть, традиционные мероприятия, которые проводит именно ваша компания?

– Мы состоим в Совете директоров промышленных предприятий города. Совет помогает в благотворительных городских мероприятиях, выделяет средства на решения социальных проблем в Электростали. Наша компания поддерживает одну из воинских частей Московской области. В 2022 году мы помогли создать мемориал и установить памятник воинам, погибшим в горячих точках, при выполнении воинского долга. «РУСИНОКС» принимает активное участие в жизни города: помогаем в строительстве Вознесенского храма, детским фондам; оказывали помощь в реконструкции городской больницы; каждую неделю участвуем в формировании груза нашим военнослужащим, участвующим в СВО на Украине; ежегодно оказываем поддержку нашей Росгвардии. Администрация городского округа Электросталь видит в нашей компании надёжного партнёра, помощника в решении городских проблем и вопросов.

Компания много внимания уделяет спортивным мероприятиям, наши сотрудники регулярно участвуют в соревнованиях. Футбольная команда «РУСИНОКС» на протяжении последних четырёх лет – серьёзный соперник в городских турнирах для местных команд. Мы пока не выиграли турнир, но всё впереди. Хоккейная

команда «РУСИНОКС» четыре года выступает в Ночной хоккейной лиге, также является участником ежегодного городского турнира Федерации хоккея г. о. Электросталь. В Ночной лиге были бронзовыми призёрами в 2021 году. Планируем в 2024 году отобраться в Сочи.

Традиционно проводим летние легкоатлетические спартакиады для сотрудников.

«РУСИНОКС» является спонсором многих спортивных соревнований, активно поддерживает Федерацию футбола Электростали и является генеральным спонсором Федерации хоккея г. о. Электросталь. Не забываем поддерживать и культурно-образовательные мероприятия в городе. Помогает как молодёжи, так и ветеранам города.

– Социальная поддержка сотрудников: есть ли она на вашем предприятии?

– Одна из важных задач в компании – это создание здорового микроклимата в коллективе. Помимо заработной платы, необходимо ещё чем-то быть нужным сотруднику. Как говорил ранее, мы поддерживаем все предложения от сотрудников по ведению спортивного образа жизни. Кроме хоккея и футбола, это бассейн, лыжи, массовое катание на коньках и т. д. Приветствуем и культурное развитие сотрудников: посещение спектаклей, концертов, всевозможных шоу для их детей.

Жизни производственных работников застрахованы от несчастных случаев. Каждый год мы оформляем сотрудникам сертификаты добровольного медицинского страхования. В пандемию все убедились, как важно иметь возможность получить квалифицированную медицинскую помощь. На территории компании есть хорошее кафе для питания сотрудников,

часть стоимости комплексного обеда компания компенсирует. Важно не забывать об образовании, поэтому мы всячески помогаем нашим сотрудникам и их детям в поступлении в институты или колледжи.

– Каковы планы на ближайшие годы? Есть ли какие-то крупные инвестиционные проекты?

– В планах у нас – продолжать наращивать производство трубы, увеличить её экспорт в Европу и Азию. Сейчас у нас на производстве шесть трубных станов, планируем закупить ещё один, расширить номенклатуру выпускаемых труб. На 2023 год есть план выпустить 12 000 тонн трубы, а на 2024 г. в планах – уже 15 000 тонн.

В январе 2023 года начали реконструкцию соседнего здания. У нас к существующим 8000 кв. метров производственных площадей добавится ещё 6000 кв. метров. В апреле 2023 года планируем привезти из Италии и установить автомат поперечной резки листа. Создаём новое производство по порезке листа; увеличим продажи листа с 7000 до 15 000 тонн в 2024 году. На 2025 г. планируем увеличить отгрузку листа до 25 000 тонн. Также хотим экспортировать лист.

В начале 2024 года планируем строительство дополнительного склада площадью 4000 кв. метров. Активно ищем новые инвестиционные проекты, всё, что связано с нержавеющей. Компания развивается, растёт. Чем больше сложностей и препятствий, тем крепче она становится! Рынок нержавеющей ещё в зародыше: есть куда расти. Верим, что экономику России ждёт подъём, а вместе с ним будет расти и компания «РУСИНОКС»!

Подготовила Варвара Можаяева



ОЛЕГ ЛЕТУНОВ:

«Основу успешной и эффективной деятельности нашего предприятия – это, конечно же, кадры»

ООО «Штальберг» – молодая компания, успевшая занять уверенные позиции на рынке производства металлоконструкций каркасного типа по ЛСТК-технологии для изготовления быстровозводимых зданий. Портфель проектов «Штальберг» включает в себя проекты любой сложности: от небольших архитектурных форм до крупногабаритных зданий. Сегодня мы поговорим с заместителем генерального директора Олегом Летуновым о модернизации производства, успехах и планах компании.

– Завод «Штальберг» – молодое предприятие, основанное в 2019 году. Однако на его долю выпали немалые испытания: пандемия и подорожание металла в 2021 году. Скажите, как отразились такие события на работе и ценностях «Штальберг»?

– Конечно, было тяжело. В условиях сложившейся в тот период экономической ситуации в стране сиюминутно менялись все классические основы и методы ведения бизнеса. Но как говорится: «Чего

нельзя избежать, к тому нужно приспособиться». Предприятию пришлось в оперативном режиме, буквально на ходу, перестроить механизмы управления, производства, работы с поставщиками и подрядчиками в соответствии с новыми жизненными реалиями. И как результат – предприятие смогло выйти из сложившейся ситуации с минимальными потерями. Удалось сохранить кадровый состав работников, наработанную клиентскую базу, а также, что оказалось

сюрпризом, улучшить некоторые позиции. Например, мы привлекли новых клиентов, у которых в период пандемии и санкционного давления оказались нарушены ранее сложившиеся производственные цепочки.

Что касается ценностей ООО «Штальберг», то они остались неизменными: производство продукции высокого качества по доступным ценам, клиентоориентированный подход, забота о сотрудниках предприятия, фокусировка на стратеги-



Мы создаём условия для их личного роста, повышения уровня квалификации и социальной защищённости.

– Минувший, 2022 год стал в истории «Штальберг» особенно значимым. Расскажите о структурных и производственных изменениях в компании.

– В прошлом году, с учётом всех предшествующих событий, о которых было сказано выше, в структуру предприятия были внесены коррективы, позволяющие сделать его работу ещё более стабильной и устойчивой к воздействию внешних негативных факторов. Подразделения предприятия получили большую автономность в работе, одновременно улучшился информационный обмен внутри структуры, что позволило избежать волокиты при принятии управленческих решений, оперативно среагировать на нестандартные ситуации. На производство было закуплено и включено в технологическую линию новое оборудование – дробеструйная машина для обработки крупногабаритных элементов и более мощный аппарат лазерного раскроя металлических заготовок, – что позволило увеличить скорость производства и качество выпускаемой продукции. В совокупности с хорошей мотивацией сотрудников в конечном результате всё это привело к увеличе-

ческое партнёрство, повышение эффективности и безотходности производства.

– Каков портрет вашего заказчика сегодня?

– Наши заказчики – это в основном отечественные, динамично развивающиеся предприятия и организации, расширяющие свой бизнес и производственные мощности. Особенно актуально это стало в связи с набирающими темпы программами импортозамещения и поддержки отечественного производителя. Также небольшой бизнес проявляет интерес к нашей продукции. Быстровозводимые металлические конструкции позволяют в сжатые сроки смонтировать помещение под автосервис, мойку, магазин, офис или ресторан.

– Расскажите о философии «Штальберг». В чём заключается залог успешной и эффективной деятельности?

– Основа успешной и эффективной деятельности нашего предприятия – это, конечно, кадры. Философия компании состоит в том, что без квалифицированных, нацеленных на результат работников даже самое современное оборудование само по себе не способно произвести качественный продукт и вывести его на рынок. Поэтому особое место мы уделяем подбору специалистов, способных органично встроиться в структуру предприятия.



нию экономических показателей работы предприятия и снижению себестоимости производимой продукции.

– *Каждый реализуемый вами проект уникален. И всё же расскажите о самых сложных и интересных из них.*

– Да, каждый проект по-своему уникален. Самые сложные и в то же время интересные проекты – это разработка и последующее возведение крупных металлоёмких сооружений массой 300-500 тонн. В данных проектах происходит последовательное движение по всем этапам: от первоначального замысла, разработки концепции будущего сооружения по заданию заказчика, проектирования до последующего строительства. «Мысль обретает материальную форму». В процесс работы включаются все подразделения предприятия: проектная мастерская, отдел по работе с клиентами, снабженцы, производственники, строители. Все должны работать единой командой: от слаженности коллектива зависит конечный результат. Сложный проект помогает выявить сильные и слабые стороны в работе предприятия, внести необходимые кор-





рективы в систему управления и производства, наладить взаимодействие между подразделениями и в конечном итоге сделать предприятие более эффективным и конкурентоспособным.

– Какие планы вы ставите перед собой на будущее?

– В перспективных планах развития: ООО «Штальберг» ставит перед собой задачи по укреплению позиций, а также по расширению ниши в сегменте производства и реализации металлоконструкций. Помимо этого, в планы компании входят расширение ассортимента выпускаемой продукции и услуг, внедрение прогрессивных технологий и повышение уровня автоматизации производства, дальнейшее совершенствование системы управления и планирования.

Подготовила Виктория Лукьянова





«РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН»: надёжное электроснабжение и надёжное партнёрство

«Россети Московский регион» – одна из крупнейших электросетевых компаний страны. Основная её задача – оказание услуг по передаче электрической энергии с обеспечением надёжного электроснабжения потребителей и технологическое присоединение к электрическим сетям на территории Москвы и Московской области.

В последние годы для компании важными составляющими стали развитие зарядной инфраструктуры на территории Москвы и области и дополнительных услуг. Об этом сегодня в беседе с нашим корреспондентом рассказывает заместитель генерального директора компании «Россети Московский регион» по реализации и развитию услуг энергоснабжения Алексей ИРЖАК.

ВМЕСТО ВЫХЛОПОВ – ЭЛЕКТРОТЯГА

– Алексей Юрьевич, давайте начнём разговор с того, что если в Москве электробусы уже никого не удивляют, то для Подмосковья всё-таки привычнее общестественный транспорт на традиционных видах топлива. Насколько, на ваш взгляд, уже сегодня актуально создание и развитие электроразрядной инфраструктуры? В частности, в Московской области.

– Выводы мы делаем по трассе М-11 «Москва – Санкт-Петербург», где зарядные станции нами уже установлены и работают. В рамках пилотного проекта по созданию зарядной инфраструктуры для электротранспорта на автомагистрали М-11 «Нева» установлено 13 зарядных станций мощностью 120 кВт. Зарядки рас-

положены через каждые 100 км на прилегающих инфраструктурных объектах: зонах отдыха и автозаправочных станциях. Подзарядить свой электромобиль можно на шести электрозаправочных станциях (ЭЗС) по пути в Санкт-Петербург и на семи ЭЗС по направлению в Москву. Каждая ЭЗС может одновременно заряжать до четырёх машин.

Все зарядные станции регулярно обновляются, появляется возможность зарядки большего количества электромобилей различных марок.

В динамике очень хорошо заметен рост и количества автомобилей, работающих на электроэнергию, и зарядных сессий. Всего в России на данный момент зарегистрировано 18,7 тыс. электромобилей, из которых 2,8 тыс. – в Москве, тысяча – в Московской области. Для сравнения:

в 2021 году в столице было зарегистрировано почти 2 тыс. электромобилей. А в целом по стране в прошлом году насчитывалось 12,3 тыс. машин на электрической тяге. Благодаря этим цифрам становится ясно, что такой транспорт востребован, а значит, востребована и наша услуга.

