

БИЗНЕС ДИАЛОГ

business dialog media

МЕДИА

№ 7 декабрь 2023



ТЕМА НОМЕРА:

БИЗНЕС ПОДМОСКОВЬЯ:

ИТОГИ ГОДА

Артём Петрухин,
Холдинг «Строительный Альянс»:

“ФОРМАТ LIGHT INDUSTRIAL:
НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ РЫНКА
ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ!”



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

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИЯ»: 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: Дарья Бакарина, Анна Добрынина, Александра Убоженко

Дирекция развития и PR: Наталья Фастова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов, Елена Кислицына

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

Материалы, отмеченные знаком 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 22.12.2023 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

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

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе, в Торгово-промышленной палате РФ, в Доме правительства Московской области, в загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИЯ» 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.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская –

руководитель отдела маркетинга и экспорта
компаний «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ

И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын,
ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»



СОДЕРЖАНИЕ

4	НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ ПОДМОСКОВЬЯ
6	ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ СООБЩАЕТ
8	АРТЁМ ПЕТРУХИН, ХОЛДИНГ «СТРОИТЕЛЬНЫЙ АЛЬЯНС»: «ФОРМАТ LIGHT INDUSTRIAL – НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ!»
14	«АСФАЛЬТ-КАЧЕСТВО» – ПРИЗНАННЫЙ ЛИДЕР В ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ
18	ОЛЕГ КАРЦОВ: «ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В СООБЩЕСТВО. БУДУЩЕЕ – ЗА ЭТОЙ МОДЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»
22	ВАСИЛИЙ ВАЮКИН, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР TAX & LEGAL MANAGEMENT: «САМОЗАНЯТЫЕ – УСТОЯВШИЙСЯ ТЕРМИН ИЛИ УЖЕ НЕЧТО БОЛЬШЕЕ? ТОНКАЯ ГРАНЬ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ»
26	ГК «ССТ»: ТЁПЛЫЕ ПОЛЫ – В КАЖДЫЙ ДОМ!
30	ВИКТОР ЖУКОВ, «ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»: «МЫ НЕ ЭКОНОМИМ НА КАЧЕСТВЕ»
34	ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ХИМИКОВ ВИКТОР ИВАНОВ: «НА ГОСУДАРСТВО НАДЕЙСЯ, А САМ НЕ ПЛОШАЙ!»
38	«СКАНДИ ЛАЙН»: «ЕСЛИ ВЫ ПРАВИЛЬНО ПОДОБРАЛИ НАШИ СРЕДСТВА, ТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРИОБРЕТЁТЕ ИХ СНОВА!»
42	«ЕВРО КЕМИКАЛС»: СИЛИКОНЫ – БУДУЩЕЕ, СОЗДАННОЕ СЕГОДНЯ
46	«СОРОЧАНЫ»: «БЫТЬ ЛУЧШИМИ ДЛЯ НАШИХ ГОСТЕЙ КРУГЛЫЙ ГОД»



STAHLBERG

Проектируем, производим и строим
здания из металлоконструкций

Завод металлоконструкций Штальберг:
генеральное проектирование и подряд

8-800-350-50-75
www.stahl-berg.ru

Подмосковье в топ-5 Национального рейтинга научно-технического развития

Подмосковье вошло в первую пятёрку ежегодного Национального рейтинга научно-технического развития субъектов Российской Федерации. При этом среда для работы исследователей, созданная в Московской области, а также работа органов власти в регионе были признаны лучшими. Об этом сообщает зампред правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Ежегодно рейтинг проводится Министерством науки и высшего образования Российской Федерации. В рамках рейтинга анализируется множество критериев сразу по нескольким блокам: работа органов власти, среда для ведения наукоемкого бизнеса в регионе, а также среда для работы исследователей в субъектах. Каждый из показателей оценивался по 100-балльной шкале.

«В третьем блоке рейтинга, где оценивалась среда, созданная в регионе для работы исследователей, Подмосковье стало первым, опередив остальные регионы. В блоке «Органы власти» Московская область разделила два первых места с Нижегородской областью, набрав одинаковое количество баллов», – отметила зампред.

Результат Подмосковья в рейтинге по итогам 2022 года оказался выше, чем годом ранее: регион «шагнул» с девятого на четвертое место. На это повлияло наличие в Подмосковье специальных фондов, агентств, корпораций и других организаций, поддерживающих научную и научно-техническую деятельность, высокий показатель по сумме финансирования региональным фондом поддержки научной и научно-технической деятельности проектов на одного исследователя.



Также в числе факторов, которые эксперты учли при присуждении Подмосковью более высокой позиции в рейтинге: соотношение экспорта и импорта технологий и услуг технологического характера, удельный вес средств организаций предпринимательского сектора в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки, а также стоимость машин и оборудования в расчете на одного исследователя.

Источник: <https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/18-12-2023-09-56-00-podmoskove-v-top-5-natsionalnogo-reytinga-nauchno>



В Московской области открыта и сертифицирована «Фабрика офисных процессов»

«Фабрика офисных процессов» – это учебно-практическая площадка, на которой участники в реальном процессе получают опыт применения инструментов бережливого производства. Проект создан в рамках национального проекта «Производительность труда». Об этом сообщила заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

«Участие сотрудников предприятий в «Фабрике офисных процессов» позволит команде понять, как улучшения могут повлиять на операционные и экономические показатели организации в целом. Обучение улучшит навыки анализа потребностей клиентов, а также поможет выстроить эффективную систему управления, оптимизировать рабочие процессы, правильно организовать рабочие места и офисное пространство. Отмечу, что обучение не толь-

ко нацелено на совершенствование знаний о методах и инструментах бережливости, но также помогает замотивировать сотрудников на дальнейшее совершенствование рабочих процессов», – прокомментировала Екатерина Зиновьева.

Принять участие в фабрике могут сотрудники предприятий-участников нацпроекта, ответственные за внедрение принципов и инструментов бережливого производства. За один день участники проживают три игровых раунда, в рамках которых должны подготовить определенное количество договоров поставки материалов и достичь заранее обозначенных операционных и финансовых показателей.

В качестве наставников выступают специалисты Регионального центра компетенций Московской области, которые поделятся опытом внедрения решений, направленных на повышение эффективности рабочих процессов.

Первый поток обучения стартует уже в начале следующего года. Подробнее о том, как стать участником фабрики, можно узнать в Региональном центре компетенций Московской области.

Чтобы присоединиться к национальному проекту, подайте заявку через портал: производительность.рф. Проект также предлагает участникам льготное кредитование и дополнительное обучение по программе подготовки управленческих кадров «Лидеры производительности».

Источник: <https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/18-12-2023-13-39-34-v-moskovskoy-oblasti-otkryta-i-sertifitsirovana-fa>

Инвестиции резидентов промышленных парков Подмосковья составили почти 550 млрд рублей

Суммарный объём инвестиций резидентов подмосковных промышленных парков достиг 549 млрд рублей, как рассказала заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

«На сегодняшний день в 69 промышленных парках Подмосковья успешно работает более 1,5 тыс. компаний. Они занимаются производством, логистикой, торговлей, активно развиваются и инвестируют в своё развитие. Общий объём фактически осуществлённых ими инвестиций уже составил 549 млрд рублей», – отметила зампред.

Число резидентов продолжает расти: уже более половины промышленных парков Московской области заполнено на 100%.

Для компаний, рассматривающих возможность локализации на площадках промышленных парков Подмосковья, был

запущен сервис «Начни бизнес в промышленном парке».



Найти площадку и обратиться за услугой можно на инвестиционной карте Московской области. Инвесткарта создана в Подмосковье в рамках внедрения регионального инвестиционного стандарта.

Источник: <https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/07-12-2023-16-05-21-investitsii-rezidentov-industrialnykh-parkov-podmo>

В Подмосковье прошло первое очное заседание регионального Клуба экспортёров



В Московской области прошло заседание подмосковного Клуба экспортёров, в ходе которого подвели итоги экспортной работы. В рамках мероприятия также наградили победителей конкурса «Экспортёр года Московской области» по результатам деятельности за 2022 год. Об этом сообщает пресс-служба Министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области.

В число лучших экспортёров Подмосковья вошли 35 компаний, поставляющих за рубеж продукты питания, продукцию химической отрасли, товары народного потребления, оборудование и многое другое.

«Экспорт – это знак качества для каждого производителя, показатель успеха и востребованности его продукции. Это доказательство того, что его товар не только в состоянии «занять» свою долю рынка у нас в России, но и имеет потенциал в других странах. Компании, которые мы награждаем сегодня, уже утвердились в позициях сильных и уверенных экспортёров, но не останавливаются на достигнутом. Наша же задача – всегда быть рядом и помогать им решать любой вопрос или трудность», – отметила зампред правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Мо-

сковской области Екатерина Зиновьева, наградившая победителей.

Сегодня в Московской области работают 6,1 тыс. экспортёров, причём почти 5,6 тыс. из них представляют сегмент МСП. Таким образом, доля экспортёров среди субъектов МСП в Подмосковье составляет порядка 1,2%.

«Этот показатель у нас чуть выше, чем в других регионах. В среднем по России доля МСП-экспортёров составляет порядка 1%. Между тем нам есть над чем работать, увеличивая как объёмы экспортируемой продукции, так и число компаний, присутствующих на зарубежных рынках. Для этого мы продолжаем развивать систему мер поддержки для экспортёров. Так, в этом году мы запустили сразу два новых сервиса. Первый – «Пять шагов для экспорта» – поможет максимально комфортно и оперативно выйти на экспорт даже «новичкам». Ещё один сервис – «Контейнер для МСП» – решит логистические задачи: с его помощью компания сможет поставить свою продукцию в сборный экспортный контейнер», – отметила зампред.

Ознакомиться подробнее и подать заявку на получение мер поддержки для бизнеса Подмосковья можно на Инвестпортале Московской области.

Источник: <https://mii.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/06-12-2023-17-08-29-v-podmoskove-proshlo-pervoe-ochnoe-zasedanie-regio>

Форум «Туризм-2024. Векторы развития туризма как драйвера экономики Подмосковья»

Общественная палата Московской области совместно с Союзом «Торгово-промышленная палата Московской области» провела форум «Туризм-2024. Векторы развития туризма как драйвера экономики Подмосковья».



С приветственным словом к участникам форума, а также с подведением итогов мероприятия выступил Игорь Куимов – председатель совета Торгово-промышленной палаты Московской области, генеральный директор группы компаний «Элинар»: «На форуме шла плодотворная дискуссия на тему агропромышленного, промышленного, водного и событийного туризма. Это востребованные темы, а спикеры мероприятия обсуждали, как говорить, наиболее актуальное: как развивать туризм и наполнять его рациональные программы, как продвигать развитие гостеприимства, – отметил Игорь Куимов. – Наша задача – делать Подмосковье более благоустроенным для разных категорий наших граждан, а также для гостей, ведь Московская область пользуется популярностью – особенно летом, когда поток туризма увеличивается. Туристическая деятельность находится в сфере внимания губернатора Андрея Воробьёва, и поэтому то, что мы услышали и обсудили на форуме, мы планируем передать губернатору и в профильные ведомства области для изучения и дальнейшей проработки», – сказал Игорь Куимов.

На форуме выступил президент Торгово-промышленной палаты Московской области Денис Французов: «У нас сегодня большая дискуссия на тему развития

туризма с точки зрения развития инфраструктуры. Туристическая отрасль, особенно в нашем регионе, является капиталоемкой, очень важной для экономики Подмосковья, – подчеркнул Денис Французов. – То количество туристов, которые к нам приезжают, и количество предпринимателей, которые задействованы в туризме, – это неотъемлемая часть экономики. Важно понимать, что к туризму относится большой спектр предпринимательской деятельности, и все представители этих

направлений сегодня на форуме. Туризм – драйвер развития многих отраслей: стройки, транспорта, бытового обслуживания. Именно это развитие мы сегодня и обсуждаем», – сказал Денис Французов.

В рамках форума состоялось подписание соглашения Союза «Торгово-промышленная палата Московской области» с Российским государственным университетом туризма и сервиса, а также с Академией водного транспорта Российского университета транспорта.

Форум состоял из двух тематических секций:

1. Развитие водного туризма в Московской области: проблемы доступности и пути решения. Модератором секции выступила Анна Исаева – председатель Общественного совета при Росморречфлоте, директор по судоходной политике Общероссийского отраслевого объединения «Российская палата судоходства».

2. Событийный туризм как двигатель новых направлений развития для предпринимателей и территорий Подмосковья. Модератором секции выступила Елена Королёва – руководитель Комитета по предпринимательству в сфере туризма Торгово-промышленной палаты Московской области, член Комитета ТПП РФ по предпринимательству в сфере туризма, региональный представитель Общенационального союза индустрии гостеприимства в Московской области.

Спикерами форума выступили эксперты сферы туризма, представители бизнес-сообщества, предприниматели.

Источник: <https://mosobl.tpprf.ru/ru/news/522580/>



Делегация предпринимателей Ленинградской области посетила ТПП Московской области

В рамках деловой миссии делегация предпринимателей Ленинградской области посетила Торгово-промышленную палату Московской области.

В первый день в рамках программы предприниматели посетили технопарк «Нахабино». Это уникальное место предоставляет малым инкубируемым фирмам производственные площади и офисы, оборудует помещения в соответствии с их специализацией, оказывает содействие в поиске источников финансирования, организует деловые встречи и семинары, содействует в учреждении и регистрации малых фирм, представляет их интересы на всех уровнях, осуществляет защиту их интеллектуальной собственности.

26 октября состоялась контактно-деловая биржа в формате B2B, велись переговоры между представителями бизнеса двух регионов. Целью встречи стали укрепление деловых связей и поиск новых возможностей для развития сотрудничества. В ходе переговоров обсуждались вопросы создания благоприятных условий для бизнеса, инвестиций, развития инфраструктуры и поддержки малого и среднего предпринимательства. Делегация Ленинградской области выразила заинтересованность в развитии туризма и привлечении инвестиций в регион. На встрече обсуждали вопросы подбора персонала, оценки эффективности работы сотрудников, а также разработки программ обучения и развития персо-

нала. Представители компаний делились своим опытом работы в данной области и предлагали свои услуги по подбору персонала. Предприниматели Московской области, в свою очередь, предложили помощь в продвижении товаров и услуг на рынке, создании эффективных рекламных кампаний, страховании, визовом сопровождении, юридическую помощь в получении гражданства или вида на жительство в других странах.

Представители делегации Ленинградской области отметили высокий уровень профессионализма и компетентности подмосковных коллег, а также выразили благодарность за оказанное содействие в посещении предприятия потенциальных партнёров, в изучении рынка и обмене опытом.

Заместитель директора Департамента по развитию торгово-промышленных палат Московской области Оксана Афонина отметила, что подмосковный бизнес всегда готов делиться опытом, и ТПП МО может выступать эффективной площадкой для развития партнёрских отношений предпринимателей со всех уголков России.

Источник: <https://mosobl.tpprf.ru/ru/news/518154/>

19 октября открылся главный экспортный форум страны «Сделано в России»

19 октября открылся главный экспортный форум страны «Сделано в России». Центральная тема мероприятия в этом году – новая архитектура внешнеэкономической деятельности. 78 российских компаний из 46 регионов, в том числе из Московской области, представили лучшие экспортные продукты: готовые покорять международные рынки и уже завоевавшие их. Ещё 108 размещены в мультязычном электронном каталоге.

Делегация ТПП МО в составе более 150 человек и во главе с президентом Торгово-промышленной палаты Московской области Денисом Французовым посетила сессию «Циркулярная экономика. Бизнес-сообщества как драйвер зелёного экспорта».

Участники сессии, которая состоялась при поддержке Торгово-промышленной палаты России, обсудили вопросы сокращения отходов, развития отрасли их переработки, реорганизации производства, введения особого законодательства, развития инноваций.

Президент ТПП РФ Сергей Катирин отметил, что экологическая повестка выходит на первый план работы бизнеса в разных областях. Речь идёт не только о бережном отношении к ресурсам, но и об особенностях международного сотрудничества, ответах на новые вызовы в сфере защиты окружающей среды. Предпринимателям важно своевременно переоснащаться: актуализировать технологии, находить подрядчиков с более экологичными видами производства, учиться смотреть на отходы как на ресурсы.



В рамках форума прошло награждение победителей всероссийского конкурса «Экспортёр года». На церемонии отметили компании, которые смогли нарастить объёмы экспорта, вышли на новые рынки и модернизировали производства.

