

39/202 декабрь 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide

РЕГИОНЫ НОМЕРА:

Тульская область
Свердловская область
Липецкая область
Республика Башкортостан

**Предприятия –
лидеры ОПК**

МИХАИЛ КУТУШОВ:

**МКЦД – ИННОВАЦИИ
ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ**

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва
улица Тверская, дом 16, строение 1
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург
улица Шейнкмана, дом 121
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»** при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**Наталья Чернышова**

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов, Елена Кислицына

Корреспонденты:

Эльвина Аптреева, Екатерина Золотарёва,**Михаил Алиев, Сергей Миронов, Александра****Убоженко**

Перевод:

Лилиана Алтапова

Дирекция развития и PR:

Владислав Ефимов, Анна Шехматова,**Екатерина Цындук, Кира Кузмина**

Фотограф:

Ольга Можияля

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.Адрес редакции: **143966, Московская область,****г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**E-mail: mail@b-d-m.ruТел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).****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.

Russian Business Guide № 39/2022 Декабрь 2022

Дата выхода в свет: 19.12.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**with the support of the CCI of Russia**Editing Group: **Maxim Fateev,****Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor: **Elena Aleksandrova**Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**Designer: **Alexandr Lobov**Translation: **Liliana Altapova, Julia Smirnova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,****the Moscow region, 143966.**E-mail: mail@b-d-m.ruТел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.****Publisher: Business-Dialog Media LLC.**

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 39/2022 December 2022

Date of issue: 19.12.2022.

Edition: **30000 copies. Open price.**

РЕГИОНЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ

2

ТУЛЬСКАЯ ТПП: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

4

МКЦД: ИННОВАЦИИ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

10

АНТОН МОСОЛОВ, «СТАНДАРТПАРК»: «ХОЧЕТСЯ ВЕРИТЬ, О НАШЕЙ КОМПАНИИ И ЧЕРЕЗ СТОЛЕТИЯ НАПИШУТ: ОСНОВАНА В РОССИИ В 2000-М ГОДУ!»

14

ПАВЕЛ РАДЕЛЬ, «ФАБРИКС»: «НАША СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ – РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ»

18

«МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ»: КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ В КОРОТКИЙ СРОК

РЕГИОНЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

18

НОВОСТИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

20

АНДРЕЙ БЕСЕДИН, УРАЛЬСКАЯ ТПП: «МЫ ОТКРЫТЫ ДЛЯ ВСЕХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ»

22

ALLIANCE LEGAL CG: «СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА ПОЗВОЛЯЮТ НАМ ЛУЧШЕ ЧУВСТВОВАТЬ И ПОНИМАТЬ, ЧТО МЫ КОНКРЕТНО ХОТИМ И В ЧЁМ РЕАЛЬНО НУЖДАЕМСЯ»

РЕГИОНЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ

26

ЛИПЕЦКАЯ ТПП: ТРИДЦАТЬ ЛЕТ НА СТРАЖЕ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА

28

ELASTOMERIC SYSTEMS: РАЗУМНОЕ СОЧЕТАНИЕ ЭКОЛОГИИ И ПРОГРЕССА

32

ГК «ОБЪЕДИНЁННАЯ ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ»: ПРО ЛЮДЕЙ И ДЛЯ ЛЮДЕЙ

РЕГИОНЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕСПУБЛИКА БАШКОРТОСТАН

34

НОВОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

36

БСК: ДВЕ ПЯТЁРКИ СТЕРЛИТАМАКСКОЙ СОДЫ

40

МАРАТ ХАЙБУЛЛИН: «УСПЕШНОЕ ДЕЛО – ЭТО ДЕЛО, ГДЕ МЫ СМОГЛИ ПОМОЧЬ ДОВЕРИТЕЛЮ ДОБИТЬСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТА»

44

ENGLISH FAMILY PRO: АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ ВСЕХ!

РЕГИОНЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

46

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



Тульская торгово-промышленная палата: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Тульская ТПП – объединение бизнес-сообщества, насчитывающее более 1200 членов, взаимодействующих с палатой по различным направлениям. В рамках палаты создано 18 комитетов и советов, в их числе – Комитет по промышленному развитию, семейному бизнесу, финансовым рынкам, предпринимательству в сфере ЖКХ. Тульская торгово-промышленная палата активно содействует развитию экономики региона и страны, укреплению деловой активности, способствует созданию инфраструктуры поддержки бизнеса, организует масштабные выставочные мероприятия и успешно развивает международные деловые связи. О жизни ведущего бизнес-объединения области мы поговорили с президентом Тульской торгово-промышленной палаты Андреем Шестаковым.