– Существует Всероссийская программа развития зарядной инфраструктуры, и компания «Россети Московский регион» активно участвует в её реализации. Насколько успешно, на ваш взгляд, эта программа выполняется? И в каких городах региона, на каких направлениях результаты этой работы наиболее заметны?

– Да, такая программа действительно есть. Она состоит из нескольких разделов, первый и основной – это строительство зарядных станций, где заказчиком высту-



пает обычно город, а мы в качестве подрядчика строим зарядные станции. Подобным образом мы выполняли работы по автобусным паркам в Митино, «Красная Пахра» и т. д.

У нас в компании есть дочернее общество «Энергоцентр», которое является и оператором зарядных станций, и оператором всех программных комплексов по их обслуживанию. Также оно выполняет работы по эксплуатации этих зарядных станций.

Задача, стоящая перед нами в этом году, – установка на территории Подмоскovie 64 зарядных станций. Эта программа осуществляется совместно с Правительством Российской Федерации и правительством Московской области, зарядные станции устанавливаются на так называемых вылетных магистралях на территории всего

Подмоскovie. Объем инвестиций в проект составит более 90 млн рублей. На следующий год программа по таким магистралям – установка 100 зарядок.

– Какими факторами продиктована эта цифра? Ростом количества электромобилей? Здесь спрос рождает предложение или наоборот?

– Схема строительства зарядных станций и их количество продиктованы внутренней финансово-экономической моделью и обоснованы прогнозом роста парка автотранспортных средств на электротяге. По статистике, в Москве количество электромобилей растёт примерно на 10-15% ежегодно. Уже сейчас мы видим, что развитие электрозарядной инфраструктуры очень скоро способно перерасти в рентабельный и прибыльный бизнес.

– По каким направлениям Подмоскovie уже можно спокойно передвигаться на электромобилях? Где реализованы проекты компании?

– «Энергоцентр» проработал адресный перечень объектов для размещения ЭЗС. Сегодня у нас есть реализованные проекты в городских округах Солнечногорск, Красногорск, Одинцово, Подольск... Электрозарядные станции там установлены непосредственно в городах. Большую заинтересованность проявило руководство Дмитрова, и мы договорились в следующем году поставить такие станции в этом городе. Естественно, в данную программу постепенно будут вовлечены почти все городские округа, объём взаимного сотрудничества будет только расти.

«НА ЗАРЯДКУ СТАНОВИСЬ!»

– Что такое заправка бензином или дизельным топливом – знают все, а что представляет собой электростанция? Сколько места она занимает по площади?

– Примерные габариты электростанции – 70 на 80 сантиметров с такими же «шлангами», как на бензиновых заправках, только на конце не привычные «пистолеты», а коннекторы определённых разъёмов для разного типа автомобилей.

– То есть повторяется история с телефонами: у каждого автоконцерна, производящего электромобили, своя зарядка?

– К сожалению, да: единого стандарта нет. И это вызывает определённые сложности. Но мы справляемся. Недавние эксплуатационные испытания показали, что на наших заправках электромобили самых разных производителей удачно завершают сессии зарядки.

– Значит, таких проблем, как со смартфонами – не тот разъём, – уже не будет? Всё на этих заправках решается?

– Да, всё сделано для того, чтобы водителям электромобилей было максимально комфортно перемещаться по Московской области и России. Процесс развития электротранспорта уже не остановить. Автопроизводители постоянно совершенствуют свои электромобили, тем самым обязывая

нас, производителей и эксплуатантов зарядных станций, тоже постоянно их совершенствовать, чтобы они соответствовали всем требованиям, которые предъявляют автопроизводители. Это абсолютно взаимосвязанные процессы. Мы находимся в непрерывном контакте с автопроизводителями; и как только появляются либо новые усовершенствованные разъёмы для зарядных станций, либо новое программное обеспечение для той или иной сессии зарядки, мы, естественно, приводим наши станции в соответствие с ними.

– Сколько времени занимает зарядка электромобиля?

– Существует два вида зарядных станций: так называемая быстрая зарядка и медленная. Медленная зарядка аккумуляторов автомобиля до 80% занимает примерно два часа, быстрая – 20 минут.

Что же касается быстрых зарядных станций, то мы стараемся их размещать на привычных всем автозаправках: у нас есть уже сложившиеся отношения с компаниями «Роснефть» и «Лукойл». В этом году на территории АЗС «Лукойл» будет размещено 35 ЭЗС, ещё 27 ЭЗС разместим на АЗС «Роснефть». Вполне естественно, что при этом автомобилисты смогут пользоваться всей структурой автозаправочного комплекса, получат возможность заправить свой автомобиль и в комфортных условиях провести необходимое для этого время.

– Есть ли на ваших заправках очереди? Насколько хватает сегодняшней, уже существующей сети?

– Очереди нет, имеющихся зарядок вполне хватает, чтобы удовлетворить запрос обладателей электротранспорта. Наши зарядки на вылетных магистралях мы интегрируем в уже существующие работающие заправки – это очень удобно для водителей – и стараемся размещать их там, где они востребованы. Как только мы замечаем какую-то перегрузку, сразу же на это реагируем и увеличиваем мощности заправочных станций.

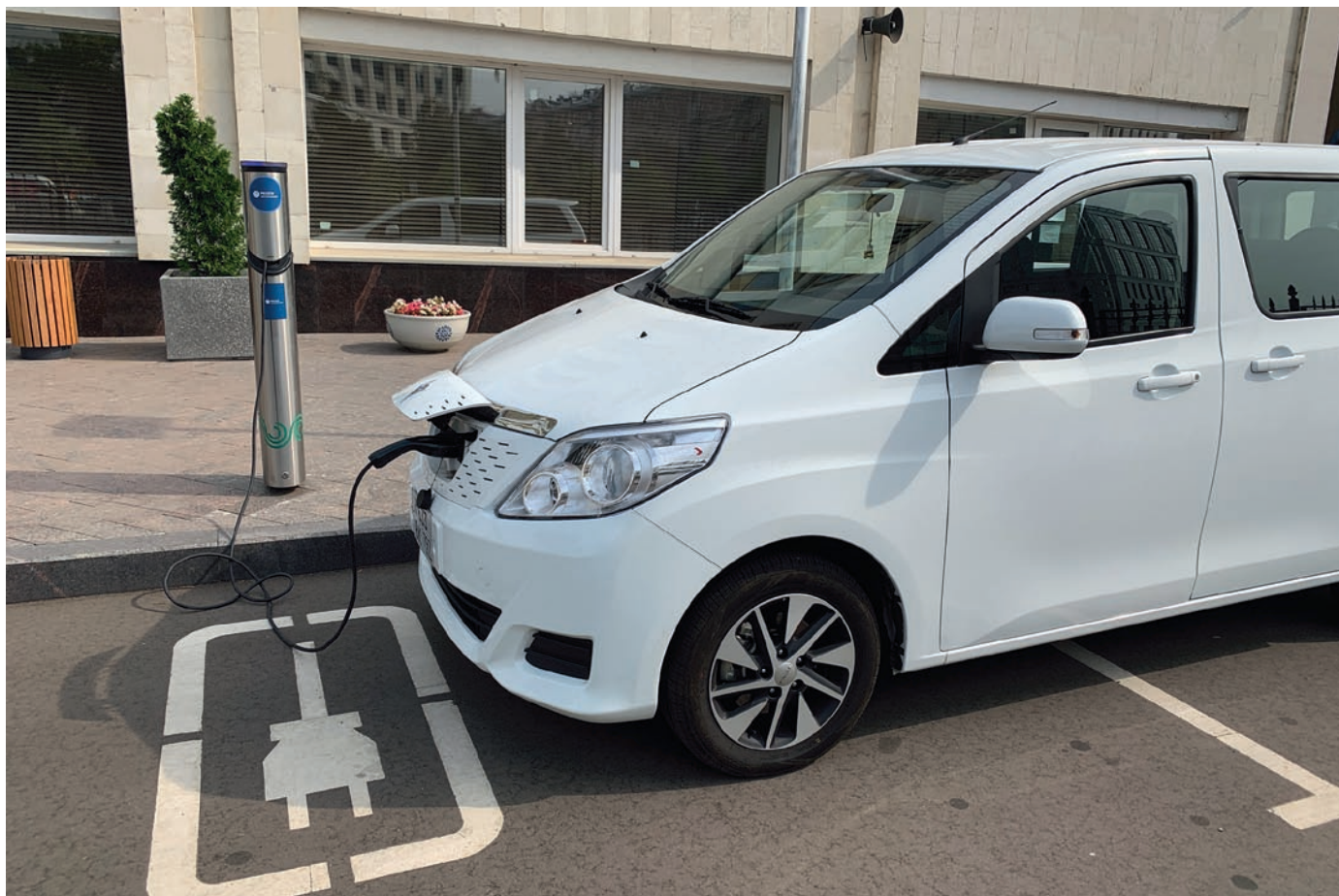
– Электротранспорт привлекает многих не только тем, что он не портит экологию, но и тем, что ещё недавно заправка была бесплатной...

– Да, но в сентябре мы такую плату ввели, и это совершенно естественно.

ЕСТЬ ПРОГРАММЫ В СВОЁМ ОТЕЧЕСТВЕ...

– «Россети Московский регион» занимается не только электростанциями. Какие ещё проекты компании вы считаете наиболее интересными и перспективными?

– Да, наша компания оказывает широкий спектр услуг для населения и организаций на территории Москвы и Москов-







ской области. Услуг, в первую очередь связанных, конечно, с нашим профильным видом деятельности: обслуживанием электротехнического оборудования, строительством разного рода объектов энергетической инфраструктуры для потребителей, ремонтом таких объектов.

Также в этом году мы начали развивать программы возобновляемой электроэнергетики. Хотя регион у нас, казалось бы, не совсем подходящий для получения так называемой солнечной энергии, но у нас уже есть проекты по установке и запуску солнечных электростанций. Кроме того, в компании было разработано и успешно пилотировано сразу несколько цифровых проектов, которые теперь мы предлагаем другим компаниям. Это «Автоматизированная система управления мобильными бригадами» («Электромон-

структуры, линейным персоналом и диспетчерским центром, а также позволяет управлять целым спектром специализированных работ электросетевой компании. Реализация проекта полностью построена на отечественных разработках. На данный момент в программе успешно работает более 9 тыс. сотрудников компании, в том числе свыше 1000 мобильных бригад. С момента внедрения в системе оформлено уже более 332 000 различных разрешающих документов: нарядов-допусков, распоряжений, заданий на выполнение работ по текущей эксплуатации. В числе ключевых эффектов от реализации хотел бы назвать сокращение до 30% времени на оформление разрешительной и исполнительной документации, сокращение времени на оформление одного дефекта (с 15-20 до 3-5 минут), сокращение потерь

Также разработано и внедрено несколько проектов с целью автоматизации производственных процессов. Они прошли успешную обкатку в стенах компании и могут быть транслированы внешним пользователям.

– Данные продукты востребованы на рынке?

– Продукт востребован. На данный момент ведутся переговоры сразу с несколькими крупными компаниями, заинтересованными в приобретении наших программных комплексов.

– Вы сказали о крупной компании. Ваши разработки интересны в основном «гигантам» бизнеса?

– Не обязательно. Они могут быть полезны для предприятий разного формата



тёр 2.0») и «Автоматизированная система сбора данных приборов учёта электроэнергии».

– Расскажите о них подробнее.