На мероприятии собрались представители крупного, среднего и малого бизнеса со всей России, власти, профильных ассо-

циаций и объединений, банков, деловых СМИ, признанных экспертов и зарубежных делегаций. Первый день форума обозначил важные заявления, наметил новые векторы и принял более 5000 посетителей, в том числе свыше 1000 иностранцев из 97 разных стран.

Источник: <https://mosobl.tpprf.ru/ru/news/517298/>



ФОРМАТ LIGHT INDUSTRIAL – НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ!

На протяжении вот уже нескольких лет Холдинг «Строительный Альянс» продвигает на отечественном рынке коммерческой недвижимости совершенно новую модель размещения промышленных предприятий, не просто создавая типовые производственные и складские здания, а объединяя их общей современной инфраструктурой. Сильными сторонами формата Light Industrial являются наличие управляющей компании, помощь в получении кредитных средств, цифровизация, стильный дизайн зданий и помещений, благоустроенная зелёная территория и транспортная доступность объектов. Подробнее о преимуществах и возможностях подмосковных индустриальных парков – цифровых промышленных коворкингов Industrial City нам рассказал соучредитель холдинга Артём Петрухин.

– Артём Игоревич, Холдинг «Строительный Альянс» является первопроходцем в России по строительству индустриальной и промышленной недвижимости в формате Light Industrial. Расскажите вкратце о том, что это за формат? На чей опыт вы ориентировались при создании своего первого цифрового промышленного коворкинга?

– Light Industrial – формат, представляющий собой некий инфраструктурный

проект, на территории которого можно качественно разместить достаточно большое количество различных индустриальных компаний, занимающихся производством и другими торгово-логистическими операциями. Если провести аналогию данной промышленной недвижимости с жилым строительством, то можно заметить некую схожесть с форматом таунхауса, где в общем посёлке с определённой инфраструктурой на небольшом

земельном участке размещены блочные помещения. Light Industrial и есть такой «промышленный таунхаус».

Безусловно, при изучении формата мы заимствовали опыт других стран: азиатских и европейских компаний. При проектировании и реализации первого цифрового коворкинга старались адаптировать эти модели под российские реалии и запросы отечественных промышленников.



– На сайте компании можно прочесть, что промышленный коворкинг Industrial City Park – самый IT-прокаченный комплекс в России. Что подразумевает под собой «цифровая» составляющая проекта? Какие возможности открываются для потенциальных резидентов благодаря сотрудничеству с вами?

– Индустриальная недвижимость достаточно консервативна, однако и она пошла путём цифровизации. Мы недаром используем именно такую формулировку «цифровой промышленный коворкинг», так как сам рынок недвижимости – аналогично с другими отраслями – находится на стадии развития цифровой экономики. Что подразумевается под понятием «IT-прокаченность»: обязательное наличие выделенной интернет-линии с высокой скоростью передачи данных, обеспече-

ние каждого резидента облачным хранением (ЦОД), возможность разместить свою стойку, оборудование или заимствовать его.

Нельзя не упомянуть и о том, что с точки зрения самого строительства мы переходим на цифровое проектирование зданий, то есть используем новейшие технологии. Это позволяет видеть будущий «блок» в трёхмерной графике. Данный метод становится для нас преимуществом, ведь благодаря ему мы быстро и эффективно можем реализовывать свои проекты, заранее предугадывать то, как будет эксплуатироваться помещение.

– Поделитесь географией ваших индустриальных парков: насколько налажена транспортная доступность до объек-

тов? Как бы охарактеризовали территорию Industrial City Park?

– Все промышленные парки Холдинга «Строительный Альянс» располагаются сегодня в Московской области, но мы открыты для сотрудничества и в других регионах Российской Федерации. По одному из них уже ведутся переговоры. На территории Подмоскovie нами охвачены четыре направления, все парки находятся за территорией МКАД – на удалении от 15 до 30 км:

- индустриальный парк «Сынково» (пересечение Симферопольского шоссе М2 и ЦКАД, 30 км от Москвы);

- индустриальный парк «Коледино» (пересечение Симферопольского шоссе М2 и ЦКАД, 17 км от МКАД);

- индустриальный парк «Есипово» (Ленинградское шоссе);



«Для бизнеса, особенно малого и среднего, востребованы индустриальные парки. Предпринимателям не нужно заниматься стройкой: достаточно арендовать или купить место, где уже подготовлена инфраструктура – от помещений до воды и электричества. Можно прийти, установить своё оборудование и сразу запускать производство!»

Губернатор Московской области
Андрей Воробьёв

● индустриальный парк «Жуковский» (в черте городского округа Жуковский).

Что касается благоустройства парков, то я придерживаюсь такой философии: производственное здание может построить каждый, да и адаптировать его под нужды промышленника тоже, поэтому Холдинг «Строительный Альянс» сделал

ставку исключительно на инфраструктуру, позволяющую комфортно развивать свой бизнес и размещать резидентов, создавая благоприятные условия труда для их сотрудников.

В рамках формата Light Industrial наш холдинг предоставляет бытовые сервисы: например, эксплуатацию зданий, охрану,

клининг, заправки для электромобилей, автомоечные роботизированные комплексы, сеть кофеен, коворкинг-центры; также работает над созданием удобного цифрового продукта. Мы готовим к выходу специальное мобильное приложение, некий маркетплейс для резидентов наших парков, где они могли бы продавать свои товары.

В планах – на территории двух проектов запустить ещё и гостиничные комплексы в 3-звёздочном формате для удобного проживания сотрудников резидентов, работающих вахтовым методом.

– *Расскажите о вашем подходе к проектированию и строительству промышленных зданий. Каким техническим характеристикам отвечают помещения Light Industrial?*

– До момента планирования промышленных парков Холдинг «Строительный Альянс» уже имел богатый опыт работы, то есть некую ретроспективу взаимодействия с производствами. Мы неоднократно занимались проектированием и строительством промышленных зданий, локальных заводов и предприятий. За это время специалисты холдинга достаточно глубоко изучили технологии производства и поняли структуру того, как должно выглядеть промышленное здание, каким требованиям оно должно отвечать.

С использованием всех наработок и компетенций нами был запущен проект с практически универсальным подходом для размещения производств раз-





личной направленности. То есть учтены технические параметры и характеристики, позволяющие установить любое оборудование резидента, добиться качественной и эффективной эргономики, выстроить логику производственных процессов. В результате мы получили типовой формат зданий, при необходимости дополненный по индивиду-

альным предпочтениям. Покупку такого промышленного здания можно сравнить с приобретением автомобиля, где к базовой комплектации модели будущий автовладелец подбирает необходимые для него опции.

Не могу не сказать о том, что помещения в формате Light Industrial – стильная и красивая недвижимость. В

визуальной концепции мы проектировали все помещения в соответствии с уровнем московских современных бизнес-центров, чтобы люди могли получать эстетическое удовольствие от нахождения в офисе и на производстве. Для нашего видения остаётся важной и красота общей территории, её ухоженность. Холдинг «Строительный Альянс»



вкладывает большие средства и силы в благоустройство парков, создание зелёных территорий для отдыха.

– Каков портрет ваших потребителей? Существует ли возможность расширения площадей на перспективу для молодых начинающих компаний?

– Резиденты Industrial City Park – это в первую очередь сектор МСП (малого и среднего предпринимательства). У нас представлены и высокотехнологичные и достаточно классические производства, где в приоритете механическая работа, то есть на одной общей территории развит абсолютно диверсифицированный сегмент производств. В число компаний входят отраслевые производственные предприятия, такие как синтезирование алмазов, производство силиконовой продукции, пищевые производства, производство дверей, а также высокотехнологичные производства различной микроэлектроники, плат. Уникальность проекта Industrial City Park в том, что совершенно непохожие друг на друга промышленные компании одинаково комфортно чувствуют себя и развиваются. А сложившееся добрососедство ещё и эффективно!

– То есть способствует созданию общих проектов? Возможно, кто-то из ваших рецензентов уже объединил свои усилия для создания нового производства?

– Да, конечно, мы остаёмся управляющей компанией и наблюдаем за тем, как происходит общение между резидентами, в том числе и на мероприятиях, организованных Холдингом «Строительный Альянс». У нас есть несколько прекрасных примеров, когда предприятия, находящиеся на одной территории, смогли прийти к новой совместной концепции. Расскажу подробнее об одном из них: косметическая компания, производящая уходовые средства, нуждалась в специальной таре – как выяснилось, этот рынок достаточно дефицитный. На их просьбу о помощи откликнулся резидент индустриального парка, производящий пластиковую продукцию. В результате получился некий симбиоз, взаимоподдержка, позитивно влияющая на обе стороны.

– Оказываете ли вы будущим резидентам поддержку в оформлении необходимых для приобретения недвижимости документов? За какими ещё дополнительными услугами компании обращаются к вам?

– Безусловно, мы живём не в том мире, где существует строгая модель: «продавец» и «покупатель». Наш холдинг не исключение. Потенциальному клиенту мы повсеместно стараемся помочь: получить кредитные средства, сформировать финансовую модель, подобрать кадры. У нас есть соглашения о сотрудничестве с пятью

топовыми банками и компетентный менеджер, сопровождающий сделки. Наша управляющая компания всегда открыта для диалога, и мы нацелены оказывать любую поддержку.

– Какие регионы страны вы планируете охватить в будущем?

– На данный момент мы ведём переговоры с разными площадками в регионах, но наиболее активно работа осуществляется с Краснодарским краем. На Петербургском международном экономическом форуме в этом году мы подписали соглашение о размещении в городе Краснодаре нашего достаточно большого проекта. Это важный шаг в развитии компании и самого рынка.

– Насколько государство заинтересовано в поддержке формата?

– Я бы разделил свой ответ по данному вопросу на две части. Первое, о чём хотелось бы сказать: о появлении такого продукта, как промышленная ипотека, что по своей сути стало драйвером развития рынка индустриальной недвижимости, да и двигателем экономики в целом. Ведь чем быстрее предприниматель приобретает индустриальное здание в парке, тем быстрее запускает своё производство. Он не теряет времени на поиск земли, проектирование помещения и т. д. Этот продукт, безусловно, внёс существенный вклад в процесс.



Второй момент связан непосредственно с поддержкой развития строительства, за что я выражаю большую благодарность правительству Московской области. В своей работе мы продуктивно взаимодействуем с Министерством инвестиций, промышленности и науки Московской области, это уникальная коллаборация, позволяющая отрасли активно развиваться. Все цифровые промышленные коворкинги компании на текущий момент локализованы именно в Подмоскowie, и два из них располагаются на территории промышленных парков, принадлежащих правительству Московской области: «Есипово» и «Жуковский». Это тот случай, когда правительство Московской области реализует большой парк: выделяет земельный участок, строит дороги, инженерную инфраструктуру, а мы заходим и воплощаем проекты недвижимости, заселяем промышленников. На мой взгляд, это максимально деловой подход, правильно выверенная стратегия, и она показывает свою эффективность.

– Работа Холдинга «Строительный Альянс» и реализованные им проекты наверняка были отмечены на высоком уровне. Расскажите о ваших победах и наградах.

– У холдинга достаточно различных наград, но я бы выделил две наиболее значимые, полученные за работу именно в формате Light Industrial. В 2019 году



цифровой промышленный коворкинг Industrial City признан лучшим производственно-складским комплексом в Москве и Московской области по итогам международной премии ProEstate&Toby Awards 2019, а в 2023 году мы вновь победили в этой премии, но уже как лучший складской комплекс в формате Light Industrial. Также мы победили в номинации «Средний складской комплекс» ежегодной премии в области коммерческой недвижимости CRE Moscow Awards в 2023 году.

– Каким для вас был уходящий год? Всё ли задуманное удалось осуществить? Под каким девизом вы встречаете новый, 2024 год?

– Во всех тех планах и стратегических направлениях, которые мы планировали развить, команда Холдинга «Строительный Альянс» хорошо продвинулась. Все поставленные ранее цели реализованы. Девиз у нас на протяжении многих лет один и тот же: «Пусть маленькими шажками, но вперёд!» И в новый, 2024 год мы традиционно вступаем именно с ним!

Подготовила Дарья Бакарина

«АСФАЛЬТ-КАЧЕСТВО» – ПРИЗНАННЫЙ ЛИДЕР В ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ



Качество дорог в России традиционно является предметом шуток и анекдотов. Кажется, что все уже давно смирились с тем, что в условиях российского климата с большими перепадами температур мы обречены ездить по ямкам и выбоинам. Но, как оказалось, идеально ровные и качественные дороги в России существуют, и делает их компания «Асфальт-Качество». Организация неспроста имеет такое название: это группа профессионалов, которые работают в дорожном строительстве более десяти лет, и объединились они с верой в то, что могут дать рынку качественный, прочный и долговечный продукт.

А. Т. Соколов:

«Сегодня «Асфальт-Качество» на порядок быстрее, качественнее и дешевле других подрядчиков. Инвестируя в технологии, мы научились предоставлять дорожно-строительные услуги высокого качества по низкой цене. Наша цель – долгосрочное сотрудничество с заказчиками и создание для них ценностей».



Компания является важным игроком в коммерческом сегменте рынка дорожно-строительных услуг Москвы и Московской области. Отличительной её чертой является не только качество, но и высокая скорость производства работ.

В строительной сфере подрядчика принято выбирать на конкурсной основе, что зачастую приводит к тому, что тендер выигрывает компания, предложившая наименьшую цену. А значит, для выполнения услуги по заниженной цене всегда нужно на чём-то сэкономить – и экономить, как правило, приходится на качестве. Компания «Асфальт-Качество» в своей стратегии принципиально отказалась от демпинга в ущерб технической составляющей. Строгое соблюдение определённых стандартов сформировало бренд организации. Сотрудники компании никогда не пойдут на нарушение правильной технологии работы. За годы успешной работы компания





ПЯТЬ ЛЕТ ПОДРЯД
КОМПАНИЯ
«АСФАЛЬТ-
КАЧЕСТВО»
ПРИЗНАЁТСЯ
ЛУЧШЕЙ В
РОССИЙСКОМ
КОНКУРСЕ
«ДОРОГИ РОССИИ».

выработала свою уникальную философию и работает с клиентами, ориентированными на долговечность дорожных покрытий.

Заказчики компании «Асфальт-Качество» остаются довольны не только качеством выполненных работ и скоростью решения рабочих вопросов, они отмечают высокий уровень клиентского сервиса, который оказывает компания на всех этапах взаимодействия с клиентом.

Наш сегодняшний собеседник – исполнительный директор компании «Асфальт-Качество» Андрей Соколов.

– Андрей Тимурович, в дорожном строительстве достаточно высокая конкуренция. За счёт чего вам удалось занять свою нишу и долгие годы уверенно в ней работать?

– Всё очень просто: заказчики видят, что мы работаем быстрее и качественнее

других. И самое главное – мы никогда не подводим своих клиентов.

– Вы упомянули о том, что большое внимание уделяете работе с персоналом, расскажите об этом подробнее.

– Как мне кажется, основа успеха – это команда, которая работает как единый организм во имя достижения общей цели. Главная ценность нашей компании – люди, специалисты. Мы проводим целый комплекс мероприятий для того, чтобы новые сотрудники могли с лёгкостью встроиться в нашу систему ценностей, любили свою работу и дорожили ею. Согласитесь: конкуренты легко могут купить такую же технику, как у нас, попытаться скопировать или повторить нашу технологию работы, но они не могут клонировать конкретных сотрудников с их опытом работы.

Уже на этапе найма мы выбираем наиболее опытных специалистов, работаю-





СРЕДИ КЛИЕНТОВ
КОМПАНИИ:
МИНИСТЕРСТВО
ОБОРОНЫ И
МИНИСТЕРСТВО
ИНОСТРАННЫХ
ДЕЛ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ,
ЗАСТРОЙЩИКИ
AFI DEVELOPMENT
И ГК «ИНГРАД»,
КОРПОРАЦИИ
DANONE И
PEPSICO, КРУПНЫЕ
СТРОИТЕЛЬНЫЕ
КОМПАНИИ
RENAISSANCE
CONSTRUCTION И
YENIGUN.