– Андрей Александрович, над чем работаете сегодня?

– Палата вступает в четвёртое десятилетие своей истории как сформировавшаяся структура по организации взаимодействия между бизнесом и властью. Создание благоприятных условий для развития цивили-

зованного предпринимательства – это не самоцель, а единственный возможный путь экономического роста как отдельного региона, так и всей страны. Сертификация, экспертиза, оценка, юридические услуги, переводы, деловое образование – эти наши традиционные направления де-

ятельности востребованы предприятиями всех отраслей. Мы активно развиваем производственную кооперацию, помогаем реализовывать уникальные инвестиционные проекты. Уделяем особое внимание социальному предпринимательству, поддержке семейного бизнеса.

Палата выступает организатором регионального этапа главной бизнес-премии страны «Золотой Меркурий». Наши победители регулярно занимают призовые места и на федеральном уровне. Ключевым проектом для нас является выставка «Тульское качество». Она позволяет показать возможности наших компаний. Цель данного проекта – демонстрация промышленного потенциала региона, оказание содействия в продвижении качественных товаров и услуг на торговых площадках Тулы и области, повышение репутации предприятий, производящих качественную продукцию. Кстати, в рамках выставки подводятся итоги ещё одного важного регионального конкурса «Лучшие товары и услуги Тульской области».

В марте 2022 года под эгидой палаты был создан проект по импортозамещению «Тульский инженерный центр». Это объединение деловой активности малых и средних

предприятий обрабатывающей промышленности. Основная задача инженерного центра – проведение исследований и разработок, создание новых материалов, комплектующих изделий и технологических процессов во взаимодействии с вузами и научными организациями региона. Сегодня часто случается следующее: на каком-то производстве нет определённых комплектующих, и найти их в текущих экономических условиях трудно из-за разорванных цепочек поставок. Создание такого центра даст возможность оперативно заменять ту продукцию, которая сегодня недоступна.

В этом году мы запустили уникальный телевизионный проект «Деловой четверг с торгово-промышленной палатой», в котором освещаются жизнь, деятельность и актуальные новости бизнеса. Выпуски идут на телеканале «Россия 24».

– Как в целом текущая геополитическая ситуация повлияла на работу Тульской торгово-промышленной палаты?

– Нам пришлось реагировать на текущую ситуацию. В целом изменились характер и география работы палаты. Активно развиваем сотрудничество с партнёрами из ближнего зарубежья: из Беларуси, Казахстана. Подписано восемь соглашений о сотрудничестве с Белорусской торгово-промышленной палатой и её отделениями. И это не просто формальность, а реальные деловые контакты, обмен бизнес-миссиями, которые выливаются в конкретные договоры и поставки. Прокладываем новые маршруты и логистические цепочки, переориентируемся с Европы на Восток. С Торгово-промышленной палатой Иранской провинции Исфахан сейчас начинаем работу над совместным проектом. В целях развития и улучшения деловых отношений планируется сформировать объединённый комитет между Тульской и Исфаханской торгово-промышленными



палатами, который будет периодически собираться для изучения и пересмотра бизнес-тенденций, проблем, а также для устранения существующих препятствий в пользу улучшения отношений. Для нас это новое направление, которое нужно активно развивать.

– Какова роль палаты в жизни региона?

– Сейчас остро стоит вопрос по кадрам, особенно рабочим. Поэтому мы уделяем серьёзное внимание образовательной деятельности. Был сформирован Комитет социальных партнёров РЭУ им. Г. В. Плеханова. В этом году университет создал на базе палаты кафедру по инвестициям и развитию человеческого капитала. Её целью стали изучение того, какие специальности и какого уровня подготовки нужны для нашего бизнеса, и своевременная реакция на эти нужды.

Новое направление, которое мы открыли, – обучение рабочим специальностям. Это тоже наш большой вклад в развитие региона.

Взаимодействуем с другими регионами и палатами, рассказываем о нашей области, её возможностях, проводим перекрёстные бизнес-миссии. Это создаёт дополнительный коммуникативный эффект, мы учимся лучшим практикам, смотрим, какую вос-

требованную продукцию и оборудование можем произвести, а в каких регионах выгоднее закупить необходимые бизнесу оборудование, комплектующие или сырьё.