– Более трёх лет в компании применяется автоматизированная система управления «Мобильные Бригады» для дистанционного управления производственным персоналом. Проект направлен на создание единой среды для обмена данными между элементами электросетевой инфра-

структуры, линейным персоналом и диспетчерским центром, а также позволяет управлять целым спектром специализированных работ электросетевой компании.

Система «Цифровой контролёр» предназначена для оптимизации процесса сбора данных приборов учёта (ПУ) электроэнергии потребителей и уменьшения трудозатрат на обработку учётных данных средств учёта, поступающих из различных источников. Использование системы повышает уровень достоверности показаний, выявляет грубые ошибки при внесении показаний на мобильном устройстве.

и разных отраслей. Их внедрение будет способствовать автоматизации бизнес-процессов компаний, цифровизации бизнеса. Почти все наши продукты уже включены в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных баз данных, а в условиях импортозамещения это, согласитесь, приобретает особую важность.

Беседовал Алексей Сокольский

ДМИТРИЙ ВОСТРИКОВ, РУСПРОДСОЮЗ: *«Среди наших участников – исключительно добросовестные компании»*

Ассоциации, созданные с целью защиты интересов своих членов, существовали уже в древнейших культурах: в Месопотамии и Египте. В древних Китае и Греции, в Римской империи действовали объединения торговцев и ремесленников: купеческие гильдии и ремесленные цехи. В Средневековье гильдии в

коммерческих интересах стали объединяться в союзы, самым известным из которых стал Ганзейский. Первоначально возникший для защиты торговых интересов купеческих гильдий, он оказывал существенное влияние на экономическое развитие и даже политику Европы на протяжении нескольких веков.

В Древней Руси также существовали купеческие объединения, созданные для защиты общих экономических интересов: например, «Ивановское сто» – купеческое объединение в Новгороде.

Столь солидная история показывает: профессиональные ассоциации актуальны чуть ли не с момента возникновения профессий как таковых и, видимо, не утратят своей актуальности и в следующих столетиях. В таком объединении на благо общих интересов, безусловно, нуждаются и российские сельхозпроизводители, предприятия пищевой промышленности, и связанные с этой сферой логисты и дистрибьюторы. И у них такой союз есть! Это Ассоциация «Руспродсоюз», с исполнительным директором которой, Дмитрием Востриковым, мы побеседовали.



– *Расскажите о своей Ассоциации: когда и кем она была создана, какие цели ставились при этом? Корректировались ли они в процессе её деятельности?*

– Руспродсоюз – это объединение сельхозпроизводителей, предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности, логистов, импортёров, дистрибьюторов. Межотраслевая Ассоциация, которая консолидирует производителей и поставщиков продуктов питания, независимо от производимого ими ассортимента и товарооборота. В Руспродсоюзе входит более 450 производителей и поставщиков продовольственных товаров.

Ассоциация была создана в 2009 году наиболее «неравнодушными» и пассивными участниками рынка, среди

которых – компании «Дымов», «Останкино», «Мистраль», «Союзпищепром», «Дядя Ваня», «Америа Рус», «Руссоль» и другие.

Уже тогда Руспродсоюз ставил перед собой достаточно амбициозные цели: «профсоюзную» защиту интересов участников, содействие в увеличении внутреннего производства продовольственных товаров и в повышении уровня импорто-независимости отрасли; формирование эффективных схем поставки продукции по всей цепи «от поля до прилавка», содействие участникам потребительского рынка в обеспечении граждан качественными товарами по доступным ценам.

В процессе работы Ассоциация стала заниматься формированием партнёрских отношений между поставщиками

продуктов питания и торговыми сетями, заключением межотраслевых соглашений и согласованием единых подходов в работе; выработкой этических стандартов поведения игроков рынка по отношению друг к другу и к конечному потребителю; созданием системы саморегулирования отрасли и контролем за соблюдением участниками рынка норм Кодекса добросовестных практик поставщиков и торговых сетей и решений Комиссии по его применению. А также – разрешением возникающих разногласий; выявлением и устранением законодательных пробелов, не позволяющих профильному бизнесу эффективно развиваться; созданием механизмов защиты свободной конкуренции в отрасли и др.

– Какова среди участников рынка доля тех, кто уже стал членом вашей Ассоциации? Каковы условия вступления в неё? Бывали ли случаи, когда вы отказывали какой-либо компании в такой возможности?

– В наш состав входит большинство компаний-лидеров в разных категориях. Среди них – ведущие предприятия мясоперерабатывающей и консервной промышленности, представители растениеводческого, мукомольного, крупяного и кондитерского бизнеса, крупнейшие дистрибьюторы и производители FMCG. Так, компании-участники РПС занимают 96% рынка соли, 67% рынка безалкогольных напитков, 61% рынка овощной консервации, 60% рынка мёда, 59% рынка макаронных изделий, 58% рынка круп и т. д.

Для вступления в Ассоциацию необходимо подать заявку через наш сайт.

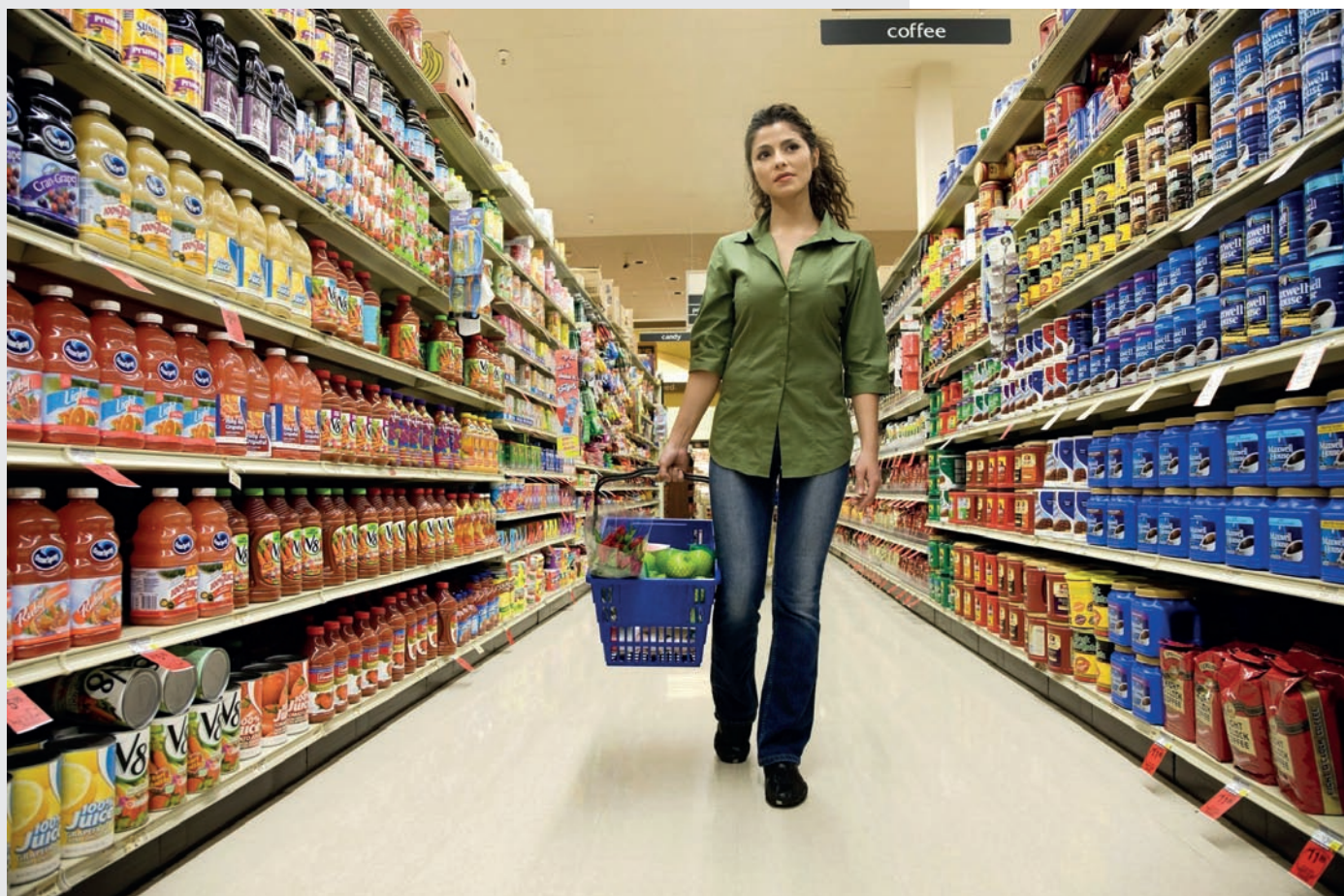
Каждый потенциальный участник союза проходит проверку службы безопасности. С учётом того, что мы являемся одними из основателей саморегулирования и добросовестного поведения на рынке, среди наших участников – исключительно добросовестные компании. До сегодняшнего дня никто из сомнительных предприятий не пытался вступить в РПС, поэтому пока случаев отказа кому-либо во вступлении не было. Однако в будущем это не исключено.



– Какими преимуществами обладают члены Ассоциации перед теми участниками отрасли, кто не смог или пока не захотел стать её членом?

– Членство в Руспродсоюзе позволяет участвовать в формировании консолидированной позиции отрасли по внесению изменений в законы, законодательные и другие нормативно-правовые акты, государственные программы поддержки и т. п.; участвовать в экспертных и общественных советах, рабочих группах, совеща-

ях профильных органов исполнительной и законодательной власти; более эффективно взаимодействовать с торговыми сетями в рамках межотраслевого саморегулирования, в том числе разрешать проблемные ситуации; обмениваться опытом и best practices с производителями из различных подотраслей, налаживать и укреплять деловые контакты, оперативно получать информацию об актуальных отраслевых изменениях и доступ к актуальным аналитическим материалам.





– С какими проблемами чаще всего сталкиваются члены сообщества, как Руспродсоюз помогает их решать? Приведите, пожалуйста, примеры.

– Чаще всего это вопросы эффективно-го и добросовестного взаимодействия с торговыми сетями. Конфликт интересов поставщиков и сетей в данном случае очевиден. Для того чтобы минимизировать количество спорных ситуаций и напряжённых моментов, мы совместно с другими представителями отрасли создали Кодекс добросовестных практик (КДП), куда вошли ключевые конфликтные вопросы взаимодействия сетей и поставщиков, и Комиссию по его применению, которая регулярно рассматривает вопросы, не урегулированные кодексом.

С учётом разной рыночной силы поставщика и сети многие компании опасаются напрямую решать конфликтные вопросы с ретейлом. Наша Ассоциация в данном случае выступает эффективным «буфером», особенно если речь идёт о массовых вопросах, касающихся нескольких компаний/отраслей рынка.

Так, благодаря механизму саморегулирования с ведущими торговыми сетями мы договорились о специальных условиях работы для компаний-участников союза, создании системы комплаенс-офицеров в сетях, ответственных за соблюдение норм КДП и работу с участниками союза, издании приказов о приоритете КДП над договорами поставки.

За всё время работы Руспродсоюза было успешно решено более 350 конфликтных кейсов между поставщиками и торговыми сетями, в том числе касающихся вопросов несправедливых штрафов, вывода продукции с полки, недобросовестного промо и др.

– Одной из задач подобных ассоциаций обычно является выстраивание конструктивного диалога между бизнесом и властью. Насколько, на ваш взгляд, успешно удаётся вести такой диалог? Есть ли примеры, когда мнение Руспродсоюза оказывало влияние на решения, принимаемые властью?