щих в нашей отрасли не один десяток лет. Каждый сотрудник компании «Асфальт-Качество» замотивирован на то, чтобы выполнить свою работу идеально. В случаях, когда наша компания выполняет весь цикл работ у клиента, от возведения дорожной конструкции до укладки асфальта, мы предоставляем клиентам бесплатное гарантийное обслуживание до семи лет. В связи с этим у нас сформирован бюджетный фонд на гарантийное обслуживание, часть которого ежегодно передаётся сотрудникам в качестве премий по случаю отсутствия гарантийных обращений.

– Для того чтобы оставаться лучшими в своём деле, необходимо всегда быть на несколько шагов впереди конкурентов.

Какие инновации и новые технологии вы применяете в работе?

– Мы инвестируем в технологии, которые позволяют нам делать свою работу быстрее, дешевле и качественнее! Это, прежде всего, спецтехника, полимерные материалы, системы 3D-нивелирования, программы расчётов дорожных конструкций, цифровизация и автоматизация рабочих процессов.

Наш автопарк сейчас насчитывает более 120 единиц собственной спецтехники, что позволяет нам закрывать объекты любой сложности в самые сжатые сроки, обеспечивая при этом высочайшее качество работ.

Подготовила Анна Добрынина





ОЛЕГ КАРЦОВ:

**«ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ
ПАРКИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В
СООБЩЕСТВО. БУДУЩЕЕ – ЗА
ЭТОЙ МОДЕЛЬЮ РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ»**

По данным Ассоциации промышленных парков России (АИП), на конец 2022 года в России насчитывалось 377 промышленных парков. Московская область является лидером по количеству промышленных парков в стране: здесь работает около 70 промышленных площадок, а общее число резидентов ИП Подмоскovie уже превысило 1,5 тыс. компаний. На фоне развитой и многообразной промышленной инфраструктуры региона выгодно выделяется Богородский промышленный парк, первый частный ИП в России, который уже на протяжении 17 лет является одним из флагманов Московской области в сфере привлечения промышленных инвестиций. О том, что позволяет удерживать лидерство в новой экономической реальности, а также о том, как трансформируется модель промышленных парков, мы беседуем с его основателем и руководителем ОЛЕГОМ КАРЦОВЫМ.



– Олег Васильевич, несколько последних лет стали вызовом для многих предпринимателей. А в Богородский парк продолжают приходить новые резиденты. Что является залогом успешного развития производственной площадки?

– Структурные изменения, которые произошли в экономике, безусловно, оказали влияние на отрасль профессиональных промышленных площадок. Мы наблюдаем переход от экстенсивного роста к интенсивному: проекты становятся всё более устойчивыми и эффективными.

Сегодня бизнес приходит туда, где ему не только выгодно, но и комфортно. Предприятиям не просто предоставляется земельный участок, а создаётся комфортная среда для развития предприятия. То есть если к нам заходит компания, то ей предлагается сразу полный комплекс: земля, инфраструктура, кадры, жильё, обучение и подготовка кадрового резерва. На сегодня эта стратегия самая верная.

Кроме того, современный и эффективный индустриальный парк даёт резидентам возможности для развития производства не только за счёт различных льгот, преференций и мер поддержки, но также и за счёт того, что в индустриальном парке формируются новые тесные кооперации между производителями разных отраслей экономики. Актуальный тренд – превращение индустриальных парков в сообщество. Формируется особая экосистема парков, и я уверен, что именно за этой моделью – будущее развития промышленности.

Я поясню: например, у нас на территории среди резидентов – компания Roto Frank, которая выпускает оконную фурнитуру; безусловно, мы стараемся под них привлекать в парк те предприятия, которые будут способствовать их развитию. Точно такой же подход и к другим производителям. Это сильнейшая внутренняя кооперация, формирующая внутри про-

мышленной площадки эффективное производственное сообщество.

Ещё один немаловажный фактор – зрелость самой отрасли индустриальных парков. Это повышает требования к командам управляющих компаний. У нас очень простой принцип: резиденты на территории индустриального парка не должны заниматься ничем, кроме основного производства и получения прибыли. Но прост он только на словах: за этим стоит огромная работа. И сегодня эффективная стратегия развития территории, отлаженная работа эксплуатационных служб, гибкий индивидуальный подход к инвесторам и профессионализм руководства управляющей компании являются визитной карточкой нашего индустриального парка.

– В России, в том числе и в Подмоскowie, немало эффективных индустриальных парков. В чём основной козырь богородской промышленной площадки?

– Богородский парк я без преувеличения могу назвать прорывом в современной индустриализации России. Во-первых, мы первый частный индустриальный парк в нашей стране, можно сказать, первопроходцы, Площадка создавалась в 2005 году, и именно на нашем опыте фактически писался отраслевой стандарт индустриального парка. При этом мы являемся частным парком с подтверждённым федеральным статусом. Это инновационное решение для производственного бизнеса: резиденту предоставляются государственные преференции в полном объёме, обеспечивается при этом лёгкий старт предпринимательской деятельности.

Во-вторых, все наши резиденты наде-лены собственностью и имеют совершен-



но прозрачные механизмы деятельности на территории парка.

Кроме того, у нас сформирована полностью автономная инфраструктура, которая не зависит от государственных служб-монополистов. Мы, как управляющая компания, берём на себя полную ответственность за функционирование и эксплуатацию всех коммуникационных систем (электричество, водоснабжение, водоотведение, канализация и др.).

Наконец, сегодня резидентами парка являются около 40 компаний. Но, заполнив свою территорию резидентами, мы на этом не останавливаемся, всё время идёт работа над расширением сервисов управляющей компании, повышением их качества. Внедряем научную организацию труда с одновременным развитием социальной инфраструктуры в Богородском округе.

– К слову, о резидентах. Как известно, Богородский индустриальный парк начал формироваться на основе немецкого бизнеса. Якорными резидентами стали известные предприятия: Perі, Hübner, Roto Frank и другие. В дальнейшем на территорию парка заходили компании из Германии, Австрии, Швеции, Сербии и других стран. Геополитическая ситуация изменилась, некоторые иностранные игроки ушли с российского рынка. Как это отразилось на деятельности парка?

– Богородский округ всегда отличался высокой степенью привлекательности инвестиций в развитие бизнеса, в том числе и иностранных. Сегодня это один из самых развитых промышленных округов. На территории округа расположены крупнейшие индустриальные парки Московской области. И должен сказать, что, несмотря на все перемены, которые происходят в мире, у нас нет резидентов, которые бы свернули свою деятельность. Все продолжают работать и развиваться.

В этом году мы проходили перерегистрацию: так как Богородский ИП входит в реестр федеральных парков, то раз в пять лет мы обязаны проводить эту процедуру. И в заявку были включены 39 компаний из 12 стран. Сейчас среди наших резидентов – крупные зарубежные компании: Cetes Cosmetics (Oriflame), «Метро Group», Roto Frank, Wilo и другие. При этом производства расширились или предполагают увеличение мощностей, все рабочие места сохранены. Конечно, я погрешу против истины, если скажу, что всё было гладко. Мы не в первый раз оказываемся в кризисной ситуации, но, как и раньше, преодолеваем трудности вместе, сплотившись в борьбе с внешними факторами. Всегда искали и находили новые алгоритмы работы и кооперации. Например, «Доктор Тайсс» планирует производить продукцию по заказу «Орифлейм».



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БОГОРОДСКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА:

- ОБЩАЯ ТЕРРИТОРИЯ – до 450 га;
- 10–12 ТЫС. РАБОЧИХ МЕСТ;
- 50 РЕЗИДЕНТОВ;
- ВОЗВЕДЕНИЕ ВОКЗАЛА, ГОСТИНИЦЫ, РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО И БИЗНЕС-ЦЕНТРА В РАМКАХ СТРОИТЕЛЬСТВА ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ Ж/Д МАГИСТРАЛИ МОСКВА – КАЗАНЬ (ВСМ-2);
- УЧАСТИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ СКОРОСТНОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ МАГИСТРАЛИ МОСКВА – НИЖНИЙ НОВГОРОД, ПРОХОДЯЩЕЙ В ГРАНИЦАХ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

Все резиденты нацелены на кооперацию и партнёрство, это позволяет быть устойчивыми, несмотря на внешние обстоятельства.

Сейчас на территории ИП «Богородский» развивается сразу несколько современных кластеров. Скажем, кластер по производству пищевой продукции. Здесь сформирован пул сильных компаний. Среди них – например, компания «Фармалакт», производитель из Сербии, которая выпускает детское питание, заменитель женского грудного молока. Это действительно нужное производство. Мамонтовская сыроварня, которая благодаря гранту губернатора Московской области смогла перевести уже действующее производство из села Мамонтово сюда.

Активно развивается транспортная инфраструктура. Особо отмечу строительство новой железнодорожной ветки. При подборе площадки под новые инвестпроекты для некоторых отраслей промышленности принципиально важным является наличие железнодорожных путей на участке для организации логистики. Зачастую многие производства отдают предпочтение железнодорожным перевозкам, так же как и многие логистические компании, которые специализируются на перевозке негабаритных грузов.

К очевидным плюсам ж/д перевозок можно отнести:

- довольно низкую стоимость доставки, по сравнению с авиационным и автомобильным транспортом, в отношении удалённых районов;
- отсутствие зависимости от неблагоприятных погодных условий;
- возможность перевозки практически любого груза – один загруженный вагон равняется нескольким загруженным фурам;
- разветвлённая сеть железных дорог позволяет доставить груз в самую удалённую точку страны;
- степень сохранности перевозимых грузов значительно выше, чем при перевозке автотранспортом.

Мы своим резидентам можем предложить эти преимущества.

– Олег Васильевич, а как складывается ситуация с формированием новых рабочих мест в индустриальном парке?

– Сегодня на территории парка создано 6250 рабочих мест. Средний возраст работников составляет 30–35 лет. И мы считываем, что в ближайшие годы число сотрудников удвоится. А главное, сегодня основной костяк – это наши местные жители, я имею в виду Восточное Подмосковье. Так было не всегда. Когда мы только начинали работу, то первыми резидентами сразу стали высокотехнологичные предприятия с мировым именем, которые требовали специалистов высокого уровня.



ня, отвечающих стандартам глобальных компаний. На старте, когда у нас ещё не было опыта, мы не сильно задумывались над тем, где же готовят такие кадры, поскольку набирала персонал Москва. И в 2005 году примерное соотношение местных и приезжих было 20% к 80%. А между тем в Богородском округе живёт 250 тыс. человек, в Электростали – под 200 тыс., с другими соседними городами и посёлками – практически «миллионник»! Мы должны давать работу своим. Мы открыли Богородский политехнический институт. Сотрудники наших предприятий периодически должны проходить программы по повышению своей квалификации, также нам постоянно нужны новые квалифицированные работники, и институт предоставляет услуги по дополнительному профессиональному образованию, программам повышения квалификации и переподготовки. Предприятия нашего

парка подают нам заявки на обучение, которое мы и осуществляем. И сейчас около 80% – это областные кадры.

Подготовка кадров – прежде всего, это рабочие места, открытие новых предприятий и, что важно, производственных предприятий: современных, с новыми технологиями. Соответственно, они требуют и квалифицированных сотрудников, которых нужно готовить; и очень важно то, что не надо ездить на работу в Москву, а можно находить её близко к дому. Плюс это объёмы инвестиций, которые растут с приходом новых резидентов, и те налоги, которые платят предприятия.

Эффективность промплощадок не в последнюю очередь зависит от подготовки кадров на местах. И мы ставим перед собой амбициозную задачу – создать целостную экосистему, которая обеспечит подготовку кадров с теми знаниями и навыками, которые нужны нашим резидентам.

– А что можно сказать о переориентации бизнеса на Восток?

– Безусловно, поворот на Восток происходит, это невозможно отрицать. Выстраиваются новые корпоративные связи.

Например, особенностью в развитии инфраструктуры нашего парка является первый в Российской Федерации проект по строительству и вводу в эксплуатацию высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань (ВСКМ-2), в котором Богородский индустриальный парк принимает непосредственное участие. На данный момент уже завершено проектирование части трассы высокоскоростной железнодорожной магистрали между Москвой и Казанью, которая станет частью высокоскоростной магистрали, которая продлится до Китая. Это позволяет моделировать зоны опережающего развития не только в промышленной, но и в социальной сфере. С этой точки зрения у Богородского индустриального парка очень перспективная локация.

– Каким вы видите будущее Богородского индустриального парка?

– Я полагаю, что сегодня наши перспективы развития связаны в первую очередь с российскими инвестициями, возрастающей ролью частного бизнеса, государственной поддержкой, процессом импортозамещения, а также с приходом новых инвесторов из дружественных стран, которые хотят развивать производство в России. В ближайшие пять лет мы также планируем увеличить количество резидентов до 50 и практически удвоить число рабочих мест. Наше основное преимущество – это крепкие отношения внутри нашего сообщества, основанные на уважении и доверии друг к другу.





**ВАСИЛИЙ ВАЮКИН, УПРАВЛЯЮЩИЙ
ПАРТНЁР TAX & LEGAL MANAGEMENT:**

**«САМОЗАНЯТЫЕ – УСТОЯВШИЙСЯ
ТЕРМИН ИЛИ УЖЕ НЕЧТО БОЛЬШЕЕ?
ТОНКАЯ ГРАНЬ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ»**

На протяжении почти 15 лет принципами компании Tax & Legal Management неизменно остаются честность, объективность, компетентность, конфиденциальность, надёжность, эффективность и индивидуальный подход. Коллектив компании не только помогает своим клиентам в решении юридических вопросов, но и принимает активное участие в законопроектной работе и экспертных советах, где обращает внимание профессиональных сообществ на одни из самых злополучных проблем, которые, как правило, замалчивают. О том, как помочь институту самозанятости в оптимизации рабочих процессов уже сейчас, изданию «Бизнес-Диалог» рассказал управляющий партнёр юридической фирмы Василий Ваюкин.

– Василий Викторович, управляемой вами компании Tax & Legal Management совсем скоро исполнится 15 лет. При современной нестабильной и кризисной экономике это довольно долгий срок жизни бизнеса. Как вы считаете, время для подведения промежуточных итогов уже подошло?

– Недавно на площадке Государственной Думы прозвучало, что средний срок жизни российской компании – от 3 до 9 лет. Нам скоро будет 15 лет, что, безусловно, говорит само за себя. За плечами большой опыт работы, наш юбилей – некий знаковый рубеж. И, наверное, самым значимым достижением компании и коллектива можно считать умение правильно и точно прогнозировать последствия настоящего, проводить анализ ситуации на будущее. Оценивать, как происходящие в настоящем события (принятие законов, установление льгот, выявление различных проблематик) будут «отыграны» через 2-3 года, пять лет. Этот профессиональный навык позволяет выражать своё экспертное мнение с определённым заданием на будущее.

Нас признают высококвалифицированными специалистами и экспертами не только в сфере налогового консалтинга и разрешения сложных налоговых споров. Компания имеет многолетнюю практику по защите интересов клиентов в коммерческих и корпоративных спорах, в разрешении юридических задач, связанных с уголовно-правовыми рисками и банкротством, а также с предоставлением комплексного юридического обслуживания бизнеса и частных лиц. Принимая непосредственное участие в законопроектной работе и экспертных советах, могу с уверенностью сказать, что наше мнение не просто учитывается, но и признаётся авторитетным, так как уровень профессионализма и компетенции специалистов достаточно высок.

Для меня важно быть эффективным и полезным как для своих клиентов, так и для общественных организаций и экс-

**Tax &
Legal**
management

пертных сообществ. Мы гордимся доверием наших клиентов, которое выражается в том, что, обратившись к нам за помощью один раз, большинство остаётся с нами на долгие годы. И это не только моя личная заслуга. Это достижение стабильного коллектива компании, состоящего из тщательно подобранных профессионалов, которые могут справиться практически с любой задачей, находя оптимальные инструменты для урегулирования споров и поиска решений возникающих проблем.

– Какие профессиональные достижения уходящего, 2023 года вы считаете наиболее значимыми?

– Каждый результат важен. Мы не ранжируем своих клиентов, а оказываем услуги всем группам бизнеса: от малого до крупного. Богатый опыт работы позволяет рассматривать проблемы разного уровня с нескольких ракурсов одновременно, что делает нас сильнее перед конкурентами. Именно поэтому все достигнутые результаты года высоко ценятся нами – как возможность «добавить в копилку» ещё один успешно прожитый профессиональный опыт.

– И всё-таки не могли бы вы рассказать подробнее о наиболее ярких достижениях и событиях, которыми особенно гордитесь?