– Мы успешно функционируем со всеми профильными министерствами и ведомствами, входим в составы экспертных советов и рабочих групп. Один из последних успешных кейсов взаимодействия с ФОИВ был реализован весной прошлого года. Тогда, благодаря комплексной работе Ассоциации в пиковые периоды экономической турбулентности, поставщики получили приоритетные пропуска и выделение дополнительного подвижного состава под перевозку продовольственных товаров, сырья и ингредиентов из действующих и готовых к приёме продукции портов и пунктов таможенных переходов; «зелёные» коридоры доставки сырья и ингредиентов через соседние страны на уровне межправительственных соглашений; субсидирование роста логи-

стических затрат; введение моратория на проверки и др.

– Участвует ли Ассоциация в законодательной деятельности?

– Участвует в случае, если это действительно необходимо.

Одной из последних новелл в данной области является наша инициатива законодательного запрета штрафов за недопоставку товара без подтверждения заказов поставщиками, которая на данный момент рассматривается Минсельхозом РФ.

– Какие изменения в вашу работу привнесли последние годы «повышенной турбулентности»: ковид, санкции? Какие новые задачи поставили? Как вы с ними справляетесь?

– Периоды экономической турбулентности требуют от нас, как от Ассоциации, повышенной собранности, чтобы мы могли оперативно реагировать на любые изменения рынка и решать любые возникающие проблемы на благо наших участников. Считаем, что мы с этой задачей успешно справились.

Ковид и санкции, безусловно, укрепили наше взаимодействие с органами исполнительной власти и торговыми сетями, ведь, несмотря на любые кризисы, обеспечение продовольственной безопасности страны, которое лежит на плечах поставщиков, никто не отменял.

Если говорить о технической стороне вопроса, многие процессы перешли в онлайн: речь идёт и о внутренних регулярных мероприятиях Ассоциации, и о взаимодействии с нашими партнёрами. Это позволяет более оперативно решать все возникающие вопросы.

– Какими удачными проектами и прочими успехами 2022 года вы больше всего гордитесь? А какие проблемы не удалось решить – и почему? Каковы планы на год наступающий и более отдалённую перспективу?

– В 2022 году РПС провёл большую работу с профильными органами власти для недопущения сбоев в товаропроводящей цепи в условиях СВО и санкций недружественных стран. Благодаря этой работе производители получили разнообразные меры поддержки, на уровне министерств были выданы рекомендации сетям по введению моратория на штрафы за недопоставку. Нам удалось получить разъяснения по использованию логотипов запрещённых социальных сетей на упаковке пищевой продукции и ответственности за это, по работе с новыми республиками.

В 2022 году мы достигли важных договорённостей с одним из лидеров рынка – компанией Х5.

В результате Х5 взяла на себя обязательства увеличить сроки подтверждения заказа поставщиком. Проект в ближайшее время будет апробирован по ряду пилотных категорий.



В 2023 году мы планируем подписание дополнительного соглашения между Х5 и поставщиками – как гарантии невзимания штрафов за периоды объявления публичных мораториев.

Эти шаги помогут значительно сократить количество конфликтов между торговыми сетями и поставщиками на рынке.

В этом году мы начали работу по законопроекту «О внесении изменений в Федеральный закон «О пчеловодстве в Российской Федерации» в Совете Федерации (который предполагает дополнение закона терминами «мёд» и позволит отделить натуральную продукцию от мёдосодержащих продуктов).

Также было принято решение Комиссии о недобросовестной практике несоответствия нормам КДП типовых договоров поставки сетей, присоединившихся к кодексу.

В 2023 году Руспродсоюз продолжит работу по всем перечисленным проектам.

Кроме того, отдельное внимание в текущем году будет уделено проектам по развитию саморегулирования рынка и внедрению добросовестных практик как во взаимоотношения поставщиков и офлайн-сетей, так и во взаимоотношения поставщиков и маркетплейсов.



РОСПИК: В ИНТЕРЕСАХ ПЕКАРЕЙ И КОНДИТЕРОВ РОССИИ



История производства хлеба уходит корнями в далёкое прошлое. С глубокой древности люди самых разных культур почитали этот продукт из-за его высокой пищевой ценности. Аналоги русской пословицы «Хлеб – всему голова» есть у многих народов. А вот время возникновения кондитерского ремесла точно неизвестно. Возможно, первыми кондитерами были индейцы майя, открывшие удивительные свойства шоколада, или жители Древней Индии, познавшие вкус тростникового сахара и готовившие из него сладкие палочки. Но одно мы знаем точно: экономические интересы хлебопёков и кондитеров всегда требовали надёжной защиты.

Российская Гильдия пекарей и кондитеров (РОСПиК) – объединение пекарей и кондитеров России, созданное в целях защиты профессиональных и экономических интересов представителей хлебопечения и кондитерского производства. На вопросы нашего издания ответил президент Гильдии Юрий Кацнельсон.

– Юрий Менделевич, расскажите немного о Гильдии: когда и кем она была создана, какие цели ставились при этом, корректировались ли они в процессе её деятельности?

– История Гильдии началась в 1997 году с конференции региональных хлебопекарных ассоциаций. Именно на ней впервые прозвучало предложение объединиться в одну общественную организацию для защиты профессиональных и экономических интересов представителей хлебопечения и кондитерского производства.

А 6 августа того же года на первом учредительном собрании было принято решение об учреждении некоммерческого партнёрства «Российская Гильдия пекарей и кондитеров» (НП «РОСПиК»).

25 сентября 1997 года решением Правительственной комиссии по выдаче разрешений на использование наименований «Россия», «Российская Федерация» за № АС-П6-8 Гильдии пекарей и кондитеров дано право в своём официальном названии использовать наименование «Российская». 14 октября того же года организация была официально зарегистрирована в Минюсте.

С этого момента я являюсь бессменным президентом РОСПиК.

С 2000 года Российская Гильдия пекарей и кондитеров – член Международного союза пекарей и кондитеров (UIBC). Я являюсь вице-президентом UIBC, что помогает представлять интересы российских хлебопёков на мировом уровне и развивать международное сотрудничество.

Основные цели РОСПиК – развитие инфраструктуры предприятий хлебопечения России, а также возрождение национальных корпоративных традиций профессионального хлебопечения и выпечки мучных кондитерских изделий.

Гильдия готовит законодательные предложения в Правительство РФ и другие государственные структуры, а также содействует устранению законодательных и административных барьеров, препятствующих предпринимательской деятельности хлебопёков. Представляет интересы членов РОСПиК в органах законодательной и исполнительной власти, общественных, международных и иных организациях. Ещё организует взаимодействие и взаимопомощь между региональными объединениями пекарей и кондитеров. Обеспечивает их информационными, юридическими,

консалтинговыми, маркетинговыми и иными услугами.

Гильдия проводит аналитическую работу по состоянию и развитию предпринимательства в области производства и реализации хлебобулочных и мучных кондитерских изделий. Содействует трудоустройству населения путём популяризации развития хлебного дела, обучению и подготовке квалифицированных кадров для работы на предприятиях малого и среднего бизнеса, занимающихся хлебопечением. Проводит экспертизу проектов различных организаций по вопросам, связанным с развитием хлебопечения в секторе малого предпринимательства. Организует выставки, семинары, конкурсы, круглые столы по обмену опытом.

– Насколько велико сегодня вообще число участников вашей отрасли в Московской области? Что они собой представляют: это в основном крупные компании?

– Напротив: по данным Федеральной налоговой службы, в 2022 году на территории Московской области зарегистрировано 860 субъектов хлебопечения. Из них 93,6% – микро- и малый бизнес, 3,6% – средний, 2,8% – индустриальные предприятия.

Вообще, по всей стране наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли микро-, малых и средних хлебопекарных производств, при этом количество субъектов индустриального хлебопечения снижается. Дело в том, что небольшим пекарням проще приспособиться к изменениям турбулентного рынка, в том числе решать проблемы, вызванные пандемией и санкциями. Перенастроить большое производство гораздо сложнее, поэтому для него в такие периоды высок риск банкротства.

На популярность малых пекарен повлияла также их шаговая доступность. Покупатели начали отдавать предпочтение свежеспечённым хлебобулочным изделиям, забирая их с прилавка «с пылу с жару». Понимая это, крупные торговые сети существенно уменьшили заказы от индустриальных предприятий и открыли свои пекарни, поставляя на продажу товар согласно спросу.

– Какова среди участников рынка доля тех, кто уже стал членом вашей Гильдии? Каковы условия вступления в Гильдию?

– Стать членом Российской Гильдии пекарей и кондитеров несложно. Для этого необходимо заполнить заявление о вступлении в РОСПиК (оно есть на нашем сайте) и оплатить вступительный взнос.

Членами Гильдии могут быть предприятия, индивидуальные предприниматели и некоммерческие организации Российской Федерации, связанные с производством и реализацией хлебобулочных, мучных кондитерских и других изделий



на зерновой основе, а также смежные организации (поставщики оборудования, сырья, представители ретейла и др.).

Сейчас РОСПиК объединяет 54 организации, в том числе 12 региональных гильдий пекарей и кондитеров, индивидуальных предпринимателей, представителей микро-, малого и среднего бизнеса, индустриального хлебопечения, предприятий потребительской кооперации, ретейла, представителей смежных отраслей: поставщиков хлебопекарного и кондитерского

оборудования, инструментов, сырья, ингредиентов и материалов для хлебопечения и кондитерского производства. С учётом всех региональных организаций РОСПиК объединяет более 400 субъектов предпринимательской деятельности по всей стране.

– Какими преимуществами обладают члены Гильдии перед теми участниками отрасли, кто не смог или пока не захотел стать её членом?



– Как уже было сказано, члены Гильдии получают от нас квалифицированную помощь в рамках заявленных ими вопросов по проблематике и развитию пекарен.

Также члены РОСПИК принимают участие в подготовке предложений, направленных на поддержку хлебопёков и совершенствование законодательства в сфере хлебопечения, которые адресуют в профильные министерства и ведомства, органы государственной власти субъектов РФ, общественные организации и отраслевые союзы. В интересах пекарей РОСПИК широко представлена в различных советах, комиссиях, комитетах и рабочих группах при федеральных органах исполнительной и законодательной власти, общественных организаций. Российская Гильдия пекарей и кондитеров является активным участником парламентских слушаний, круглых столов и заседаний, где продвигает интересы своей отрасли.

– С какими проблемами чаще всего сталкиваются члены сообщества? Как важна Гильдия помогает их решать?

– В последнее время пекарей, конечно, беспокоит вопрос импортозамещения оборудования, сырья и ингредиентов, а также повышение цен на них. Мы оказываем консультативную помощь в этом вопросе. В том числе рассказываем, например, как получить компенсацию затрат. Также предпринимателей беспокоят необоснованные проверки. В этом случае мы оказываем им правовую поддержку.

– Одной из задач подобных ассоциаций обычно является выстраивание конструктивного диалога между бизнесом и властью. Насколько, на ваш взгляд, успешно удаётся вести такой диалог? Если примеры, когда мнение Гильдии оказывало влияние на решения, принимаемые властью?



– РОСПИК активно взаимодействует с органами государственной, исполнительной и законодательной власти, местного самоуправления. Нами внесено более 30 предложений и поправок в законодательные инициативы по стабилизации и развитию рынка хлебопечения России. Большая часть из них принята. Их список есть на нашем сайте.

На днях мы получили чёткий ответ от Департамента регулирования рынков АПК Минсельхоза России по вопросу включения пекарей в ФГИС «Зерно». Ранее нами была высказана обеспокоенность желанием чиновников включить в систему прослеживаемости зерна субъекты хлебопечения, которые будут обязаны регулярно вносить в неё огромный объём сведений и информации. Это станет дополнительной административной нагрузкой, а расходы будут включены в

себестоимость конечной продукции, что скажется на повышении цен на хлеб. Мы считали необходимым исключить из перечня обязательного подключения субъекты хлебопечения. Директор департамента Максим Титов заверил нас, что пекари, использующие в своей работе продукты переработки зерна, а именно муку, не будут отчитываться об этом в ФГИС «Зерно».

– Участвует ли Гильдия в законотворческой деятельности?

– Да, более того, к нам часто обращаются с просьбой ознакомиться с законопроектом и внести свои предложения. Например, из последнего это законопроект о торговле, где одна из поправок близка к теме, которой мы сейчас активно занимаемся. Это организация доступности хлеба на селе. Дело в том, что размещение в населённых пунктах нестационарных торговых объектов осуществляется на различных правовых основаниях и условиях. При этом на федеральном уровне не установлены единообразная терминология, основные принципы оформления права, оплаты аренды и пр. Кроме того, не учитываются особенности автолавок. Всё это препятствует развитию малого и среднего предпринимательства в России. Развозная торговля имеет ряд особенностей и преимуществ, отличающих её от других форматов. Особенно она важна для сельских населённых пунктов с небольшим количеством жителей, для которых это порой единственный способ получить свежий хлеб. Нераспространение на малонаселённые пункты всех требований законопроекта в части организации развозной торговли необходимо для сохранения физической и экономической доступности продовольствия для их жителей.



– Какие изменения в вашу работу привнесли последние годы «повышенной турбулентности»: ковид, санкции? Какие новые задачи вы поставили?

– Конечно, мы разработали свои предложения для помощи пекарям в экономически непростые времена. Все они были отправлены сначала в Торгово-промышленную палату Российской Федерации, после чего пакет рекомендаций представили в Правительстве РФ.

Наши предложения:

- ввести для субъектов хлебопечения налоговые и кредитные каникулы до конца 2022 г.;
- обнулить ввозные пошлины на срок 1,5-2 года на сырьё для хлебобулочных и кондитерских изделий, не произрастающее на территории Российской Федерации, а также на оборудование и упаковку, которые не имеют отечественных аналогов;
- провести аудит тарифов на услуги естественных монополий для предприятий хлебопечения с целью выработки предложения для минимизации роста тарифов. Это позволит существенно сократить долю услуг естественных монополий в себестоимости хлеба, которая сейчас составляет до 10%;
- в связи с ростом цен на импортные тахографы и возможным прекращением или существенным удорожанием их поставок включить транспортные средства для перевозки хлеба и хлебобулочных изделий в список транспортных средств (Приложение № 2 Приказа Минтранса РФ от 13.02.2013 г. № 36), не подлежащих обязательному оснащению тахографами;
- ввести мораторий на пересмотр кадастровой стоимости недвижимости сроком на пять лет. Фиксация кадастровой стоимости на максимально возможный срок сократит излишние издержки предприятий хлебопечения;
- ввести для субъектов хлебопечения мораторий на увеличение ставок действующих налогов, страховых взносов, акцизов и обязательных платежей в бюджеты различных уровней; выпустить распоряжения администраций субъектов РФ, направленные на развитие малоформатной и мобильной торговли, что значительно улучшит ситуацию с территориально-экономической доступностью хлеба для населения;
- предусмотреть льготное кредитование субъектов хлебопечения на период до конца 2023 года для ведения операционной деятельности:

а) предоставление беспроцентных кредитов на выплату заработной платы на период до 12 месяцев;

б) в целях сохранения трудовых коллективов установить налоговые каникулы сроком на шесть месяцев по уплате страховых взносов на заработную плату работников на последующие два года.



– Какими удачными проектами и прочими успехами 2022 года больше всего гордитесь?

– В октябре 2022 года в Москве нами совместно с Минсельхозом России был организован и проведён первый Форум (и Кубок) сельских пекарей России. Мероприятие поддержали Совет Федерации Федерального собрания РФ, Государственная Дума РФ, ТПП РФ, Московская ТПП, «Опора России», ВДНХ, РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, Российский союз сельской молодёжи и другие организации. На нём мы представили разработанную РОСПИК концепцию проекта «Сельское хлебопечение».

Тема эта сейчас актуальна, так как развитие сельского хлебопечения отвечает целям и задачам национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», а также государственной программы «Комплексное развитие сельских территорий» в части увеличения численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей.

Развитие сельского хлебопечения в нашей стране может создать условия для открытия не менее 5,5 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса и способствовать созданию около 90 тыс. новых рабочих мест. Организация производства хлебобулочных и мучных изделий в сельской местности имеет значительный потенциал: объём данного сегмента рынка оценивается в 2,3 млн тонн хлеба и хлебобулочных изделий, или свыше 170 млрд рублей в год. Развитие собственного производства – это сокращение расстояния до «прилавка» с хлебом, что даёт возможность покупать и потреблять свежий

хлеб каждый день, формирование более гибкого механизма ценообразования и выпуск продукции разных ценовых сегментов, оперативное обновление ассортимента и удовлетворение спроса всех слоёв населения.

Уже через месяц наш проект официально поддержали Совет Федерации и Минсельхоз России. После этого между РОСПИК и OZON был подписан меморандум о сотрудничестве участников проекта по организации оптово-распределительных центров «Пекарь и кондитер».

– Каковы планы Гильдии на наступивший год и более отдалённую перспективу?

– В 2023 году в планах у нас – запуск проекта «Сельское хлебопечение». Пилотным регионом будет Новгородская область.

Продолжим работу Школы пекарей на ВДНХ, которую мы открыли в декабре 2021 года. Будем проводить не только обучение на её базе, но и конкурсы. Так, весной нас ждёт Кубок России по хлебопечению среди молодёжи и II Кубок Москвы по хлебопечению, осенью – II Всероссийский кубок сельских пекарей и IV фестиваль «Российский пряник».

Мы продолжим принимать участие в законотворческой деятельности. В том числе будем добиваться отмены обязательного оснащения тахографами хлебовозов и автолавок, что позволит снизить издержки производителей хлеба. Ведь использование электронного контрольно-измерительного устройства при доставке хлеба нецелесообразно, оно нужно только для контроля соблюдения режима труда и отдыха для дальнотойщиков и при пассажирских перевозках.

@rospikofficial

Подготовил Сергей Миронов



Игорь Куимов, «Элинар»:
*«Если ты всегда всё делаешь
так, как делал вчера, до завтра,
может, и не доживёшь...»*

К тому, что на территории нашей страны локализованы и работают предприятия, входящие в какие-то зарубежные холдинги, все как-то уже привыкли. Но немногие знают, что бывают ситуации и обратные: так, в состав российского холдинга «Элинар» входят предприятия, расположенные практически на всех континентах земного шара. Продукция этих предприятий используется в электромашиностроении и электротехнической промышленности, в железнодорожном, авиа- и автомобилестроении, в бытовых приборах и кабельной промышленности. Но с тем, что выпускают в группе компаний «Элинар», хорошо знакомы и люди, далёкие от этих сфер. Например, хозяйки, выбирающие на полках супермаркетов продукцию под торговой маркой «Первая Свежесть». И это опять же далеко не всё. Хочется узнать больше? В этом нам поможет генеральный директор АО «Холдинговая компания Элинар» Игорь КУИМОВ.



«В МИРЕ НЕ ТАК МНОГО КОМПАНИЙ С ТАКОЙ ДАВНЕЙ ИСТОРИЕЙ»

– **Игорь Евгеньевич, давайте начнём с «генеалогического древа» группы компаний «Элинар». Большинство российских предприятий ведут свою историю если и не с перестроечных времён, то со времён послереволюционных, советских. «Родословная» от созданной купцом Алёшиным фабрики по выпуску обёрточной бумаги – это просто дань уважения к «предкам», к тому, что существовало на этой территории почти полтора века назад? Или же есть какая-то преемственность и сегодня?**

– Во-первых, я далеко не уверен, что большинство предприятий ведут свою историю с тех времён, которые вы назвали. Точно не большинство. Новых предприятий в последние годы появилось очень много. Наоборот, я бы сказал, что тех, которые корнями уходят в прошлое – советское или даже раньше, – осталось очень

мало. Даже в нашем Наро-Фоминском городском округе, например, перестал, к сожалению, существовать шёлковый комбинат. Ему было более 160 лет, и вот уже более 20 лет как его нет. А ведь он был градообразующим для Наро-Фоминска. Не выжил, не пережил... Да и в мире-то не так много компаний, которые имеют такую давнюю историю.

Во-вторых, сказать, что мы – преемники того продукта, выпуском которого ещё в 1879 году купец Алёшин открыл деятельность этого предприятия, нельзя. Потому что если бы мы до сих пор выпускали упаковочную бумагу, то, наверное, тоже уже перестали бы существовать. Абсолютно очевидно, что те наши предшественники, которые не раз за историю предприятия меняли его профиль, исходили из конкурентных обстоятельств, из потребностей рынка, из каких-то других задач. Проще всего сегодня и завтра делать то, что ты делал вчера и позавчера. Так можно и «с закры-

тыми глазами» жить. Но ровно до тех пор, пока кто-то не скажет тебе: «Постой! То, что ты делаешь, нам уже не надо!» «Как вчера» не надо, надо всё совсем по-другому. Если ты всегда – и сегодня тоже – всё делаешь так, как делал вчера, если ты живёшь, как жил вчера, то до завтра ты, может, и не доживёшь.

– Понятно: можно, например, продолжать выпускать фотоплёнку, но кто её будет покупать при цифровой фототехнике...

– Да, всегда должен быть заказчик на любое дело – и на продукт, и на услугу. Если заказчика нет, не следует ничего этого делать. Да, наше предприятие меняло профиль, меняло и названия. Некоторые из них были прямо связаны с профессиональным направлением, а некоторые – со временем, с эпохой, с какими-то изменениями в сознании людей. Например, «Новая жизнь» – это имя фабрика купца Алёшина получила в



1917 году. А в 1959-м, когда здесь начался выпуск электроизоляционных материалов на основе слюдинитовой бумаги, появилось название «Электрослюдинит».

Сегодняшнее название «Элинар» – это аббревиатура, в которой заложены слова: **Э**лектрическая **И**золяция на **НА**Ре (река, которая протекает под нашими окнами). А вот «Элинар-Бройлер», например, уже никак не связан с электроизоляцией и тем не менее с достоинством носит это имя. Название помогает жить. Не зря же говорится: «Как вы лодку назовёте, так она и поплывёт».

– То есть история предприятия как история семьи: дети далеко не всегда занимаются тем же, чем занимались родители, деды и т. д. Но почему, на ваш взгляд, тем, кто работает в холдинге «Элинар», важно помнить и знать не только про историю своих предков, но и про купца Алёшина, чьё имя теперь закреплено в адресе предприятия, и про «Новую жизнь», и про «Электрослюдинит»?

– Это очень важно. На Руси «Иван, не помнящий родства» – это было как проклятие, как карма какая-то на человеке, который не имеет будущего. Восстановлением истории предприятия мы занялись давно, ещё в начале девяностых годов, и с радостью обнаружили в калужском архиве свои корни. Почему там? Потому что эта часть территории нынешнего Подмосковья относилась когда-то к Калужской губернии.

Мы и не догадывались, что наше предприятие имеет такой почтенный возраст. Знали, конечно, что было здесь во время войны, потому что некоторые люди продолжали работать у нас ещё с сороковых годов, но для нас стало большим открытием, когда мы обнаружили истоки создания нашего предприятия.

Мы почувствовали серьёзную ответственность, мы просто убедились, что этому предприятию надо продолжать жить дальше, поскольку сегодня оно старейшее на территории Наро-Фоминского городского округа. Да и в Московской области, думаю, немного найдётся заводов и фабрик нашего возраста или постарше.