– Да, конечно. Компания Tax & Legal Management уже который год подряд на профильных площадках и собраниях поднимает актуальные вопросы, связанные с налоговым администрированием, проблемами дробления бизнеса, требующи-

ми совместного обсуждения и законодательного их закрепления.

Например, в этом году в рамках XIX Всероссийского налогового форума, традиционно проводимого Торгово-промышленной палатой РФ, на нашем круглом столе обсуждали самозанятых, то есть пользователей налогового режима «Налог на профессиональный доход» (НПД). Самозанятых проинформировали в данном вопросе более чем достаточно, но основной проблематикой является другое. Представители бизнеса, так стремящиеся к сотрудничеству с самозанятыми, не могут быть уверенными на 100% в безопасности взаимодействия. Эта и другие темы, как правило, ускользают из информационного поля, хотя мы считаем их приоритетными, требующими внимания. Благодаря нашему участию во встрече о них много и плодотворно говорили.

– Про самозанятых и НПД: как вы относитесь к проведению данного эксперимента налоговой службой?

– ФНС России совсем недавно отчиталась о том, что на конец ноября 2023-го зарегистрировала 9 млн самозанятых, которые заработали уже 2,9 трлн рублей и сформировали более 1,6 млрд чеков. Ежедневно в качестве новых самозанятых регистрируется более 8,5 тыс. человек. Прошла половина обозначенного срока проведения данного эксперимента. Но уже сегодня точно можно сказать, что налоговый режим НПД успешен, эффективен и востребован. Причины успеха понятны: простота входа и выхода, низкие налоговые ставки, простой и понятный сервис, отсутствие отчётности, лёгкость расчёта и уплаты налога.

Налог на профессиональный доход можно отнести к высокотехнологичным, с использованием ряда новаций в налоговом администрировании. Под новациями я подразумеваю использование специального мобильного приложения, автоматический расчёт налога, отсутствие налоговых деклараций, постановку на учёт



без посещения налоговой инспекции. Тем не менее очевидно, что институт самозанятости ещё достаточно молод: есть набор различных «белых пятен» и «чёрных углов», и практика требует «доналадки», многие вопросы требуют уточнения.

– Что должен сделать бизнес, оценивая и принимая решение, сотрудничать ему с самозанятыми или нет?

– Для начала стоит определиться, с какой целью бизнесмен привлекает самозанятого. Проведённый анализ выявил несколько основных целей:

- для оказания разовых услуг;
- в случае большой текучки персонала;
- при сезонном спросе на определённый труд;
- при более привлекательной стоимости услуг;
- для снижения стоимости собственного продукта за счёт снижения затрат на его производство;
- вместо заключения трудового договора с испытательным сроком (или договора ГПХ);
- ну и конечно же, с целью налоговой экономии (без неё никуда в налоговой практике).

Сразу понятно, какие цели, скажем так, являются корректными и разумными, а какие в ближайшем будущем потенциально приведут к претензиям со стороны не только ФНС России, но и Минтруда РФ.

– Удобно и безопасно ли для бизнеса взаимодействие с сервисами и платформами для работы с самозанятыми?

– Есть платформы, которые в открытую в интернете рекламируют налоговую экономию (до 40% на оплату работ по сравнению с расходами по трудовым договорам; и до 35% – по договорам ГПХ с физлицами без самозанятости). Безопасно ли работать с такой платформой? Судите сами.

Уже сегодня ФНС России зарегистрировано 97 платформ для работы с самозанятыми, которые предлагают различный спектр услуг. Понятно, что автоматизация и упрощение работы являются логичной целью для заключения договора между бизнесом с платформой. Очевидно и то, что интеграция платформ осуществляется в соответствии с Правилами информационного взаимодействия с АИС ФНС России. Тем не менее не все платформы добросовестны (даже те, которые интегрированы с информационными системами ФНС), о чём также сообщил представитель ФНС России на проходившем в ТПП РФ круглом столе. Важно понимать, что платформа – это в первую очередь автоматизация и организация документооборота между самозанятым и заказчиком, а не переформирование сотрудников и оптимизация налогообложения.

– Вы и ваша команда анализировали применение, использование бизнесом режима для самозанятых. Есть ли нарушения?

– На этот счёт бытует известная фраза: «Над законами думают тысячи людей, а над тем, как их обойти, думают миллионы». Уверен, что в скором времени появятся и решения налоговых органов по проверкам, и множественная судебная практика, ведь всегда есть и граждане, и предприниматели, которые используют в данном случае налоговый режим НПД как инструмент для «ухода в тень», а не для «выхода из тени».

Множество зарегистрированных самозанятых позволяет также «обкатывать» разные варианты налоговой оптимизации, проверяя границы допустимого в законе. Установление налогового режима НПД преследовало своей целью обеспечить благоприятные условия осуществления деятельности самозанятыми гражданами посредством создания нового режима налогообложения. Механизм позволил решить ряд проблем, сдерживающих легализацию самозанятых граждан, в том числе за счёт простоты регистрации в качестве налогоплательщика такого режима, а также исключения формирования отчётности. Режим позволил увеличить число физических лиц, ведущих деятельность в правовом поле, а соответственно, и поступления от них дохода в бюджет. Большим плюсом для государства является именно то, что люди «выходят из тени». А серьёзным минусом – то, что НПД становится схемой для ухода от трудовых отношений, которая прочно входит в употребление. Наверное, это не то, что хотело государство, вводя в качестве эксперимента налоговый режим для самозанятых. Немаловажным является и социальный аспект: страховые взносы – материальная составляющая социальной защиты при болезнях, старости, беременности, родах, травмах. Нет взносов – нет социальной защиты. Когда бизнес «направо и налево» начинает потреблять услуги самозанятых по любому вопросу, очевидным становится фактическое обнуление страховых взносов, лишая десятки, а в перспективе сотни тысяч людей материальной составляющей социальных гарантий.

– Как ФНС России выявляет злоупотребления? Какие мероприятия налогового контроля проводятся по профилактике и пресечению незаконной налоговой оптимизации?

– Очевидно, что если есть налоговый режим, то ФНС России проводит мониторинг и необходимые проверки по соблюдению условий применения этого режима. Так, территориальные налоговые органы (ТНО) проводят в том числе

контрольно-аналитическую работу в отношении работодателей, использующих налоговый режим для самозанятых в незаконных схемах ухода от налогообложения. Согласно информации, размещённой на сайте ФНС России (Новосибирская область), у 24% (четверть) выявлены системные риски и признаки ведения деятельности с целью минимизации зарплатных налогов. ТНО отмечают, что наиболее распространённым нарушением является регистрация физических лиц в качестве плательщиков НПД с последующим оказанием услуг организациям, ранее выплачивающим данным специалистам заработную плату. Не секрет, что для контроля данной сферы налоговая служба располагает специальными цифровыми инструментами, которые в режиме реального времени определяют организации с признаками подмены трудовых отношений на отношения с самозанятыми, присваивая работодателям риск-балл, который формируется на основании восьми критериев рисков. Работодатели, попадающие в группу риска, могут иметь одновременно несколько показателей, которые характеризуют их как злоупотребляющих режимом НПД.

Понятно, что по итогам проверки налоговый орган может переквалифицировать гражданско-правовые договоры с самозанятыми в трудовые отношения со всеми вытекающими доначислениями налогов и страховых взносов, а также пеней и штрафов. Однако бизнес сталкивается с негативными последствиями только в ходе налоговых проверок... Не лучше ли выпустить какие-то разъяснения до проведения проверок? Сегодня десятки миллионов людей нуждаются в системной подработке. И если бы бизнесу однозначно сказали, где можно использовать самозанятость, а где – нельзя, компании открыли бы свои двери для 10 млн, 20 млн, а не 5 млн самозанятых.

Налоговая оптимизация с помощью налогового режима для самозанятых (НПД), с учётом мифических гарантий безопасности от платформ, начинает ставить этот режим в один ряд с бумажным НДС и искусственным дроблением бизнеса. Соответственно, уже сейчас необходимо формировать и принимать те нормы законодательства, которые позволили бы избежать (или минимизировать) получение аналогичных результатов. Необходимо помочь развитию института самозанятости не только информированием самозанятых, но и информированием заказчиков самозанятых (к которым относится бизнес) о правилах и условиях работы режима.

Подготовила
Дарья Бакарина

ГК «ССТ»: ТЁПЛЫЕ ПОЛЫ – В КАЖДЫЙ ДОМ!



Группа компаний «Специальные системы и технологии», основанная в 1991 году, является мировым лидером по производству систем электрообогрева. Производство компании находится в Московской области. Предприятие разрабатывает и выпускает решения на основе электрических нагревательных кабелей для промышленных и инфраструктурных объектов, гибкие гофрированные трубы из нержавеющей стали для инженерных коммуникаций, специальные нагреватели для судов и летательных аппаратов и многое другое.

Знаковым событием в 2023 году для группы компаний стало возобновление выпуска тёплых полов и систем защиты от протечек воды. О том, почему это событие стало новым витком развития компании и отрасли в целом, нам рассказала Наталья Яркова, исполнительный директор компании «ИВС», входящей в структуру ГК «ССТ».

И уже совершенно точно 2023 год можно вписать в историю развития компании. Мы совершили невозможное: за короткий период возобновили производство тёплых полов и систем защиты от протечек воды, и эта продукция уже находится на полках в крупнейших DIY и магазинах.

– Какие тренды на строительном рынке повлияли на это стратегическое решение? Прослеживается ли сейчас рост на «умные технологии» при строительстве домов?

– Спрос на тёплые полы в России стабильно растёт. По мере того как владельцы домов и квартир ищут энергоэффективные и комфортные решения, использование тёплых полов становится

– Начнём с главного: Наталья Васильевна, почему ваша компания приняла решение возобновить производство тёплых полов и систем защиты контроля протечек воды?

– Дело в том, что ГК «ССТ» является основателем и первооткрывателем в производстве систем защиты от протечек воды и электрических тёплых полов. В 90-е годы компания освоила выпуск этих продуктов и предложила полностью отечественные решения россиянам, сделав их дома и квартиры безопаснее и комфортнее. Выпуск этих продуктов был приостановлен несколько лет назад, что было продиктовано исключительно условиями сделки, по которой часть бизнеса по производству тёплых полов и систем

защиты от протечек воды перешла к европейской компании.

Возвращение этих продуктов в наш ассортимент стало вопросом времени, а все необходимые для этого ресурсы никуда не делись. С нами осталась 30-летняя экспертиза в сфере электрообогрева и специальной электротехники, накопленная компанией годами; и более того – вся квалифицированная команда. А рынок ждал и жаждал нашего возвращения, ведь сейчас, как никогда, потребители нуждаются в качественных и надёжных решениях для строительства и обустройства своего дома. Кто, как не мы, Группа компаний «ССТ», мировой лидер и эксперт в области нагревательных систем, может их дать?

ГК «ССТ» в июле 2023 года возобновила выпуск электрических тёплых полов под торговыми марками «Русское Тепло» и OneKeyElectro. Ассортимент включает в себя электрические нагревательные кабели, нагревательные маты и терморегуляторы. Тёплые полы позволяют создать дополнительные комфортные условия в гостиной, на кухне, в коридоре, ванной, на балконе и в детской комнате. Такое решение, в отличие от радиаторов, не сушит воздух в квартире, тепло поступает снизу, что является более полезным для здоровья человека, по мнению медиков



всё более популярным. Совершенствование технологий и понимание преимуществ этого продукта (а за 30 лет мы смогли их донести до конечных потребителей и сделать тёплые полы признаком определённого уровня жизни и домашнего комфорта) способствуют увеличению интереса покупателей к этой технологии на российском рынке.

Да, интерес к строительству среди россиян сохраняется на высоком уровне, что подтверждается стабильным ростом объёма потребляемых строительных материалов ежегодно. Соглас-

но последним данным, строительная отрасль в России демонстрирует положительные тенденции с увеличением использования строительных материалов из года в год. Это свидетельствует о высокой активности в строительной отрасли по всей стране.

– У современных потребителей достаточно высокие ожидания и требования к используемым строительным материалам. Какие инновационные технологии вы применяете при производстве тёплых полов?

– Характерная особенность линейки тёплых полов «Русское Тепло» – двухцветная оболочка кабеля, которая является защитой от подделки. Наши электрические тёплые полы изготовлены из высококачественных материалов и проходят строгий 100%-ный контроль качества на каждом этапе производства. Благодаря этому потребитель получает максимальную надёжность, подтверждённую нашей гарантией сроком в пятьдесят лет.

Кроме того, нагревательные маты этой торговой марки при скрытой установке в стене ванной комнаты или совмещённого санузла выполняют роль встроенного полотенцесушителя. Он прекрасно подходит для сушки деликатных тканей и материалов, обеспечивает комфортное использование и безопасность прикосновения, избавит от случайных ожогов и не зависит от расположения стояка ГВС, что делает возможным воплощение любого дизайн-проекта.

– Каковы главные преимущества ваших систем защиты от протечек воды по сравнению с конкурентами на рынке?

– Новая система защиты от протечек Stahlmann учитывает все пожелания профессиональной аудитории. Во-первых, мы сделали шаровый кран из бронзы – более прочного, пластичного и коррозионностойкого материала по сравнению с латунью или нержавеющей сталью. Разработчики продумали конструкцию для быстрой, простой и удобной установки: электропривод можно устанавливать с помощью одного винта, а также под углом с шагом 45°, что особенно актуально в



Уже не первое десятилетие застройщики и потребители осознают преимущества и даже необходимость применения систем защиты от протечек воды в современном жилье. Для застройщиков это, безусловно, повышение класса жилья и конкурентное преимущество в условиях свободного рынка; для потребителей – комфорт и инвестиция в спокойное будущее. Состав систем защиты от протечек Stahlmann традиционен и проверен временем. Он включает в себя: датчик, мгновенно обнаруживающий протечку и сигнализирующий о ней; модуль, принимающий сигнал от датчика и передающий сигнал на шаровые краны с электроприводом; шаровые краны, осуществляющие остановку подачи воды



стеснённых условиях санузлов типовых квартир, за что профессиональные монтажники скажут нам «спасибо», т. к. это существенно сокращает время монтажа. У датчиков увеличена зона обнаружения протечек воды, разработан модуль для интеграции защиты от протечек в систему «Умный дом».

– Как вы планируете взаимодействовать с профессионалами строительной отрасли и дизайнерами для продвижения ваших продуктов на рынке?

– Уже сейчас наши продукты выбирают конечные покупатели, оказывая нам доверие. Хотя мы не вели активную рекламную кампанию. Мы считаем, что большинство потребителей знают и выбирают нас именно как основателей отрасли.

Мы участвуем в мероприятиях для монтажников, даём тестировать новую продукцию ведущим блогерам. В 2023 году активно встречались с installаторами в регионах, и эта работа обязательно будет продолжена.

В 2024 году мы примем участие в ключевом событии для индустрии отопления, вентиляции и кондиционирования – в международной выставке Aquatherm Moscow. Номер нашего стенда – В6083, он находится в павильоне № 3 зала № 13. Мы приглашаем всех читателей вживую познакомиться с нашими новинками и задать вопросы специалистам,



Специальная машина раскладывает нагревательный кабель на сетке. На выходе получается нагревательный мат. Покупателю остаётся только уложить нагревательный мат в стяжку или слой плиточного клея

приобрести продукцию для себя или подумать о собственном бизнесе с нашими продуктами.

– Где можно купить ваши тёплые полы и системы защиты от протечек воды?

– Продукцию можно купить у ключевых партнёров и дистрибьюторов, а также в официальном интернет-магазине ГК «ССТ»: b2b.warm-on.ru.

– Какое влияние ваши новые продукты оказали на рынок тёплых полов в России?

– Можно сказать однозначно: положительное! Мы первыми в России стали выпускать тёплые полы, запустили полноценное производство, внедрили контроль качества на каждом из этапов. За спиной компании багаж из десятка известных на российском рынке брендов. Появление новых непременно привлекает к ним интерес.

Мы задаём тренды развития отрасли, находимся всегда на шаг впереди других производителей, являемся примером для подражания. А по-другому и быть не может. ГК «ССТ» – признанный лидер отрасли! Мы всегда побеждали, планируем и в дальнейшем одерживать победу за победой: от Монблана до Эльбруса!