– А когда площадь, на которой находится «Элинар», была названа именем купца Алёшина?

– Мы решили это сделать к одному из наших юбилеев и согласовали этот вопрос с местными властями. Более того, зданиям, которые принадлежат холдинговой компании «Элинар» и располагаются на площади купца Алёшина, мы присвоили названия из того времени: не «дома», не «строения», а «владения».

«ЗДЕСЬ МОЖНО ЖИТЬ ЖИВОЙ ЖИЗНЬЮ»

– Теперь немного о вашей личной истории: в одном из интервью вы рассказывали, что оказались на предприятии случайно, приехав в Атепцево в гости к

другу. Чем вас тогда настолько зацепил этот завод, что вы с тех пор связаны с ним уже более 46 лет? И что вы считаете самым важным для того, чтобы и сегодня для тех людей, которые на предприятие пришли или ещё придут, оно стало бы таким же «своим», «родным», «неотпускающим»?

– Да, действительно, так и было. Но зацепил меня не столько завод, сколько образ жизни моего друга. Мы засиделись с ним, разговаривая, глубоко за полночь, и вдруг его вызывают на завод. То есть там не могут обойтись без него. Его вызывают срочно! А был он всего-навсего сменным мастером. И вот этот образ жизни – или, точнее, «видение себя в этой жизни» – меня и зацепил. Дело в том, что я всегда жил такой активной жизнью: и в школе, и в институте. А после вуза попал в науку, писал диссертацию...

В итоге дописал я её уже на заводе, куда ушёл, потому что именно здесь мне живётся живой жизнью.

А что касается того, что удерживает в компании людей: удерживает всё то, что они сделали здесь сами, что стало для них «своим», «родным». Именно оно и не будет отпускать. Чем значимее дело человек делает на предприятии, чем качественнее он его делает, тем больше ценят люди. И вот это общественное признание, общественная потребность в нём и не отпускают человека. Только это. Ведь куда-то уйти – значит начать всё сначала; живём же не в пустыне, следовательно, надо перед людьми себя заново проявить. Если вы куда-то переместитесь, то дом-то вы, может, и быстро постройте, но только общество вас так быстро не примет, оно вас проверять будет долго, и вполне может быть так, что то, что вы раньше сделали и чем гордитесь, засчитано не будет.

– Раз уж речь зашла об обществе... Если витязь на знаменитой картине выбирает, в каком направлении ему продолжать путь, то группа компаний «Элинар» успешно двигается сразу в трёх направлениях: в индустриальном, сельскохозяйственном, плюс девелопмент. Причём во всех трёх – успешно.

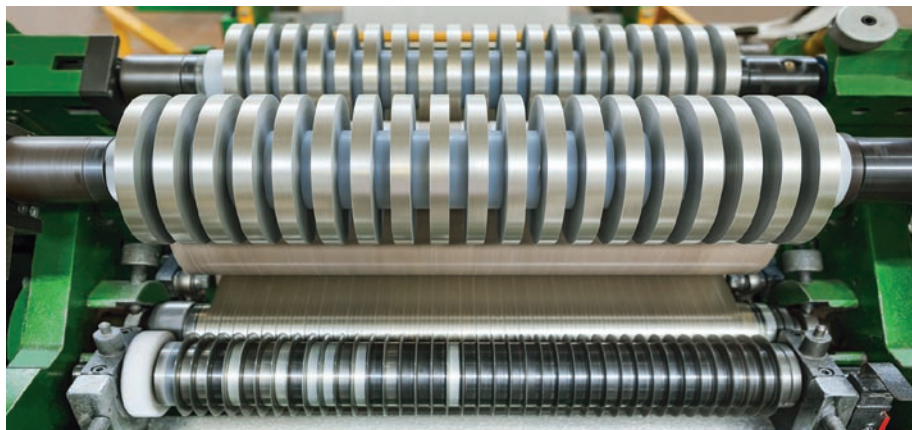
Что или кто этому способствует? Легко ли вам управлять всем этим «триединством», выполняя при этом ещё и общественную работу? Или же вам помогают другие «богатыри»?

– Конечно, помогают «богатыри». И их не двое, как на другой, не менее знаменитой картине, их – рать, и это как раз и способствует успеху. Что касается «трудно ли», то это, наверное, вопрос не ко мне. Потому что мне легко: легко жить в этой среде, среди этих людей. Легко, приятно, комфортно. Более того, я стараюсь внимательно следить за тем, чтобы и тем, кто работает рядом со мной, тоже было легко. Как только кому-то становится трудно – надо человека спасать. Если ему трудно приходиться на работу, если ему трудно делать своё дело, то надо его либо переводить на решение каких-то других, посильных задач, туда, где ему снова будет легко и приятно, либо, если тяжело ему уже просто в силу возраста, проводить с почётом, как положено, как он того заслужил.

«ГЛАВНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ – ПРОЧНОЕ МЕСТО НА РЫНКЕ»

– В разговоре одновременно в трёх направлениях двигаться трудно, поэтому пойдём по очереди. Итак, направление индустриальное: производство продукции электротехнического назначения, стекловолокна, изделий из пластмасс, упаковочных материалов. Заводы в Атепцево, в Астрахани, во Владимире; плюс предприятия в других странах на разных континентах. Как удалось организовать такую «дружбу народов»? И главный, наверное, вопрос: насколько успешно удаётся поддерживать эту дружбу в наше, мягко говоря, не очень простое время?

– Крупнейшим предприятием нашего индустриального направления является завод электроизоляционных материалов «Элинар» в селе Атепцево Наро-Фоминского городского округа. И мы горды тем, что он входит в число трёх лидирующих мировых производителей электроизоляционных материалов на основе слюды. Продукция завода уникальна и применяется в





выдающихся проектах России. Мы активно реализуем программу импортозамещения. Это позволяет нам вывести производство на новый уровень и стать предприятием, выпускающим широкий спектр электроизоляционных материалов и систем изоляции, потеснить многих зарубежных конкурентов. Осваиваем производство новейших материалов, что позволяет российским промышленникам отказаться от закупки дорогостоящих материалов за рубежом.

Таких специализированных предприятий, как наше, в советское время было более десяти, а сегодня их «два с половиной»: не выжили, не «подстроились» под общественно-экономические преобразования. Или не выдержали конкуренции: клиент не был доволен их продуктом.

А «Элинар» их партнёров, их клиентов «подбирал». То есть к нам обращались люди: «А вот это вы можете делать?» – «Давайте попробуем!». Мы расширили свой ассортимент и тем самым помогли нашим потребителям поддерживать себя. Кто-то, конечно, переходил на зарубежные поставки и этим, прямо скажем, «подрывал своё здоровье», потому что зарубежные продукты, технологии совершенно другие, а в этой сфере очень важна технологическая совместимость, всё должно быть подогнано друг к другу, как винтик к гаечке. А мы сегодня как предлагаем привычные для них продукты, так и новые разрабатываем. Мы как бы заново завоевываем этих клиентов, создаём для них и других наших клиентов новые точки нашего присутствия там, где мы могли бы быстро их обслуживать. Это могут быть и производственные, и складские площадки. Поэтому наши предприятия имеют репутацию надёжных партнёров, а наши сотрудники – репутацию надёжных друзей.

Что касается наших зарубежных предприятий, то они являются нашими дочерними компаниями, у нас одно общее дело, а ведь когда люди заняты одним делом, разговаривают о деле – они становятся единомышленниками.

ПОМОЧЬ СНАЧАЛА «ДРУЖБЕ», А ПОТОМ – ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ...

– Продолжим о «Дружбе». Сельскохозяйственное направление группы компаний, насколько мне известно, началось с шефской помощи совхозу, а затем и птицефабрике с таким названием. Сначала ей просто не дали умереть, теперь же она помогает жить со вкусом огромному количеству людей не только в Наро-Фоминском городском округе. Что представляет собой это направление? Каких высот уже удалось достичь и к какой «планке» вы присматриваетесь сегодня?

– Самое главное, чего нам удалось достичь, – это прочное место на рынке и хороший имидж. Клиент ценит нашу продукцию, её стабильно высокое качество и нашу приверженность своему клиенту.

Очень важным я считаю и то, что рабочие места на птицефабрике обрели прочность. А тогда, когда работники подшефной птицефабрики «Дружба», пришли на завод с предложением: «Возьмите нас к себе», скажу честно, заводчанам было нелегко его принять, потому что совокупное предприятие тоже оказывалось, что называется, «ниже плинтуса», настолько плохи были там дела – экономические обязательства, долги... Голосовали и, как говорится, решение приняли «с открытыми глазами».

Дело ещё и в том, что мы живём на одной земле: жена, допустим, работает на птице-

ПТИЦЕФАБРИКА «ЭЛИНАР-БРОЙЛЕР» – СОВРЕМЕННЫЙ ПТИЦЕВОДЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС, КОТОРЫЙ ИНТЕГРИРУЕТ В СЕБЕ ВСЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЦИКЛЫ ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ЗДОРОВОЙ ПТИЦЫ С ВЫСОКИМИ ВКУСОВЫМИ КАЧЕСТВАМИ: ОТ ПОЛУЧЕНИЯ СОБСТВЕННОГО ИНКУБАЦИОННОГО ЯЙЦА ДО ПЕРЕРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ОХЛАЖДЁННОЙ ПРОДУКЦИИ.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПТИЦЕВОДСТВО РОССИИ – ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ, КОТОРОЕ НЕ ТОЛЬКО ВНОСИТ ВЕСОМЫЙ ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ, НО И ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЕЁ ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ. В РАМКАХ КУРСА ПРЕЗИДЕНТА И ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭЛИНАР» РЕАЛИЗУЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО СОЗДАНИЮ ПЛЕМЕННОГО РЕПРОДУКТОРА МЯСНЫХ КРОССОВ КУР ВТОРОГО ПОРЯДКА В ОРЕХОВО-ЗУЕВСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ.

А ТАКЖЕ РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТ ПО СОЗДАНИЮ ПЛЕМЕННОГО РЕПРОДУКТОРА ПЕРВОГО ПОРЯДКА НА БАЗЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КРОССА ПТИЦЫ «СМЕНА» В НАРО-ФОМИНСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ.

ПОМИМО ПТИЧНИКОВ, БУДУТ ПОСТРОЕНЫ ОТДЕЛЬНЫЙ ИНКУБАТОР И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КОРМОЗАВОД. СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА УЖЕ СТАРТОВАЛО. ВЫПУСК ПЕРВОЙ ПРОДУКЦИИ – СУТОЧНЫХ ЦЫПЛЯТ-РОДИТЕЛЕЙ – ЗАПЛАНИРОВАН НА 3-Й КВАРТАЛ 2023 ГОДА. К 2025 ГОДУ ПРОЕКТ БУДЕТ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВ И ВЫЙДЕТ НА ПЛАНОВЫЕ МОЩНОСТИ.



Для вас важно всё или «одно тянет за собой другое»?

– Начну с того, что эта работа связана с привлечением инвесторов в Московскую область, в данном случае – в наш Наро-Фоминский городской округ. Дело в том, что часть сельскохозяйственных земель, которыми мы обладаем, не очень удобна для возделывания. Неудобны эти земли с точки зрения их обслуживания: здесь и железные дороги, и Киевское шоссе, и другие препятствия для перемещения сельхозтехники, комбайнов... И мы приняли решение сделать часть этих земель привлекательной для инвесторов, для инвестиций, для развития новых производств.

Понятно, что одним из важнейших условий для того, чтобы кто-то захотел вложить деньги, является некая комфортная и жизнеутверждающая среда.

– Вы на этих землях производственные площадки строите?

– У нас разработан комплексный план их застройки. Есть дороги, подведены газ, вода, электричество – полная инфраструктура, есть всё необходимое для того, чтобы инвестор развивал своё производство. Кроме того, мы увидели, что не все хотят строить что-то своё, кому-то достаточно получить площади в аренду – пожалуйста! Мы для них строим необходимые помещения.

– А жилые дома строите?

– Конечно, там, где люди работают, нужно, чтобы они и жили. У нас есть проекты жилой застройки, один дом мы уже построили и в июне этого года ввели в эксплуатацию, люди там живут. Сейчас намереваемся строить и следующие дома. По плану застройки там

фабрике, а муж – на заводе. Или наоборот. Это обстоятельство, кстати, оказалось в дальнейшем нашим «секретным оружием» и помогло нам вывести нашу птицефабрику в число лучших.

Сегодня наше птицеводческое направление вовлечено в серьёзную государственную программу, связанную с обеспечением продовольственной безопасности. Строим ещё одно предприятие, готовимся к тому, чтобы наладить производство собственного племенного птицеводческого материала. Отрабатываем технологию и имеем очень хорошие, обнадеживающие результаты. Мы

сегодня активно взаимодействуем с наукой, гордимся тем, что правительство выбрало нас в качестве опорного предприятия для выполнения этой ответственной государственной задачи.

ДЛЯ РАБОТЫ, ДЛЯ ЖИЗНИ, ДЛЯ ОТДЫХА

– Третье направление – девелопмент.

Расскажите, пожалуйста, о проекте «Земля для жизни», ведь он, насколько известно, предусматривает строительство и мест для проживания, и мест для работы, и мест для отдыха. Отдаёте ли вы каким-то из них предпочтение?



должен быть целый микрорайон с развитой инфраструктурой и всем необходимым.

– Герои популярного сериала говорили: «Зима близко». Хотелось, чтобы у этих слов был и положительный смысл. Что представляет собой тюбинговый парк «Елагино»?

– Это абсолютно социальный проект. Дело в том, что детишки издавна катались там с небольшой горки на лыжах, и мы решили эту традицию восстановить: приподнять эту горку, сделать её более оснащённой, внести, так сказать, необходимые элементы цивилизации – объекты питания, тёплые туалеты с горячей водой и т. д. Организовали пункты проката, нашли тренеров – людей, которые умеют обучать. Теперь и местные жители, и гости очень довольны, потому что это хорошая начальная подготовка перед тем, как выходить уже на серьёзные горные массивы.

Плюс: лучшая на сегодняшний день, самая масштабная в области тюбинговая трасса. На ней предусмотрены возможности и для тех, кто просто хочет прокатиться, и для тех, кто желает получить немножко адреналина. Но при этом мы на каждом



спуске очень заботимся о комфорте и безопасности.

Кроме того, рядом с тюбинг-парком с этого года мы реализуем проект по созданию на берегах живописного пруда всесезонного парка-отеля «Горчухино» с домиками

для проживания, саунами и территорией для спокойного отдыха. Первая очередь строительства уже завершена, и наши гости с удовольствием там отдыхают: всё лето было много отдыхающих. Сейчас идёт строительство административного здания. Скоро приступим и ко второй очереди строительства: это ещё 20 домов с банями, а также спа-зона с бассейном открыто-закрытого типа. Удивительно, но уже сегодня в ожидании зимнего сезона завсегда таи тюбинг-парка «Елагино» наперегонки бронируют места в этих домиках.

«МЫ СЧИТАЕМ СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННЫМИ ЗА КОМФОРТ ПРОЖИВАНИЯ В ПОСЁЛКЕ»

– В советское время было такое понятие, как градообразующее предприятие. Можно ли (и если можно, то в какой степени) назвать «Элинар» холдингом, «образующим» Наро-Фоминский городской округ?

– Нет, нельзя – и слава богу... Это я вполне искренне. По многим причинам. Дело в том, что градообразующие предприятия в советское время были ещё и градосодержащими. Они были в ответе за всё: и за детский сад, и за школу, и за врачей, и за почтальонов... Вся инфраструктура – забота директора градообразующего предприятия.



В 2016 ГОДУ БЫЛ ОТКРЫТ ТЮБИНГ-ПАРК «ЕЛАГИНО», КОТОРЫЙ УВЕРЕННО ЛИДИРУЕТ В НАРО-ФОМИНСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ПОСЕЩАЕМОСТИ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ В ХОЛОДНОЕ ВРЕМЯ ГОДА. В ПАРКЕ ОБОРУДОВАНЫ ДЕВЯТЬ ТРАСС ДЛЯ ТЮБИНГОВ С ПОДЪЁМНИКАМИ, ГОРНОЛЫЖНЫЙ СКЛОН С БУГЕЛЬНЫМ ПОДЪЁМНИКОМ, УЧЕБНЫЙ ГОРНОЛЫЖНЫЙ СКЛОН С ЛЕНТОЧНЫМ ПОДЪЁМНИКОМ, РАБОТАЕТ ГОРНОЛЫЖНАЯ СЕКЦИЯ. ОТДЕЛЬНО ОБОРУДОВАНЫ И ОСВЕЩЕНЫ ТРАССЫ ДЛЯ БЕГОВЫХ ЛЫЖ. ДОСТУПНА АРЕНДА ГОРНОЛЫЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ТЁПЛЫХ БЕСЕДОК, РАБОТАЮТ КАФЕ И ШАШЛЫЧНАЯ, ГОСТИ ПАРКА МОГУТ ПРОЖИВАТЬ В ПАРК-ОТЕЛЕ «ГОРЧУХИНО» НЕПОДАЛЁКУ.





Только не подумайте, что мы дистанцируемся от городских или окружных нужд. никоим образом. Мы считаем себя ответственными за комфорт проживания в сёлах и деревнях, которые находятся в сфере нашего внимания. Но уже не в той степени, в какой это было раньше, когда существовала фактически подмена функций власти. Было время, тяжёлое время, начало 90-х гг., когда тогдашний глава Наро-Фоминского района говорил мне, что поступления от нашей компании «Элинар» составляли более 30% районного бюджета. Сегодня уже не так. Не потому, что мы стали работать хуже, просто появилось много новых предприятий, да и вообще предпринимательство заметно развилось.

– Перефразируя классика, скажу: «Градообразующим можешь ты не быть, но социально ответственным быть обязан!» Есть вопросы, которые важны для муниципалитета в целом, а граждан, в силу своей глобальности, они могут и не волновать. Граждан больше интересуют не новые промплощадки, особенно если у них уже есть хорошая высокооплачиваемая работа, а чтобы зимой в их домах было тепло, чтобы вода, которая течёт из крана, не была ржавой. Ваше предприятие снабжает жителей Атепцево и теплом, и водой... Вы построили станцию обезжелезивания...

– Да, станцию обезжелезивания мы одними из первых в нашем городском округе построили. На свои деньги – не на муниципальные, областные или федеральные. Потому что село питается от наших скважин, наших источников, и мы за это в ответе. Это правда, но понимаете, в чём дело: социальная ответственность коммерческого предприятия – это на самом деле социальная ответственность его сотрудников. Такие предприятия, учреждения, как аптека или больница, – они социально ответственные уже по своему профилю, они и созданы для этого. А коммерческое предприятие, которое предна-

значено для выпуска продукции, становится социально ответственным благодаря людям, которые и работают, и живут рядом. Именно они сохраняют комфортную среду для существования предприятия. А предприятие, в свою очередь, должно заботиться о том, чтобы была комфортная среда для жизни этих людей.

Поэтому работа с социальной сферой, окружающей предприятие, очень важна для устойчивости бизнеса.

– Вопросы экологии тоже входят в вашу социальную политику?

– Безусловно. Мы всегда уделяем экологии очень большое внимание. Там, где это возможно, стараемся создавать безотходное производство. Там, где без отходов не обойтись, у нас разработана целая внутренняя программа, есть отдельное подразделение, специальные люди, которые занимаются тем, что «из отходов делают доходы», то есть мы эти отходы либо сами перерабатываем, либо продаём в виде вторсырья или в виде какого-то полезного продукта. Мы серьёзнейшим образом – в

разы – уменьшили объёмы вывоза наших отходов на полигоны. В эту программу вовлечены все «элинарувцы». И на производствах, и в офисах уже давно внедрены принципы раздельного сбора различных отходов для их дальнейшей переработки.

Кроме того, мы боремся ещё и с теми, я бы прямо сказал, преступниками, которые сваливают мусор на обочинах, в лесах и на полях. У нас родилось и активно работает общественное движение «Живая Земля»: мы «поставили под ружьё» своих сотрудников-добровольцев, подключили население, которое нам очень активно помогает. Мы следим за нашей территорией, по ночам дежурируем, чтобы никто на нашей земле не разгрузил самосвал с какой-то дрянью. А если такие случаи происходят, то незамедлительно фиксируем и сразу передаём нарушителей нашей полиции, с которой мы постоянно на связи.

Есть у нас и ещё одна экологическая программа – «Живая река». Каждую весну и лето в течение уже нескольких лет мы проводим очистку берегов и поверхности реки Нары и её притоков. Столько из нашей Нары уже мусора вытащили!.. Нас поддерживали предпринимательское сообщество городского округа, администрация, общественники. Чистим реку от Никольского храма в Наро-Фоминске и на двадцать километров ниже по течению – до древнейшего почти на всю Россию Никольского храма в селе Каменское. Чего мы только там ни находили, не говоря уже про завалы деревьев... Всё было в этой реке: и мины, и бомбы находили... И просто следы человеческого беспредела: например, из-под мостика в Наро-Фоминске мы вынули десятки тележек, на которых продукты в супермаркетах возят. То есть человек из магазина до дома довёз, а дальше тележку куда? В речку...

Сегодня Нара у нас, можно сказать, стала судоходной: по ней уже несколь-





ко лет ходят караваны байдарочников, отдыхают люди.

– Игорь Евгеньевич, вы являетесь ещё и председателем Общественной палаты Наро-Фоминского городского округа. Какие вопросы, обсуждаемые этим органом, вы считаете самыми важными? С какими вопросами к вам чаще всего обращаются граждане?

– И с предложениями обращаются, но чаще со своими проблемами, с недовольством, с болями... Часто по тем вопросам, которые связаны с принятыми властью решениями, если они некачественно исполняются.

Надо понимать, что изначальная суть Общественной палаты заключается в том, чтобы следить за качеством исполнения решений, принятых властью – исполнительными органами, депутатами. Ведь решения эти, как правило, благие, а вот их исполнение... Общественная палата состоит из людей неравнодушных. Эти люди работают абсолютно на общественных началах, на свои деньги: куда-то надо поехать – они едут. Кто им за это заплатил? Сколько личного времени ушло? Когда домой вернулись?.. Вот это и называется быть неравнодушным, это и есть общественная работа.

Общественная палата не генерирует решения, не вырабатывает их и не принимает, но в процессе мониторинга часто возникают идеи, которые ложатся в основу новых решений совета или администрации. Работает так называемая обратная связь.

Поэтому набор задач, которые стоят перед общественниками, конечно же, нуждается в очень хорошем взаимодействии с властью, во внимании власти, в обратной связи.

До недавних пор я возглавлял Торгово-промышленную палату Московской области, много ездил по другим округам Подмоскovie, и я абсолютно искренне хочу сказать: везде неплохо, но такого уровня взаимопонимания и взаимной поддержки населения и власти, как у нас в Наро-Фоминском городском округе – постучу по дереву, – я мало где встречал. Мы живём в месте, одном из лучших в этом плане!