– Поделитесь с нами планами компании в контексте развития и улучшения вашего ассортимента продукции, а также внедрения новых технологий и решений



Предприятия ГК «ССТ», расположенные в Московской области, формируют крупнейший в Европе производственный комплекс по выпуску нагревательных кабелей и систем электрообогрева на их основе. Мощности предприятий – 60 000 км нагревательных кабелей в год

в сфере климатического комфорта и безопасности в доме?

– Несомненно, в 2024 году мы порадуем рынок новой системой защиты от протечек воды – Stahlmann Smart с возможностью управления из любой точки мира

и возможностью подключения к системам «умных домов». Мы стараемся идти в ногу со временем и выпускаем актуальные и нужные продукты согласно требованиям рынка.

Подготовила Анна Добрынина



ГК «ССТ» входит в первую тройку крупнейших мировых производителей электрических нагревательных кабелей, согласно результатам независимого исследования QYResearch. В производственный контур Группы входят заводы в Мытищах, Ивантеевке, Пушкино и Софрино. В городском округе Мытищи расположен офис управляющей компании, складской комплекс, офис инженерингового подразделения, интернет-магазин и розничные продажи, производство шкафов управления системами промышленного и инфракрасного обогрева, а также сборка новых продуктов – нагревательных матов «Русское Тепло» и OneKeyElectro



ВИКТОР ЖУКОВ,
«ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»:

«МЫ НЕ ЭКОНОМИМ НА КАЧЕСТВЕ»

Свыше половины защитных голограмм на рынке России изготовлено специалистами полиграфического предприятия «Первый печатный двор». Компания является изготовителем защищённой от подделки полиграфической продукции, обладает полным циклом голографического производства. Специализируется на изготовлении мастер-матриц методом электронно-лучевой записи изображения, производит полный цикл тиражирования всех видов голографической продукции. О новых направлениях и планах на будущее наше издание поговорило с генеральным директором ООО «Первый печатный двор» Виктором Жуковым.

– **Виктор Еуплович, расскажите о компании, этапах её развития.**

– Компания «Первый печатный двор» была создана в эпоху приватизации в 1995 году, поскольку в стране неожиданно вырос спрос на ценные бумаги, такие как акции и облигации. С тех пор мы не прекращали производство защищённой от подделок полиграфической продукции, каждый год обновляя и модернизируя оборудование, разрабатывая новые технологии.

Начинали мы деятельность с производства бланочной продукции (лицензии, свидетельства, разрешения), впоследствии перешли к более сложным документам, таким как удостоверение личности различных министерств и ведомств, ID-документы, бланки с технологией RFID, с машиносчитываемыми элементами, в том числе микропроцессорными, голографическими, графическими (штрихкоды, QR-коды), позволяющими записывать, хранить и передавать информацию, которая содержится на данных носителях в закодированном виде, считывается и декодируется с использованием устройств, содержащих специальное программное обеспечение (ридеры, линзовые растры).

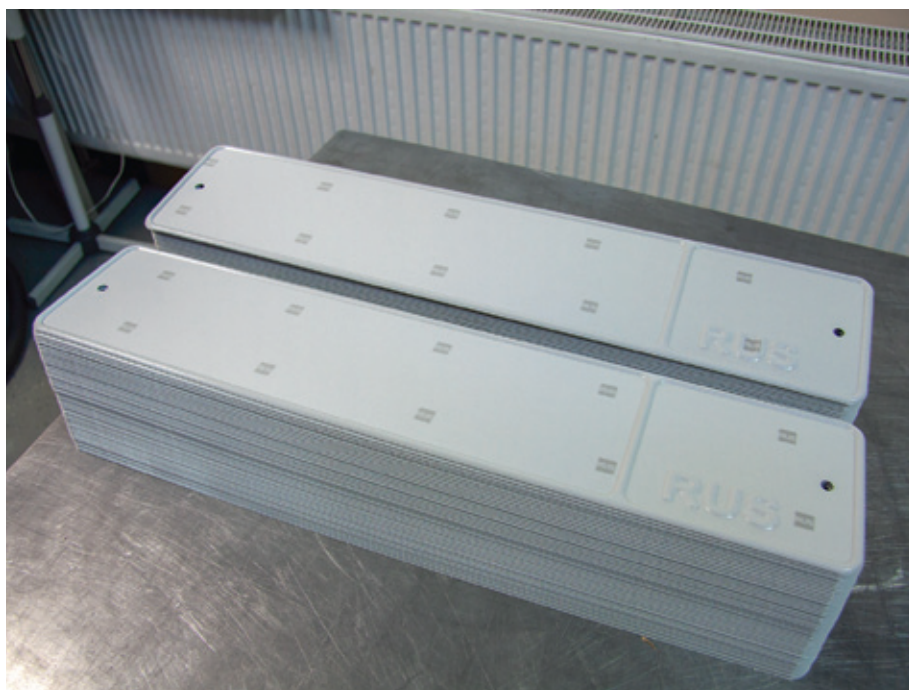
Когда Правительством Российской Федерации было принято решение по переходу на документы в форм-факторе карт с электронными носителями, в 2011 году мы открыли у себя новое направление по производству смарт-карт. Производство полного цикла позволяет изготавливать карты с контактным, бесконтактным и дуальным интерфейсами, магнитной полосой и уникальными средствами визуальной и цифровой защиты. Ассортимент нашей продукции включает в себя: идентификационные –



универсальная электронная карта, карта москвича; платёжные – банковские с национальной платёжной системой «МИР» (ранее – с международной PC Mastercard), школьные карты «Москвёнок»; карты тахографа всех видов, транспортные карты для регионов России – например, «Тройка»; электронные пропуска, а также ключевые носители.

Ещё одним направлением нашей деятельности уже много лет является изготовление защитных голограмм и ламинатов, так называемых защитных оптических элементов.

– **Почему так важны качественные оптические защитные элементы? Как их отличить от некачественных?**



– Оптические защитные элементы изготавливаются в виде самоклеящихся голограмм, голографического страйпа, фольги горячего тиснения и голографического ламината, все они в основном применяются в трёх направлениях.

Во-первых, защита документов. Возможно, вы обращали внимание, что на многих бланках государственных документов присутствуют голограммы (например, свидетельство о регистрации транспортного средства, медицинская книжка, паспорт болельщика и т. д.). Это сделано не для красоты: голограммой или ламинационным пакетом закрывают переменную информацию (фото, персональные данные, подпись), предотвращая тем самым несанкционированную возможность внесения в бланк изменений, а попросту фальсифицирования, а также для снижения привлекательности подделки документа в целом.

С 2021 года оптические защитные элементы были включены на законодательном уровне в защитный комплекс документов строгого учёта. Эти голограммы имеют сложную технологию производства, и для их изготовления используют специальное оборудование, подделать такую голограмму практически невозможно, что даёт возможность контрольно-надзорным органам без экспертизы определить подлинность документа.

В отличие от многих других производителей, использующих технологии Dot-Matrix, мы специализируемся на изготовлении мастер-матриц методом электронно-лучевой литографии (E-Beam). Этот метод записи голографического изображения позволяет максимально реализовать защитную функцию голограммы на уровнях контроля от потребительского до экспертного. Наши голограммы имеют различные оптические эффекты, элементы высокого разрешения, микро- и нанотексты, скрытое приборосчитываемое изображение. В фальсификатах полностью отсутствуют данные элементы, голограмма будет просто переливаться, не давая объёмного 2D- или 3D-изображения.

Во-вторых, для контроля вскрытия упаковки. Для пломбирования продукции используются так называемые разрушаемые голограммы, это означает, что если вы вскрыли упаковку, то голографический скотч или наклейка распадётся на фрагменты, которые уже больше невозможно собрать в единое изображение. Часто такие наклейки используют в аэропортах или в почтовых компаниях.

В-третьих, голограммы используются в качестве визуализации бренда: например, для маркирования продукции. Вы, наверное, часто встречались с голограммами на фармакологической или косметической продукции. Наши дизайнеры и технологи разрабатывают дизайн-макеты



ловно, львиная доля используемых нами материалов – американского и европейского производства. Но первые трудности возникли не в 2021 году, а после присоединения Крыма: Америка перестала поставлять ряд материалов и микроэлектронике напрямую в Россию, но европейские партнёры быстро подхватили эстафету, и логистических разрывов в тот период практически не произошло. Но уже тогда мы начали искать партнёров в Индии и Китае на некоторые позиции.

Следующая волна затруднений возникла в пандемию! Тогда, в период длительных локдаунов в Европе и стагнации рынков экспорта, российские производители стали перепрофилировать производства под потребности внутреннего рынка, и часть материалов мы смогли закупать в России.

Начало СВО и введение санкций только убедили нас в правильности выбора стратегии.

Это большой труд – найти азиатского поставщика действительно качественных материалов, конкурирующего с европейскими производителями. В самой Европе на некоторые виды необходимой нам продукции есть два, максимум три производителя, всегда казалось, что альтернатив не существует, но это не так.

Для положительного результата с азиатскими поставщиками нужно работать совместно, искать варианты, запрашивать образцы, проводить полноценное тестирование, заставлять поставщика дорабатывать, подтягивать их технологии и уровень качества к мировому. Некоторые соглашаются и сотрудничают, некоторые предлагают закупать как есть, с последними мы не работаем.

Относительно системы качества на производстве могу сказать, что сначала мы сертифицировали производство по требованиям системы качества карточной индустрии, создали свою собственную испытательную лабораторию, оснастили её необходимым оборудованием и обучили персонал. Нарботанные методики, протоколы и документация пригодились, внедрены теперь во всех сегментах нашего производства. Служба качества, конечно же, взаимодействует с ОТК, но административно независима от производства, никакой руководитель не в силах перешагнуть этот барьер, заставить закрыть глаза на огрехи продукции. Сотрудники службы качества осуществляют полный входной контроль поступающих материалов, проводят их переосвидетельствования по мере наступления контрольных сроков хранения на складе. Мы производим только мирную продукцию, но тем не менее отдельные наши изделия выпускаются с военной приёмкой. Этот опыт оказался нам очень полезен, поскольку применяются частично свои особые ме-

персонально для каждого клиента, в соответствии с пожеланиями и фирменным стилем заказчика, подбирая необходимый защитный комплекс и оригинальное художественное оформление.

– Расскажите, что нового произошло в этом году?

– В связи с тем, что всё больше документов переходит в цифровой вид и бланки заменяют выписки из различных реестров, было принято решение открыть новое для нас направление, а именно производство государственных регистрационных знаков транспортных средств.

Производство мы организовали в Смоленске, закупили оборудование российского производителя и получили необходимые для работы разрешительные документы.

Что интересно, этот бизнес востребован как крупными компаниями, так и субъектами среднего и малого бизнеса. Работы

хватает всем, несмотря на то, что рынок продажи новых автомобилей какое-то время стоял на паузе из-за ухода европейских и японских производителей. Пока автосалоны переходили на новых поставщиков из Китая, рынок вторичных продаж был на подъёме, не говоря уже о дубликатах регистрационных знаков, которые покупаются автовладельцами после аварий или при утере на дороге. Благодаря этому мы создали новые рабочие места для сотрудников технических специальностей, никак не связанных с полиграфией.

Кроме того, мы предлагаем услуги по изготовлению сувенирной продукции на металлических пластинах к любому празднику. Получить такой персональный сувенир всегда приятно.

– Как обеспечиваете качество продукции в условиях санкций?

– Мы не экономим на качестве. Безус-

тоды контроля, успешно дополняющие уже внедрённую систему качества. Сейчас роль сотрудников службы качества особенно важна, у них много дел: наряду с линейным контролем, идёт непрерывное тестирование новых альтернативных материалов, ни один из которых не будет принят в работу без положительного заключения службы качества. Таким образом, выстроенная на предприятии система качества обеспечивает неизменно высокий уровень нашей продукции – вне зависимости от изменения внешних условий: политических, экономических и даже климатических.

– Чем вы особенно гордитесь сейчас?

– В этом году мы окончательно переехали из Москвы в Смоленск и вступили в Торгово-промышленную палату Смоленской области. Палата живёт очень насыщенной жизнью, на регулярной основе проводится масса мероприятий в помощь бизнесу. С помощью торгово-промышленной палаты мы прошли специальную оценку условий труда, нашли транспортные компании, а также заключили ряд договоров на поставку нашей продукции.

Нас пригласили в качестве спикеров на бизнес-завтрак, чтобы мы поделились своим опытом по преодолению трудностей в условиях санкций.

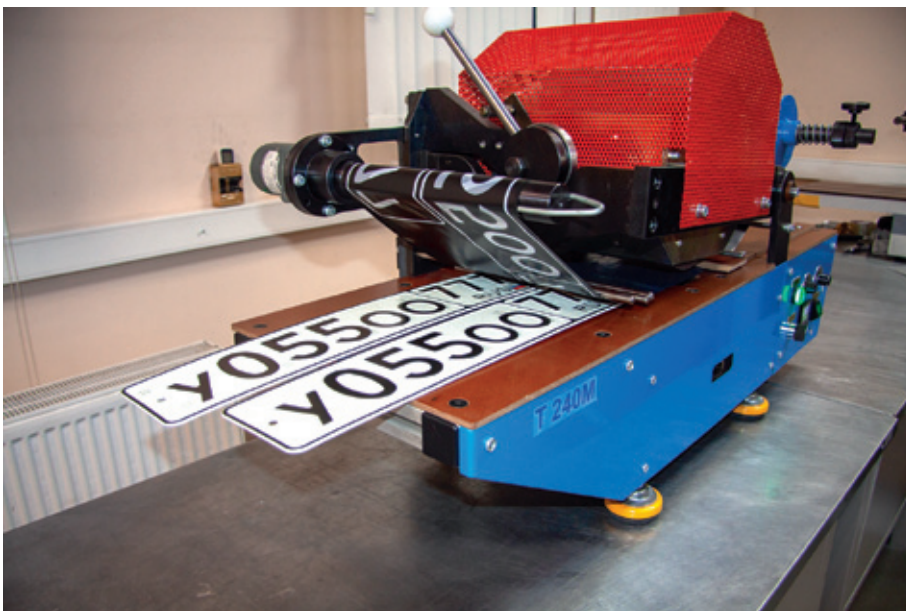
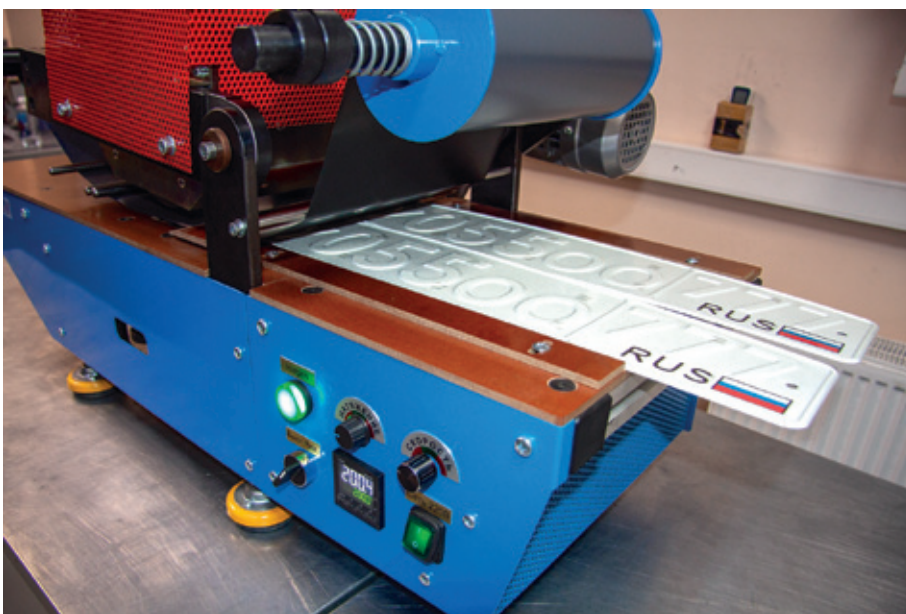
Отдельным поводом для гордости мы считаем уже многолетние включения нашей компании в Реестр надёжных партнёров Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. В этом году мы в который раз подтвердили это почётное звание.

Наша компания уже в четвёртый раз стала победителем премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА» в номинации «Знак качества», проводимой при поддержке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Премию основали в 2019 году, а с 2021 года ООО «Первый печатный двор» является победителем в данной номинации.

– Какие планы на новый, 2024 год?

– Обо всех планах рассказать невозможно, но одно из направлений, в котором точно будем работать и предлагать свои решения, – это область физических платёжных инструментов нестандартных форм-факторов. Команда национальной системы платёжных карт «МИР» всегда поддерживает новые нестандартные решения, даже если подобное ещё не производилось и не стандартизовалось, положительного решения можно ожидать.