– Очевидно, что для вас общественная работа, скажем так, не новость...

– Я люблю общественную работу. И... людей люблю.

Беседовал
Алексей Сокольский

В РАМКАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЭЛИНАР» ПРОХОДИТ РЕАЛИЗАЦИЯ МАСШТАБНОГО ПРОЕКТА ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ТЕРРИТОРИИ «ЗЕМЛЯ ДЛЯ ЖИЗНИ», ЦЕЛЮ КТОРОГО ЯВЛЯЕТСЯ СОКРАЩЕНИЕ МАЯТНИКОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПОСКОЛЬКУ ЛЮДЯМ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ЖИТЬ, РАБОТАТЬ И ОТДЫХАТЬ НА ОДНОЙ САМОДОСТАТОЧНОЙ ТЕРРИТОРИИ.

В СОСТАВ ПРОЕКТА «ЗЕМЛЯ ДЛЯ ЖИЗНИ» ВХОДЯТ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ОКРУГ «КОТОВО» ПЛОЩАДЬЮ БОЛЕЕ 500 ГА, 000 «РИТЕЙЛ-ПАРК «КОТОВО», ПАРК АКТИВНОГО ОТДЫХА «ЧУДЕСА СВЕТА» С СОВРЕМЕННОЙ ЗОНОЙ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ЗОНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ.



ЭЛЬНАРА АВАКЯН: «Ярмарки – не просто экономический феномен»

«Чудеса встречаются только в детстве» – гласит известная фраза. Однако мы не можем полностью согласиться с таким суждением. «Детство» и «чудо» – разве не синонимы?

На самом деле взрослые люди также продолжают верить в чудеса, нужен лишь повод. И он есть: посещение ярмарки, где гармонично сочетаются народные забавы, смех детей и продукция ремесленников и фермеров. Зимним днём вы можете вооружиться кружечкой горячего чая, насладиться красочным представлением и попробовать на вкус кусочек сыра, деликатеса или авторского блюда.

Прекрасная площадка для минут радости, не правда ли? Кто же организует ярмарки? И насколько оптимистичны организаторы, верят ли они в чудеса или сталкиваются с проблемами? На этот и многие другие вопросы отвечает эксперт Эльнара Авакян, директор фирмы «Регион».



ЭЛЬНАРА МАНЛЕСОВНА АВАКЯН БОЛЕЕ 15 ЛЕТ ЯВЛЯЕТСЯ ОРГАНИЗАТОРОМ ЯРМАРОК В ПОДМОСКОВЬЕ И СОСЕДНИХ РЕГИОНАХ РФ. ЕЁ ВЫСКАЗЫВАНИЯ ПРО ЯРМАРКИ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД СЧИТАЮТСЯ АФОРИЗМАМИ, ПОЭТОМУ ПОВТОРИМ ИХ ЕЩЁ РАЗ.

«НЕФТЬ – ЭТО ИНДИКАТОР ОПТИМИЗМА ИНВЕСТИТОРОВ. ЧЕМ БОЛЕЕ РАДОСТНЫМ ИМ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ БУДУЩЕЕ, ТЕМ ОНА ДОРОЖЕ. НУ А ЕСЛИ ИНВЕСТИТОРЫ ОЩУЩАЮТ КРИЗИС И СТАГНАЦИЮ – НЕФТЬ ПАДАЕТ В ЦЕНЕ. ЕЩЁ ОДИН ИНДИКАТОР ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ – ЯРМАРКИ.

ЯРМАРКИ – НЕ ПРОСТО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН, А УДИВИТЕЛЬНОЕ ПЕРЕСЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ, РЕЛИГИОЗНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАКТИК. ЭТО МЕСТО ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ И ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ, ЕСЛИ ГОВОРИТЬ ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ – ПУБЛИЧНОЕ УЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО ГОРОДА, ДЕРЕВНИ, ПОСЁЛКА. ОТНЮДЬ НЕ СЛУЧАЙНО ЗАКРЫТИЕ ТОРГОВЫХ ЛАВОК НЕСКОЛЬКО ВЕКОВ НАЗАД СЧИТАЛОСЬ СОБЫТИЕМ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ.

ТАКЖЕ ЯРМАРКИ ОБЕСПЕЧИВАЛИ УСТОЙЧИВУЮ СВЯЗЬ МЕЖДУ ГОРОДОМ И ДЕРЕВНЕЙ, ЕЩЁ – МЕЖДУ ОТДЕЛЬНЫМИ ГОРОДАМИ. ОНИ «СШИВАЛИ» ПРОСТРАНСТВО, А ТАКЖЕ ЯВЛЯЛИСЬ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ЛАНДШАФТА».

ЭЛЬНАРА АВАКЯН

– Эльнара, здравствуйте! Мы с вами уже ранее говорили о ярмарках, их экономическом и общественном значении. Скажите, как изменились ярмарки сегодня, с чем это связано?

– Сегодня мы являемся свидетелями нового этапа в экономическом преобразовании России, а также всего мира. Сфера ярмарочной деятельности превратилась в сегмент региональной экономики. Загруженность муниципальных площадок для проведения ярмарок в 2021 году в Московской области составила 80-90%.

По оценочным суждениям, мы можем сделать вывод о сильной фрагментации рынка. Большинство ярмарок небольшие, притом универсальные по своей структуре. Московская область является лидером по проведению ярмарок. В среднем за месяц в Подмоскovie проходит 70 ярмарочных мероприятий, которые реализуют 20-30 операторов.

К сожалению, между операторами идёт неравная конкурентная борьба за проведение мероприятий. Вместе с тем, реальное количество реализуемых проектов существенно сократилось по итогам 2022 года.



– Как вы считаете, что могло бы изменить сложившуюся ситуацию? Какие шаги и кому необходимо совершить для разрешения проблем?

– Я могу говорить только от собственного имени, имени организатора: микробизнес, к сожалению, сталкивается со сложностями, которые можно решить исключительно в ходе открытого диалога и взаимопонимания с представителями государственной власти.

Необходимо исправить или внести уточнения в нормы законодательства или нормативно-правовые акты по направлениям организации ярмарочной деятельности в субъектах РФ. Определить права и обязанности сторон, дать разъяснения, которые позволят микропредпринимателям избежать больших штрафов.

Беседовала Виктория Лукьянова





РЕГИОНАЛЬНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «ВОЛИН-ЭКСПО»: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ И БИЗНЕСА ЗАПАДНОГО ПОДМОСКОВЬЯ



Федеральные выставочные площадки, к сожалению, становятся всё менее и менее доступными для малого и среднего бизнеса из-за высокой стоимости аренды. Большинство предпринимателей сегодня предпочитают организовываться в небольшие сообщества по отраслевому или идеологическому принципу в своём регионе или муниципалитете. На базе таких объединений проводятся различные мероприятия: тематические мастер-классы, круглые столы, семинары, которые пользуются большой популярностью.

В 2019 году первый Форум женского предпринимательства Одинцовского городского округа (ранее Сообщество предпринимателей состояло только из бизнес-леди, с 2021 года гендерного деления нет. – Прим. ред.) состоялся в Одинцово, в холле бизнес-центра West East. Несмотря на то, что в мероприятии приняло участие порядка 90 человек – казалось бы, немного, – формат предполагал разнообразное участие: выступления интересных спикеров, розыгрыши призов, кофе-зона, выставка товаров и услуг предпринимателей региона... Приходилось бегать по нескольким этажам: места не хватало, чтобы всё задуманное провести в едином пространстве.

В 2021 году Форум Сообщества предпринимателей Одинцовского городского округа собрал уже более 250 участников. Мероприятие проходило в конференц-зале гостиницы «Park Inn – Одинцово».

Именно таким образом возникло желание построить собственную площадку для мероприятий и встреч предпринимателей, где можно проводить встречи различного формата, от 10 до 1000 человек.

Такая площадка была построена и сдана в эксплуатацию в 2022 году на базе технического центра по ремонту легковых автомобилей «ВОЛИН», поэтому получила созвучное название «ВОЛИН-ЭКСПО».

Также на территории технического центра «ВОЛИН» оборудован полноценный технопарк для предпринимателей. На его территории трудятся 20 самостоятельных предпринимателей, которые осуществляют разные виды экономической деятельности: производство корпусной мебели, обслуживание сельхозтехники, продажа автозапчастей для грузового транспорта, хлебопекарня и кафе, школа танцев и спортивный клуб единоборств, салон красоты, учебный центр для автомехаников, продажа отопительного оборудования и межкомнатных дверей, доставка грузов.

Основная цель технопарка – поддержка предпринимателей Одинцовского



городского округа и формирование службы «одного окна» для клиентов технического центра «ВОЛИН». Пока ремонтируют или обслуживают твой автомобиль, есть возможность провести свободное время с пользой.



2020-2022 годы для предпринимателей были весьма непростыми, но за многие годы малый и средний бизнес научился адаптироваться к новым реалиям жизни. Некоторые бизнесмены изменили сферу деятельности, открыли новые направления, на место иностранных компаний пришли и приходят российские производители.

Сообщество предпринимателей Одинцовского городского округа также стремительно развивается. Наша цель – приобретение и потребление товаров и услуг членов Сообщества, популяризация и развитие предпринимательства, объединение в активную площадку для обмена

лучшими практиками, защита профессиональных интересов предпринимателей в Одинцовском городском округе.

Сейчас в Сообществе состоит свыше 100 активных предпринимателей региона, представляющих около 30 направлений бизнеса, организовано и проведено более 200 мероприятий за 3,5 года.

Благодаря открытию новой выставочной площадки «ВОЛИН-ЭКСПО» в Сообществе предпринимателей Одинцовского округа было выделено несколько приоритетных направлений работы с предпринимателями: финансы, юриспруденция, IT, дошкольное и профессиональное образование, здоровье, культура, искусство и патриотизм.

С октября 2022 года на площадке выставочного комплекса было успешно проведено два крупных областных мероприятия «Праздник рабочих профессий работников автотранспорта» и «Форум предпринимателей Московской области». Каждое из них собрало по 600+ участников. Высоко оценили уровень сервиса на мероприятиях представители торгово-промышленных палат Московской области и общественной организации «ОПОРА МО», руководители образовательных уч-



реждений среднего профессионального и высшего образования, студенты, учащиеся школ, предприниматели из более чем 40 городов Подмосковья.

На 2023 год намечены большие планы. Мы готовы к сотрудничеству и партнёрству, особенно в том, что касается проектов, которые имеют стратегическое значение для российской экономики.

Мы организуем не просто выставки, а культурно-массовые мероприятия с деловой программой и тематическими экспозициями. Для нас важно, чтобы каждый вложенный рубль предпринимателя окупился, была найдена именно его целевая аудитория, были установлены контакты, построена перспектива профессионального и личного развития.

Мы очень нуждаемся в поддержке государственной и муниципальной власти, а именно в информационной кампании продвижения предпринимательства, поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы. Главная задача выставочной площадки – продвигать и популяризовать цивилизованных, конкурентоспособных российских предпринимателей своего региона.



При поддержке:



07-10 НОЯБРЯ 2023

МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Место проведения:



Генеральный
информационный партнер:



**29-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ
ВЫСТАВКА**



Оборудование и технологии
для металлургии
и металлообработки
МеталлургМаш'2023



Металлопродукция
и металлоконструкции
для строительной отрасли
МеталлСтройФорум'2023



Транспортные
и логистические услуги
для предприятий ГМК
МеталлТрансЛогистик'2023

МЕТАЛЛ ЭКСПО 2023



Организатор:



Оргкомитет выставки: тел./факс +7 (495) 734-99-66

www.metal-expo.ru