Также в планах – расширить географию своих заказчиков за пределы Таможенного союза.



Подготовила Светлана Кныш

Современное общество всё более чётко осознаёт невозможность социального прогресса без развития химии и применения её достижений для решения проблем энергетики, здравоохранения, развития промышленности и сельского хозяйства.

Достаточно сказать, что 92% энергии, потребляемой сейчас человечеством, мы получаем, осуществляя химические процессы. Химия играет роль в решении проблем обеспечения людей продовольствием, одеждой и жильём, в создании возобновляемых заменителей истощающихся или редких материалов, в укреплении здоровья человека, в контроле за состоянием окружающей среды. То, чем мы пользуемся, что носим, в чём живём, на чём передвигаемся, чем играем, производится посредством управляемых химических реакций.

Сейчас насчитывается более восьми миллионов синтезированных химических соединений. Поскольку все жизненные процессы вызываются химическими изменениями, знания о химических реакциях обеспечивают необходимый фундамент для постижения сущности жизни. Таким образом, химия вносит вклад в решение проблем универсальной философской значимости. Словом, развитие химической отрасли – среди важнейших задач современного общества.

О том, как она выполняется в России сегодня, какие на этом пути существуют проблемы и каким достижениям стоит порадоваться, – в интервью, данном нашему изданию президентом Российского союза химиков, председателем Комиссии РСПП по химической промышленности, почётным профессором РХТУ им. Д. И. Менделеева, заслуженным химиком России В. П. Ивановым.



ПРЕЗИДЕНТ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ХИМИКОВ ВИКТОР ИВАНОВ: «На государство надейся, а сам не плошай!»

– Виктор Петрович, при комплексной господдержке химическая промышленность России сможет обеспечить работу практически всех отраслей народного хозяйства. Так ли это и какие объёмы у этой господдержки, на ваш взгляд, должны быть?

– Перефразируя известную пословицу, скажу так: на государство надейся, а сам не плошай! Безусловно, поддержка должна быть – не столько объёмная, сколько мотивирующая и формирующая главный продуктовый вектор государства. Говоря о комплексе поддерживающих мер, нельзя рассматривать их в отрыве от главной траектории промышленного и социального развития нашего общества. Химическому бизнесу должны быть ясны и понятны планы государства по наращиванию приоритетных производств в смежных отраслях.

В идеале бизнес, понимая общее движение и подхватывая концептуальные идеи, должен быть способен не только создать, но и вывести на самоокупаемость эти проекты. Участвуя на постоянной основе в разработке стратегий химического комплекса, Комиссии РСХ были в числе ключевых инициаторов по разработке специальных «дорожных карт», конкретизирующих инструменты и мероприятия, позволяющие получить желаемые результаты. Считаю, что инструментов

поддержки бизнеса в нашей стране сейчас вполне достаточно, маловато стало достойных проектов с хорошим потенциалом и общей здоровой логикой развития. В актуальных мерах поддержки государства, реализуемых по линии ФРП, СПИК-1 и СПИК-2, СЗПК, КНТП, много полезных опций и возможностей. Не перекладывая всей полноты ответственности на государство за судьбу отрасли и страны, скажу, что и сам бизнес в партнёрстве с наукой, отраслевыми объединениями может и должен работать на результат. Примеров подобных эффективных решений у нас в химии достаточно. В руководстве ведущих компаний химпрома сегодня есть чёткое понимание необходимой поддержки профильного образования, науки и плотного взаимодействия с потребляющими отраслями промышленности. Могу сказать, что и в области импортозамещения бизнес мыслит сегодня гораздо шире, чем на старте этого направления. Заканчивая свой ответ на поставленный вами вопрос, хочу ответить словами выдающегося физика-теоретика Льва Давидовича Ландау: «Каждый имеет достаточно сил, чтобы достойно прожить жизнь. А все эти разговоры о том, какое сейчас трудное время, – хитроумный способ оправдать своё бездействие, лень и разные унылости. Работать надо, а там, глядишь, и времена изменятся».

– Виктор Петрович, известно, что где-то 70-80% химических производств используют в своей работе промышленные катализаторы, но, к сожалению, в большинстве своём они импортные. Есть ли аналоги у нас? И если нет – как скоро химическая отрасль сможет это восполнить?

– Вы правы, в промышленной химии действительно широко используются катализаторы. Я вам скажу даже больше: более половины процессов в химии каталитические, то есть, в принципе, реализуемы с использованием катализаторов. Сказанное относится в том числе и к крупнотоннажным производствам. К сожалению, большое количество востребованных катализаторов сегодня импортируется. Сходить с ума и рвать на себе волосы не стоит: ситуация сложная, но поправима. С точки зрения разработок катализаторов Россия имеет все возможности, серьёзные проблемы в нашей стране в этом сегменте связаны исключительно с их производством и последующим внедрением. Звучание данной проблемы обострилось в связи с агрессивной политикой недружественных стран в отношении России. И тут «не было бы счастья, да несчастье помогло».

Чтобы ликвидировать имеющуюся зависимость в нашей стране, предприни-



Главы РСХ и Росхимпрофсоюза вручают «ФосАгро» диплом победителя всероссийского отраслевого конкурса «5 звезд. Лидеры химической отрасли»

время прорабатывается возможность выпуска катализаторов для производства серной кислоты и аммиака. Мы объединились в этом непростом деле для получения хороших результатов, и они обязательно будут. Силами промышленных компаний сегодня организована модернизация существующих катализаторных фабрик, активно идёт отладка производства необходимого сырья и компонентов для выпуска

– Замминистра промышленности и торговли РФ Михаил Юрин отметил, что сегодня для развития мало- и среднетоннажной химии важно обобщить усилия разработчиков, производителей и потребителей продукции МСТХ. Каким вы видите этот процесс и даст ли он необходимые результаты?

– Позицию замминистра я понимаю и полностью разделяю. При этом мы в РСХ делаем всё возможное, чтобы средний и малый бизнес чувствовал ситуацию и не боялся проявлять инициативу. Важно понимать, что при всём многообразии малой и среднетоннажной химии есть ключевые звенья, качественная работа по локализации производств которых способна создать прекрасную синергетическую цепочку успеха в выпуске сотни других производных от них веществ. При этом успех в работе над подобными проектами неизменно будет складываться из трёх необходимых производных: наличия базовых продуктов МСТХ, завершённых НИОКР, опытных производств, высокого уровня коммерциализации этих проектов, а также надёжного рынка потребления и необходимых кадровых ресурсов.

– У большинства отраслевых институтов и университетов страны существует собственная опытная база и компетенции для производства необходимых веществ. Может ли эта база быть использована в целях достижения технологического суверенитета страны? Одна из важных тем – энергосбережение, создание экономических стимулов, обеспечивающих использование энергосберегающих технологий. Расскажите, пожалуйста, об этих стимулах. Какие из них наиболее эффективно работают и какие выгоды от этого уже получены и предпринимателями, и регионами?



Президент РСХ на производстве минеральных удобрений на предприятии ПАО «ФосАгро» (г. Волхов)

маются серьёзные усилия по созданию собственной отечественной базы для производства катализаторов, причём как на государственном уровне, так и на уровне профессионального научного и бизнес-сообщества. Многие уже сделано по линии Института катализа им. Г. К. Борескова в Сибирском филиале Академии наук, а также на площадках ведущих предприятий и вузов страны. Под кураторством РАПУ и РСХ в настоящее

время конкурентоспособных отечественных катализаторов. По моему мнению, заметное использование российских катализаторов в критически важных химических процессах может стать возможным уже к 2027 году. А дальше – больше, нужно активно решать проблемы организационного характера и масштабировать выпуск новейших разработок. И здесь без участия инвесторов в коммерциализации этих проектов просто не обойтись.



На общем собрании РСХ 30.11.23 г. фиксировали рекорд по приему новых членов

– Мы не скрываем, что при переходе к рынку максимальный ущерб был нанесён отраслевой науке: многие научные центры были безвозвратно разрушены. Со временем бизнес попытался их заменить корпоративными наукоёмкими центрами, где были созданы все условия для вызревания локальной прикладной науки. Одновременно рыночная экономика подстегнула активное развитие научной мысли в вузах. Только успешной коммерциализации здесь не произошло, как и крепкой и стабильной сцепки с отраслью. Для примера: потенциально глубокий и интереснейший проект развития МСТХ в России, запущенный на базе РХТУ им. Д. И. Менделеева, не получил должной поддержки от бизнеса, который его просто не понял и не оценил по достоинству. А может, и не поверил в него... Потихоньку ситуация сегодня выправляется. На площадке Российского союза химиков в прошлом году была создана и успешно развивается под председательством вице-президента РСХ Михаила Сутягинского Комиссия по малой и среднетоннажной химии. Возвращаясь к вашему вопросу о возможностях вузов в производстве микротоннажной химии, скажу следующее: потенциально может быть интересно. В текущих условиях – малоэффективно. Поясню. Создание опытных установок, их апробация требуют серьёзных капиталовложений со стороны государства и дальнейшей его активной протекции по дистрибуции продуктов, не исключая процессов дофинансирования этих и многих других направлений. Позиция РСХ и моя личная точка зрения относительно МСТХ и микротоннажной химии полностью совпадают. Производить данную продукцию нужно, руководствуясь критериями целесообразности с точки зрения приоритетов обеспечения оборонной, продуктовой и лекарственной безопасности, а также экономики их производства. К тому же важно понимать, что критически важную МСТХ и микротоннажную химию проще и эффективнее развивать на площадках крупнотоннажных производств. И реальная практика – яркое тому подтверждение.

Для информации: эксперты РСХ в настоящее время принимают участие в разработке отраслевого регламента в рамках постановления правительства № 208 о развитии производства химической продукции, востребованной в малых объёмах на базе научных организаций и вузов.

Что касается вопроса энергосбережения, то он вечный и напрямую касается работы с технологиями и оборудованием.

Приведу недавний пример, производший на меня неизгладимое впечатление. При посещении в Волхове производства серной кислоты я наблюдал за эффективным использованием получаемой при этом тепловой энергии для самых разных нужд производственной площадки. Как оказалось, это только часть комплексной корпоративной программы «ФосАгро» по повышению энергоэффективности. В частности, на площадке компании применяются частотные преобразователи, благодаря которым уменьшается потребляемая электродвигателями мощность и снижаются потери энергии при старте двигателей.

Объекты собственной генерации электроэнергии на химических производствах компании холдинга «ФосАгро» в Череповце и Балакове в значительной степени работают за счёт утилизации тепла сернокислотных производств. Аналогичная по принципу действия генерирующая установка запущена в 2022 году и в Волхове. Кстати, здесь в этом году на проектную мощность выходит новый завод-миллионник «ФосАгро». Таким образом, 100%-ная утилизация высокоэнергетического пара на энергоустановках позволяет компании практически полностью обеспечивать потребности предприятия по производству минеральных удобрений.

Для изучения возможности тиражирования применяемого решения в условиях промышленных предприятий в 2022 году «ФосАгро» начал испытания технологии солнечной генерации в производственных условиях условий балаковского химического комплекса. Помимо этого, на предприятиях группы широко применяется светодиодное освещение, что позволило в 2-2,5 раза снизить затраты на эту опцию.



Открытие выставки науки и промышленности «Химия» и старт ММХ-2023 (слева направо: замминистра промышленности и торговли М.Н. Юрин, Президент РСХ В.П. Иванов и первый Замгенерального ЦБК «Экспоцентр» С.В. Селиванов)

Климатическая стратегия «ФосАгро» ставит цель снижения вредных выбросов на 14% к 2028 году. В рамках реализации климатической стратегии с 2018 по 2022 год удельная эмиссия парниковых газов первого охвата снижена на 11,5%, а в совокупности с выбросами второго охвата – почти на 14%. Компания увеличивает долю «зелёной» энергии в энергопотреблении. Известно, например, что более 17,8% продукции горно-обогатительного комплекса выпускается с использованием энергии ГЭС. Кроме того, предприятия «ФосАгро» активно используют бессточные водооборотные схемы без забора свежей речной воды.

ческого машиностроения и серьёзная технологическая зависимость по ряду направлений. Можно говорить также об уязвимости сотен тысяч кооперационных связей, реализуемых в рамках крупных сырьевых потоков. В этой связи нам нужна сырьевая стабильность, а её невозможно представить в условиях тяжёлой и нестабильной геополитической обстановки.

Движение по этим «тонким» и особо чувствительным для отечественного химпрома точкам, конечно, есть, но мы ждём, когда дело дойдёт до конкретных результатов. Отмечу, что, со своей стороны, мы в РСХ делаем всё возможное. В рамках совместных заседаний Совета

– В Госдуме обсуждали развитие химической промышленности России. Экспертный совет по развитию химической промышленности представил «дорожную карту», участвовали ли вы в её создании и в целом каким вы видите развитие химической отрасли?

– Сегодня на основе ряда поручений Президента РФ Минпромторг создаёт новую стратегию химического комплекса России. Поэтому все обозначенные вами вопросы так или иначе туда войдут. В числе мегапроектов, утверждённых Правительством РФ, один полностью отведён под химию. От себя могу отметить, что в ближайшие годы особых результа-



– Какие направления в химической отрасли, на ваш взгляд, сегодня особенно уязвимы?

– Без рачительного отношения к производственным активам и особенно человеческим ресурсам все без исключения направления уязвимы. Одну из главных статей занимает выпуск продуктов, которые либо вообще не производятся в России, либо производятся исключительно на привозном импортном сырье. Речь идёт об изоцианатах, эпоксидных смолах, анилине и др. Непродуманное, поспешное следование «зелёным» трендам ЕС существенно снизило эффективность отрасли переработки полимеров. Не усугубляя ситуацию, нужно свернуть огульную критику полимеров с экранов ТВ и печатных полос популярных изданий. Пластик – не мусор, а уникальный инструмент в создании комфорта и безопасных решений в медицине, упаковке, производстве товаров народного потребления.

Вызывают серьёзное опасение низкий уровень развития отечественного хими-

РСХ и Комиссии РСПП по химической промышленности в начале осени мы провели ряд резонансных обсуждений по уже запущенным и приоритетным проектам в сфере промышленной химии. А уже 28 ноября на полях форума «Российский промышленник» с подачи Российского союза химиков и Комиссий РСПП по химической промышленности и машиностроению состоялось широкое публичное обсуждение ключевых задач развития отечественного химического машиностроения.

Безусловно, уделить должное внимание следует также вопросам старения и износа основных производственных фондов химической промышленности. Это слабое место любого индустриального направления. Здесь требуется организация серьёзной работы по обеспечению отраслей промышленности необходимыми расходными материалами для ремонтных работ и модернизации. У химиков прекрасные решения уже имеются. И тут мы вполне открыты для диалогов по существу.

тов, на мой взгляд, ждать не следует, но это время нужно потратить грамотно и с умом. Из первоочередных задач – государству, бизнесу и науке нужно научиться работать в единой связке, чтобы создавать качественные продукты и решения, абсолютно конкурентоспособные по качеству и цене в мировых масштабах. Только при таком условии мы сможем добиться максимально качественного уровня развития внутреннего рынка потребления, а также завоевать новые рынки. При этом ставку нужно делать не только на удобрения и полимеры, но и на продукты МСТХ. Одновременно требуется решать вопрос увеличения глубины переработки углеводородного сырья и природно-минеральных ресурсов, расширять производство композиционных материалов с заданными физико-механическими свойствами. Потому как будущее – конечно, за продуктами высоких переделов. Именно по ним будет идти самая серьёзная конкуренция, и все это понимают.

Свежесть тела и свобода движений важны для каждого. Однако человеку может помешать довольно распространённая в наши дни проблема – повышенное потоотделение. Компания «Сканди Лайн» предлагает решение: доказано опытным путём и клиническими исследованиями, что средства торговых марок Dry Dry и Dry RU эффективно противостоят поту и при этом безопасны для здоровья. Мы пообщались с заместителем генерального директора по вопросам развития и продаж «Сканди Лайн» Татьяной Евгеньевной Изосимовой.



«СКАНДИ ЛАЙН»: «ЕСЛИ ВЫ ПРАВИЛЬНО ПОДОБРАЛИ НАШИ СРЕДСТВА, ТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРИОБРЕТЁТЕ ИХ СНОВА!»

– Татьяна, давайте начнём с основ: у «Сканди Лайн» есть две торговые марки – Dry Dry шведского производства и Dry RU производства отечественного. Расскажите о продукции этих марок и о том, как она помогает бороться с потоотделением?

– В портфеле нашей компании присутствуют товары торговых марок Dry Dry шведского производства и Dry RU – российского. В Швеции производства

располагаются на двух заводах; в России мы размещаем заказы на шести заводах. Общее количество товаров в «шведской» линейке – порядка 23; в торговой марке Dry RU на сегодняшний день имеется 26 наименований. Наиболее известна наша продукция, направленная на борьбу с повышенным потоотделением, с гипергидрозом, но у нас также есть товары и для людей с нормальным потоотделением.

Отмечу, что активным действующим веществом наших средств от пота является гидрат хлористого алюминия. Основу составляет вода и/или спирт, в состав также входят различные ухаживающие компоненты.

В зависимости от формулы рабочего состава варьируется длительность действия средства при его использовании. Кроме того, при выборе продукта необхо-

димому учитывать тип кожи, интенсивность потоотделения и ряд других факторов. А для достижения заявленной эффективности любого из выбранных средств их необходимо использовать строго по инструкции.

– С 2011 года вы регулярно проводите исследования своих продуктов, подтверждая качество, безопасность и эффективность товаров TM Dry Dry и TM Dry RU. Расскажите об этом подробнее.

– Безусловно, мы предлагаем потребителям только проверенные продукты и отвечаем за их качество, безопасность и эффективность. А для исследований и опросов мы всегда используем наши «топы» – продукты, которые имеют в своём составе наибольшую концентрацию активного действующего вещества.

К примеру, в 2011 году в Казанской государственной медицинской академии мы исследовали наш шведский продукт Dry Dry Classic: клиническое исследование подтвердило безопасность средства, его качество и заявленную производителем эффективность в случае использования по инструкции.

Что касается эффективности средства Dry Dry Classic до семи дней (партнёры и потребители часто задают нам этот вопрос), то это усреднённый период действия средства после его однократного нанесения. Однако он может варьироваться от 5 до 10 дней в зависимости от индивидуальных особенностей человека.

Относительно продукции TM Dry RU: в августе этого года мы проводили опрос потребителей об эффективности средств данного бренда и удовлетворённости пользователей после их использования. Ответы опрошенных в очередной раз подтвердили высокий уровень выпускаемой нами продукции.

– На вашем сайте в разделе «Вопрос-ответ» наткнулся на удивительную информацию: оказывается, для достижения максимального эффекта антиперспиранты необходимо наносить на ночь, а не утром. Можете пояснить, почему именно так?

– Наши «топы» – Dry Dry Classic, Dry RU Roll и Dry RU Ultra – действительно требуют вечернего использования. Это связано с тем, что ночью интенсивность работы потовых желёз уменьшается, и нанесённое средство имеет возможность проникнуть в потоотводящие каналы и закрепиться там в виде белковых «заглушек». Поэтому, когда утром человек принимает душ, он смывает лишь то, что остаётся на коже, но не средство, которое уже проникло в каналы и закрепилось в них.

Надо отметить, что людям со средним или невысоким уровнем потоотделения вполне допустимо пользоваться антипер-

спирантом по утрам – разумеется, если на это нет соответствующего запрета в инструкции.

– Товары TM Dry Dry и TM Dry RU – это исключительно средства от пота? Или есть и другая продукция?

– В первую очередь мы предлагаем, конечно, средства от потоотделения различной интенсивности, то есть антиперспиранты и дезодоранты. При выборе средства от пота советуем помнить, что антиперспиранты регулируют сам процесс потоотделения, в то время как дезодоранты никак на этот процесс не влияют, но призваны бороться лишь с неприятным запахом пота и дарить свежесть от их использования.

Но средства от пота – это далеко не весь наш ассортимент.

Шведская TM Dry Dry предлагает клиентам: шампунь и бальзам для ухода за

волосами и кожей головы; интимные средства Dry Dry Intimate Foam (пенка для гигиены в интимной зоне) и Dry Dry Intimate Spray (интимный спрей); Dry Dry Gel с алоэ вера и зелёным чаем для ухода за повреждённой кожей; Dry Dry Foot Cream для интенсивного ухода за ногами и кожей стоп, а также антибактериальное средство для рук карманного формата.

Кроме того, в ассортименте торговой марки присутствуют продукция без спирта для людей с чувствительной кожей и специальный дезодорант для подростков Dry Dry Deo Teen.

В российской TM Dry RU, помимо средств от пота, есть антисептик карманного формата уникальной формулы с наночастицами серебра, средство для ухода за ногами Dry RU Foot Cream, а также широкий выбор продукции по уходу за волосами: твёрдые и сухие шампуни, твёрдые кондиционеры.



– **Подведём промежуточный итог: почему потребители выбирают продукцию торговых марок Dry Dry и Dry RU?**

– Практика показывает, что покупка нашей продукции не является для покупателя разовой: 9 из 10 попробовавших наши средства возвращаются за ними снова.

Почему? Во-первых, эффект от использования средств человек видит сразу, а не спустя какое-то время.

Во-вторых, наша продукция не вредит здоровью. Мы никогда не предложим товар, в безопасности которого не будем уверены на все 100 процентов. Важно понимать, что вся наша продукция не только высокоэффективна, но и абсолютно безопасна!

В-третьих, мы охватываем широкую аудиторию потребителей, предлагая, помимо средств от пота, продукцию многих других важных парфюмерно-косметических направлений.

Далее – мы производим качественный продукт для людей с абсолютно разным доходом. Шведская линейка Dry Dry – это более дорогие средства, в то время как товары отечественной TM Dry RU доступнее по цене с полным сохранением всех высоких показателей безопасности и эффективности.

Также мы плотно работаем с отзывами конечных потребителей. Ожидание и полученный потребителем результат для нас очень важны. Мы объясняем: «Если вы правильно выбрали для себя наш продукт, то обязательно останетесь довольны!» Со своей стороны, помогаем людям всеми доступными нам средствами сделать правильный выбор!

– **Обратил внимание на то, что периодически аптеки и магазины делают скидки на вашу продукцию. С чем связаны такие акции? Охотно ли ваши бизнес-партнёры идут на подобные уступки в пользу клиентов?**

– Отмечу, что у нас нет необходимости «сливать» продукцию в рамках различных акций. Несмотря на это, периодически можно встретить нашу продукцию в продаже со скидками.

Дело в том, что мы работаем как на фармрынке, поставяя продукцию в аптеки и аптечные сети, так и с интернет-площадками, маркетплейсами и магазинами разных форматов. И периодически наши партнёры дополнительно привлекают клиентов как раз за счёт акций, которые подразумевают снижение цены «здесь и сейчас». Важно понимать, что подобными акциями мы имеем дополнительную возможность делать нашу продукцию финансово немного доступнее для потребителей.

– **«Найди свой Dry Dry» – это о чём?**

– Данный слоган появился три года назад и говорит о том, что Dry Dry – это не

только средства от пота, но и продукты иной направленности: от разного рода кремов до антисептиков, которые человек может использовать на разных участках тела и с учётом самых разных запросов.

То есть слоган «Найди свой Dry Dry» означает, что практически любую потребность человек может удовлетворить, используя товары торговой марки Dry Dry. Единственный незакрытый пока сегмент – уходовые кремы и средства для лица, но в ближайшее время мы планируем охватить и это направление...

– **«А «Купи раз в год – умный расход!» – это громкий рекламный слоган или доказанный тезис?**

– Это слоган уже российской TM Dry RU. Как он родился?

Дело в том, что люди, приобретающие продукцию Dry RU, зачастую не обладают очень высоким достатком, но при

этом хотят иметь возможность пользоваться качественными продуктами. Нам помогает то, что рецептуру средств TM Dry Dry мы используем при производстве товаров TM Dry RU, сохраняя доступные цены при высочайшем качестве.

Так, шведскую рецептуру, позволяющую средству от пота эффективно действовать на протяжении семи дней, мы воплотили в товарах российской линейки: Dry RU Ultra и Dry RU Roll (при однократном нанесении эффект сохраняется на протяжении 5-7 дней, а одного флакончика хватит на целый год). То есть налицо разумный подход к трате своего бюджета: потребитель действительно экономит, не ущемляя себя в качестве покупки. Именно эту мысль мы вложили в слоган.

– **Расскажите о ваших производственных планах. Видел информацию о том, что компания открыла второй завод в**





Швеции, а также производства в других странах Европы. Как удалось в нынешней обстановке договориться с европейскими коллегами?

– Текущая ситуация, к сожалению, внесла свои коррективы в наше развитие на европейском рынке. При этом мы не прерывали производство на территории Швеции ни на один день. Более того, мы расширили шведские производственные мощности в последние годы.

Стоит отметить, что у нас всегда были планы разместить производство не только в Швеции, но и в других странах Европы. Успехом завершились переговоры с Германией: мы запустили производство продукции под TM DRY DRY de на немецких заводах и до конца этого года ожидаем получить от них первые поставки.

Заводы в ряде других европейских стран сейчас заканчивают пусконаладку

оборудования, и мы очень надеемся, что в следующем году сможем ещё больше расширить нашу производственную географию.

Похожая ситуация и с продукцией TM Dry RU, которая производится на территории России. Здесь мы наращиваем мощности в рамках страны: наши первые продукты были выпущены в 2015 году в Подмосковье, однако сейчас мы производим наши товары на шести заводах: в г. Кирове, в Подмосковье, в Невинномысском и в Санкт-Петербурге. Как видите, наши производства на территории России также набирают обороты.

– Но одно дело – открывать в Европе новые заводы, и совсем другое – продавать в зарубежные страны свою продукцию. Как обстоят дела с продажами товаров TM Dry Dry и TM Dry RU за границу?

– Стоит отметить, что в сфере продаж мы не хотим ограничиваться лишь территорией России, на которую мы, как российская компания, безусловно, делаем основной упор. У нас есть партнёры в Беларуси, Казахстане, Кыргызстане, Армении, Азербайджане, Молдове, Узбекистане, Туркмении. Мы работаем в Монголии. Недавно вышли на турецкий рынок. Сейчас ведутся активные переговоры с индийскими, китайскими и сербскими контрагентами.

Мы не спешим и стремимся осваивать новые рынки вдумчиво и планомерно. Именно поэтому у нас нет территорий, куда TM Dry Dry и Dry RU пришли, немного поработали и через какое-то время ушли. Мы всегда приходим надолго!

– Планируется ли выпуск какой-то новой продукции? Или в сегодняшней сложной экономической ситуации ваши усилия направлены только на работу с имеющимся ассортиментом?

– Безусловно, проверенный временем ассортимент – это замечательно. Однако нельзя забывать и об обновлении линеек.

В 2023 году мы вывели на российский рынок семь новых продуктов TM Dry RU: два твёрдых шампуня и два кондиционера, в отдельной серии шампуня для мужчин и женщин, а также один сухой шампунь – это, как понимаете, очень много. Поэтому линейка по уходу за волосами и кожей головы у нас на ближайшее время закрыта.

В следующем году мы выводим на рынок антиперспиранты TM Dry RU и TM Dry Dry в виде стиков, поскольку в наших торговых марках представлены все формы нанесения, кроме них: аэрозоли, спреи, ролики, дабоматики.

Также в TM Dry RU у нас имеются большие планы по детскому ассортименту: мы работаем над продукцией для наших будущих маленьких потребителей.

Что касается TM Dry Dry, то на одном из наших новых заводов в самое ближайшее время начнётся производство уходовой продукции – это будут кремы для кожи лица, шеи и зоны декольте.

Важно понимать, что очередная новинка – это трудоёмкий процесс, начиная от поиска компонентов и дизайна будущего продукта до рекламы и рынков сбыта. Вся цепочка – это огромная работа, которую мы ни на минуту не приостанавливаем, чтобы иметь возможность предлагать партнёрам и потребителям качественный, эффективный, конкурентоспособный, актуальный и безопасный товар.

Подготовил Михаил Московец

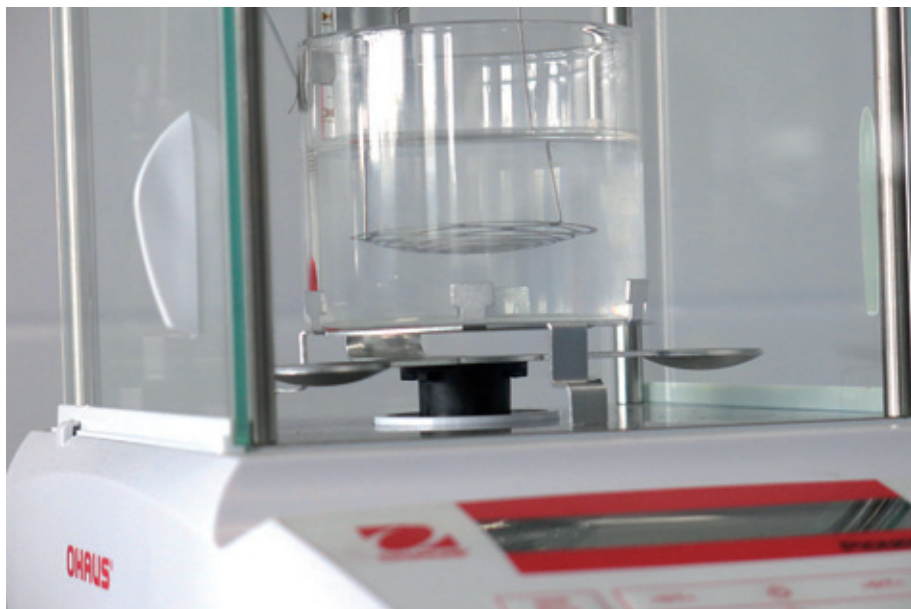


«ЕВРО КЕМИКАЛС»: СИЛИКОНЫ – БУДУЩЕЕ, СОЗДАННОЕ СЕГОДНЯ

Любое современное производство сегодня невозможно себе представить без применения силиконовых эластомеров, обладающих уникальными свойствами, позволяющими им занять особое место среди полимерных материалов. Крупнейшим производителем силиконовых резиновых смесей в России является компания «Евро Кемикалс», основанная в 2012 году. Ассортимент продукции компании насчитывает более 1200 марок резин и варьируется от полимерных добавок для различных отраслей промышленности до используемых в медицине высокотехнологичных продуктов.

Более восьми тонн продукции в сутки выпускается на производстве, оснащённом современным оборудованием для смешения резиновых смесей, комплексом приборов для проверки технологичности смеси и свойств резины. Каждая партия резиновой смеси проходит выходной контроль на соответствие согласованным свойствам.

Компания «Евро Кемикалс» поставляет на российский рынок резины под торговой маркой «Силфор». Технологи компании, в зависимости от задач клиента, помогут разработать оптимальный продукт, отвечающий всем необходимым требованиям, с помощью различных химических добавок, стабилизаторов, сшивающих агентов, придавая резиновым смесям необходимые физические и химические свойства, которые определяются комплексом всех компонентов, качеством их распределения и технологией переработки. Приоритет компании «Евро Кемикалс» при разработке материала – получение качественного изделия, полностью отвечающего требованиям и отраслевым стандартам. В компании стараются дать клиенту возможность выбора, предлагают различные решения, активно участвуют в испытаниях образцов и помогают оптимизировать процесс переработки на производстве клиента.



ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИЛИКОНОВЫХ РЕЗИНОВЫХ СМЕСЕЙ

Благодаря своим уникальным свойствам силиконовые резиновые смеси постоянно находят новые сферы применения и используются практически во всех отраслях промышленности:

- автомобильная промышленность (профили, уплотнения, прокладки, патрубки);
- электроника (автомобильная электроника, бытовая электроника, блоки питания);
- применение в медицине (капилляры, катетеры, контуры ИВЛ, жгуты, медицинские трубки, стоматология);
- энергетический сектор (высоковольтные изоляторы, кабельные муфты, про- вода);
- пищевая промышленность (уплотне- ния и профили, формы для выпечки).

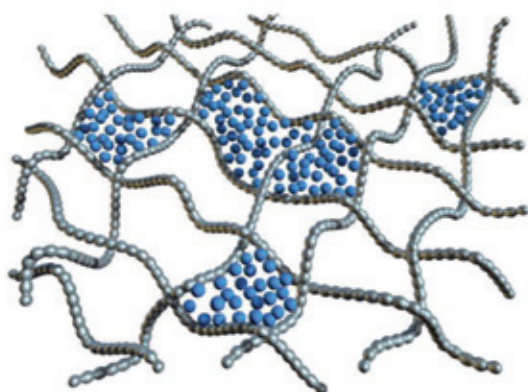
Сочетание высокой стабильности силиконов под воздействием УФ-излучения, озона, высоких или низких температур, отличных диэлектрических свойств и гидрофобности делает их отличным решением, когда идёт речь о долговременной эксплуатации изделий на открытом воздухе: например, для оболочек высоковольтных изоляторов.

Отсутствие галогенов в составе, высокие прочностные и диэлектрические свойства, термостойкость – хорошее сочетание для изоляции специальных кабелей. За счёт модификации силиконовой смеси возможно получение уникальной огнестойкой керамообразующей кабельной резины, которая при сгорании образует прочный слой керамики, обеспечивающий работоспособность кабеля в условиях пожара. Это отвечает новым стандартам безопасности кабелей, предназначенных для прокладки в зданиях и сооружениях.

Силиконовые резины привлекают производителей автомобилей стабильностью прочностных и диэлектрических свойств в широком диапазоне температур от минус 50 °С до плюс 180 °С и высокой стойкостью к старению, хорошей маслостойкостью. В современном автомобиле сейчас в среднем 2 кг изделий из силиконовых резин.

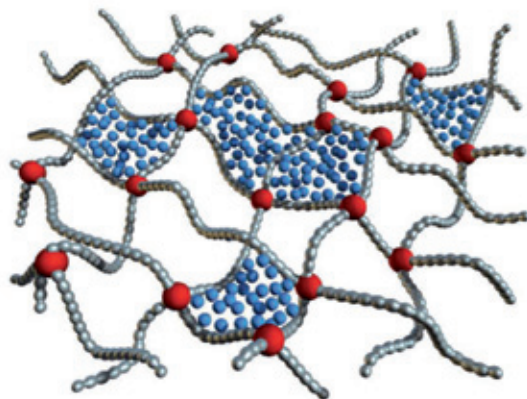
Биологическая инертность, стабильность при стерилизации и антиадгези-





Неотвержденный полимер с наполнителем

→
Вулканизация



Полимер с химической сшивкой (выделена красным) образует эластичный материал с наполнителем



онные свойства – отличный комплекс свойств для производителей медицинских изделий.

Почти на каждой кухне сегодня можно найти силиконовые формы для выпечки или льда, уплотнители пищевых контейнеров и духовок, прихватки, подставки под горячее и лопатки.

По словам Ольги Мазаевой, генерального директора компании «Евро Кемикалс», наибольшим спросом пользуются смеси электротехнического назначения: кабельные, керамообразующие и смеси для высоковольтных изоляторов. Они считаются самыми материалоемкими и сложными в производстве.

Партнёры компании «Евро Кемикалс» активно участвуют в оснащении новых и реконструкции существующих подстанций по всему миру – это проекты, требующие высочайшего качества используемого сырья. Силиконовые материалы позволяют обеспечить надёжность эксплуатации и долговечность объектов, на которых они применяются.

РАЗРАБОТКИ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Партнёры компании «Евро Кемикалс» отмечают высокий уровень профессионализма и индивидуальный подход в





решении даже самых сложных задач её персонала. Научные сотрудники и технологи компании находятся в постоянном поиске способов улучшения резиновых смесей и их новых применений, тщательно анализируют свойства производимых материалов, совершенствуют качество и работают над созданием новых и перспективных решений для применения в различных отраслях промышленности, стремятся к постоянному совершенствованию своей продукции.

ПАРТНЁРЫ КОМПАНИИ

С использованием силиконовых смесей от компании «Евро Кемикалс» успешно реализуются проекты по созданию

товаров отечественного производства, превосходящие по качеству импортные аналоги.

Сегодня потребителями партнёров компании являются ведущие предприятия страны, предъявляющие к качеству комплектующих самые высокие требования.

Продукция компании успешно реализуется не только во всех регионах России, но и в Белоруссии.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ «ЕВРО КЕМИКАЛС»

Компания ведёт активные разработки силиконовых материалов, которые делают нашу повседневную жизнь комфорт-

нее и могут применяться в медицине как перевязочные средства, а также силиконов для протезирования верхних и нижних конечностей.

К запуску готовится новый технический центр, который позволит увеличить научный потенциал компании.

Со своими новыми разработками в области применения силиконовых смесей компания ежегодно принимает участие во всех отраслевых выставках, конференциях и мероприятиях. Ориентируясь на будущее, технологи компании стремятся постоянно совершенствовать свою продукцию и предлагать клиентам новые идеи в решении производственных задач.

Подготовила Анна Добрынина





Горнолыжный комплекс «Сорочаны» не нуждается в особом представлении: каждый из нас, даже самый далёкий от лыж и сноуборда человек, хотя бы раз слышал его название. А это, безусловно, знак качества, когда на вопрос: «Куда поедem кататься на выходных?», мы слышим ответ: «В «Сорочаны», конечно, куда же ещё?»

Помимо высокого уровня сервиса зимой, курорт старается предложить своим гостям отдых и летом: в тёплый сезон работают зона отдыха у подножья склонов с открытым подогреваемым бассейном и беседками, современный оборудованный пляж с надувным аквапарком. Любителям активного отдыха предлагаются спортивные площадки для футбола, волейбола, баскетбола, а также спортивно-оздоровительные маршруты для бега и пеших прогулок.

Мы побеседовали с генеральным директором ООО «ЛДКС» (горнолыжный спортивно-оздоровительный комплекс «Сорочаны») Максимом Валерьевичем Отчерцовым.

«СОРОЧАНЫ»: «БЫТЬ ЛУЧШИМИ ДЛЯ НАШИХ ГОСТЕЙ КРУГЛЫЙ ГОД!»

– Максим Валерьевич, в этом году горнолыжный курорт «Сорочаны» отмечен наградой II национальной премии «Горы России» как «Лучший в России горнолыжный курорт Центрального федерального округа». Это уже не первое признание курорта «Сорочаны» лучшим. Поделитесь секретом успеха?

– Какого-то особого секрета нет. Банально прозвучит, но главное – это постоянный труд, который со временем окупается и даёт плоды в виде наград и премий.

Если говорить детальнее и конкретнее, то одно из главных преимуществ курорта «Сорочаны» – разнообразие трасс,

которые мы предлагаем любителям горных лыж и сноуборда. На наших склонах каждый найдёт трассу под свой уровень и предпочтения: на курорте «Сорочаны» 10 трасс – от учебных «зелёных» для начинающих до экстремальных «чёрных» для опытных спортсменов. При этом курорт «Сорочаны» предлагает не короткие спуски, а полноценные горки. Самая протяжённая трасса – восьмая; она длиной более одного километра и является самой длинной горнолыжной трассой в Москве и Подмоскowie.

Кроме того, и высота гор для Московской области у нас внушительная: 225 метров!

Мы также гордимся предоставлением широкого спектра ски-услуг, чтобы удовлетворить любые запросы наших гостей. Наш пункт проката обеспечивает посетителей всем необходимым оборудованием, а опытные инструкторы помогают освоить и отточить навыки катания. Мы также предлагаем услуги по ремонту и обслуживанию снаряжения, чтобы гарантировать его надёжность и безопасность.

И конечно же, не могу не отметить красоту природы, которая окружает наш курорт. Здесь вы, скатываясь по склону, сможете в полной мере насладиться живописными видами лесного Подмоскowie.

и проникнуться умиротворяющим спокойствием природы.

Думаю, что всё это – высококлассные трассы, разнообразные услуги и прекрасная природа – делает наш курорт «Сорочаны» идеальным местом для любителей горных лыж и сноуборда.

– Кого на ваших трассах больше: лыжников или сноубордистов?

– Я бы сказал, что их количество примерно одинаковое. К слову, есть особенность, которая делает сноубордистов неперенными звёздами на склонах: молодые люди, предпочитающие сноубординг, часто приезжают группами, создавая своеобразную культуру и атмосферу. Их стиль и энергия выделяют их на склонах.

В то же время существует предубеждение, что сноубордисты более отчаянны и потому опасны. Но на наших



трассах мы следим за безопасностью и не позволяем, что называется, нестись сломя голову, создавая угрозу для других катающихся. И сноубордисты, и лыжники на склонах курорта «Сорочаны» соблюдают правила безопасности катания.

– Дети, вереницей скатывающиеся за инструктором, – частое явление любого горнолыжного курорта. А встречается ли подобное в «Сорочанах»? И с каких лет можно начинать обучение ребёнка горным лыжам и сноуборду?

– Конечно, встречается. Для гостей с детьми на курорте есть инструкторская служба, которая, если это необходимо, предоставит услуги обучения и консультирования по технике катания. Для самых маленьких детей у нас существуют специальные программы, которые включают в себя игровые элементы и помогают им освоить базовые навыки на горных лыжах или сноуборде. Малыши учатся балансировать, передвигаться и контролировать своё движение на склоне.

С возрастом и опытом дети могут прогрессировать и осваивать более сложные техники. Но безопасность для нас всегда в приоритете, поэтому занятия с детьми проводятся под присмотром опытных инструкторов с обязательным использованием соответствующей защитной экипировки.

Родителям также важно учитывать физическую подготовку ребёнка. Одни дети могут быть готовы к началу обучения раньше, другие – позже. Здесь необходимо создать комфортные условия для развития разных ребятшек.

На склонах курорта «Сорочаны» занятия горными лыжами или сноубордом для детей проводятся в игровой форме. Это помогает ребёнку полюбить эти виды спорта и развить навыки, которые

принесут ему радость и поддержат хорошую физическую форму на протяжении всей жизни.

– Как активно катающийся сноубордист, не могу не отметить тенденцию: цены на ски-пассы регулярно растут почти на каждом курорте. Грядут ли изменения цен на ски-пассы в «Сорочанах» в этом сезоне?

– Мы знаем об этой проблеме наших гостей и, как организаторы курорта, не можем не пытаться решить данную проблему. Стоимость мы стараемся сильно не повышать, но существуют и объективные факторы, которые влияют на ценообразование в нашей сфере деятельности.

В этом сезоне стоимость услуг возросла незначительно, не более чем на 15%. Обусловлено это в основном ростом цен у монополистов на энергию и топливо – это основные затраты при снегопроизводстве и обслуживании курорта.

– Тарифы «Драйв», «Виразж», «Слалом» и «Фристайл» – в чём между ними разница?

– «Драйв», «Виразж», «Слалом» и «Фристайл» – это тарифы на услугу подъёма на канатной дороге, то есть на основную услугу курорта. При установлении стоимости нами предусмотрена система скидок: чем больше начальная сумма, внесённая гостем на ски-пасс, тем меньше он будет оплачивать услугу подъёма на канатной дороге в течение всего текущего зимнего сезона.

Кроме того, отмечу, что у нас есть особый тариф «Почётный» для лиц старше 65 лет, ведь крайне важно поощрять занятия спортом среди лиц пожилого возраста.

Ещё добавлю, что дети до пяти лет катаются у нас совершенно бесплатно (если, конечно, умеют), а для детей до 12 лет мы также устанавливаем значительную скидку на подъём на канатной дороге.



– Скажу честно: в некоторых случаях, когда я добирался до «Сорочан», погода оказывалась не очень снежной, да и людей было много, из-за этого трассы быстро, что называется, «разбились». А подобная ситуация – большая головная боль для всех лыжников и сноубордистов. Как курорты могут бороться с такой «кашей» на трассах?

– Погода и количество людей на курорте – это факторы, которые могут повлиять на состояние трасс и создать сложности для лыжников и сноубордистов. Мы принимаем ряд мер по борьбе с такой ситуацией и стараемся обеспечить наилучшее катание для своих гостей.

Первая мера – это современная система искусственного оснежения, которая позволяет создавать и поддерживать достаточное количество снега на трассах даже при неблагоприятных погодных условиях.



Вторая – на склонах курорта «Сорочаны» трассы разделены по уровню сложности. Это позволяет распределить гостей по горкам, снижая скопление людей на одних и тех же участках и уменьшая износ трасс. Кроме того, разделение трасс помогает предоставить каждому катающемуся трассу, соответствующую его навыкам и предпочтениям.

Третья мера – это проведение регулярного обслуживания трасс, включая их ремонт и обновление, что помогает сохранить трассы в хорошем состоянии, предотвратить их разрушение и обеспечить безопасность для гостей.

В целом мы принимаем множество мер, чтобы бороться с «кашей» на трассах и обеспечить приятное и комфортное катание для всех посетителей. Однако некоторые факторы, скажем – погода, не всегда поддаются полному контролю.

– Несколько раз по моему приезду в «Сорочаны» какие-то трассы оказывались недоступны. Это частая практика – закрывать некоторые склоны для профилактики или иных целей? Почему так происходит?

– Нет, такое бывает, но нечасто. Мы закрываем трассы, только когда ремонтируем их. На сайте курорта мы ежедневно обновляем сведения о доступных трассах для катания и всегда стараемся открывать большую их часть, чтобы не перегружать горки.

– Знаю, что некоторые ваши горы – это искусственно насыпанные холмы. Не планируется ли расширить курорт подобным образом?

– Пока такой цели нет. Все ресурсы направлены на расширение сферы туристических услуг для круглогодичного функционирования курорта. Мы начали развивать это направление в 2012 году:



создали летнюю зону отдыха у подножья склонов для гостей, на которой разместили подогреваемый открытый бассейн, летнее кафе, современный оборудованный пляж с надувным аквапарком, спортивные площадки для пляжного футбола, волейбола, баскетбола, оборудованные открытые беседки с мангалами.

Следующим летом гостей ждёт очень много нового на курорте, обо всём пока не будем говорить. Часть идей уже реализована и ожидает лета. Допустим, у нас всё готово для открытия кемпинга. В летнем прокате будут лодки, катамараны, сапборды, велосипеды.

В общем, всё то, что люди привыкли видеть на летних площадках и в зонах отдыха, мы постарались учесть и воплотить в «Сорочанах».

– Летом горнолыжные курорты часто адаптируют горки и трассы под иные виды спорта. У вас летом они используются?

– Используются. На территории курорта проложено три спортивно-оздоровительных маршрута. Тропа «здоровья» без возвышенностей предназначена для пешей и расслабляющей прогулки вокруг летней зоны отдыха для тех, кто хочет лишь развеяться на свежем воздухе. А две спортивные трассы предназначены для более серьёзных занятий – трейлового и горного бега, кросса, – но в то же время пригодны и для пешей прогулки.

Более того, тубинговая трасса переходит в «летний» вариант: кладётся специальное покрытие, по которому можно скатиться летом. Люди круглый год могут заряжаться весельем и незабываемыми эмоциями в нашем тубинг-парке!

– А много ли тех, кто посещает курорт и летом и зимой?

– Они есть. Зачастую «летние» гости проживают недалеко от курорта.

Летом около пляжной зоны у нас проводятся занятия с детьми в игровой форме. Семьи с удовольствием приезжают к нам именно для совместного времяпрепровождения на открытом воздухе и купания. Места у открытого подогреваемого бассейна, если нет дождя, заканчиваются сразу, как только он открывается. А в ясные тёплые дни гостей на пляже так много, что, как говорится, яблоку негде упасть.

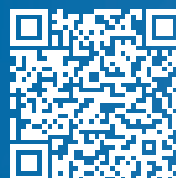
Всё это обозначает нам путь дальнейшего развития курорта. Надеемся, что число гостей, посещающих курорт и зимой и летом, будет расти. Так что следующая наша цель – быть лучшими для наших гостей круглый год!

Подготовил Михаил Московец





РОССЕТИ
МОСКОВСКИЙ РЕГИОН



Москва,
ул. Вавилова, д. 7Б
uslugi@rossetimr.ru
8 800 220 0 220 #6

ОПЕРАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ

Передайте свои сети нам в обслуживание, и мы выполним весь комплекс необходимых мероприятий для их надежной и безопасной работы:

- Контроль и поддержание работоспособного состояния сети
- Выявление на ранних стадиях имеющихся дефектов и предпосылок к ним
- Регулирование напряжения трансформаторов
- Оперативное реагирование при авариях и устранение дефектов
- Производство плановых и внеплановых переключений и другое

РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Обслуживает

47

тысяч подстанций

170

тысяч км ЛЭП

0,4–220 кВ

классом напряжения