На базе торгово-промышленной палаты организовываем центр промышленного туризма. Так, в Тульской области в качестве туриста можно посетить сразу семь предприятий: АО «Машзавод «Штамп», Музей станка творческого индустриального кластера «Октава», кирпичный завод BRAER, фабрику «Тульская гармонь», тульскую кондитерскую фабрику «Ясная Поляна», музей кондитерской фабрики «Медовые традиции» и Тульский пивзавод (для туристов 18+). Сейчас мы разрабатываем новые маршруты, чтобы молодёжь понимала, как из металла, пластика или ткани создаётся добавленная стоимость, сколько надо провести самых разнообразных операций, чтобы получилось готовое изделие.

В феврале 2023 года Тульской торгово-промышленной палате исполняется 30 лет. У нас солидный опыт, квалифицированные специалисты, высокий авторитет в бизнес-сообществе региона и в системе ТПП РФ. Это основа, благодаря которой мы в силах решать самые сложные задачи экономического развития региона и всей страны. А таких задач предстоит ещё немало.

Подготовила Эльвина Аптреева





МКЦД: ИННОВАЦИИ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

Компания МКЦД (Международный консультативный диагностический медицинский центр) – одна из наиболее динамично развивающихся в Тульской области. Она специализируется на разработке и поставках инновационных пробиотических продуктов питания, которые созданы к. м. н., Михаилом Владимировичем Кутушовым – обладателем 80 патентов (из них пять в Американском патентном ведомстве и три в Европейском патентном ведомстве), а также шести товарных знаков, автором более 20 научно-популярных книг.

«Симбионты Кутушова» и «Микробиотики МИКСТ» – это уникальные продукты, которые производятся с 2010 года. Они помогают создать дружественную микрофлору в кишечнике и оздоровить организм.

В этом году профессору Кутушову исполнилось 70 лет, из которых 40 он посвятил исследованиям в области медицины и разработке инновационных и экологических подходов к оздоровлению человека. Его труды отмечены многими наградами: медалью им. Р. Коха за заслуги в исследовательской деятельности, серебряной медалью А. С. Попова за вклад в изобретательство, золотой медалью EUREKA'95 (Брюссель), а также изобретение искусственной почки вошло в номинацию ФГУ ФИПС «100 лучших изобретений России».

Созданная им компания МКЦД производит комплексные кисломолочные продукты питания для здоровья и работает над созданием косметической линейки продукции.

Мы поговорили с Михаилом Владимировичем о том, чем живёт компания сегодня, о её уникальном ассортименте. Генеральный директор компании Екатерина Паршина рассказала нам о том, как сегодня развивается компания и какие она видит перспективы для роста.

МИХАИЛ КУТУШОВ: «МЫ РАБОТАЕМ РАДИ ЗДОРОВЬЯ ЛЮДЕЙ»

– **Михаил Владимирович, Вами была создана линейка продуктов, которые называли «Симбионты Кутушова». Как вы пришли к их созданию? Что это за препараты?**

– «Симбионты Кутушова» – это не препараты и не лекарство. Это комплексные пищевые добавки, кисломолочные продукты для здоровья. Ещё когда я работал в институте им. Склифосовского, начал изучать способы снятия интоксикации, восстановления микрофлоры после лечения антибиотиками, курсами химиотерапии и другими видами токсической нагрузки. Будучи токсикологом, я искал, как ликвидировать побочные эффекты химиотерапии, потому что для организма человека это сильный экзотоксический яд.

В те времена основной акцент делался на сорбентах, а я обратил внимание на возможность защиты и восстановления организма с помощью комплексов бактерий в сочетании с пребиотическими добавками. Истоки «Симбионтов Кутушова» и «Микробиотиков МИКСТ» уходят в традиции народов Бурятии, Монголии, Калмыкии. Их основа – кисломолочные напитки с тысячелетней историей хурунгэ и чигян, стандарты закваски которых сертифицированы и исследованы научно.

Мы работали над созданием «Симбионтов» вместе с Петром Аюшеевичем Шаблиным – генеральным директором научно-производственного объединения «ЭМ-ЦЕНТР», доктором медицинских наук, автором российской ЭМ-технологии, которая развивалась на основе восточных философских парадигм. Совместные исследования были направлены на разработку технологий продуктов функционального питания и методов эффективной профилактики заболеваний. Вместе проводили множество исследований, в результате которых и появились уникальные продукты. В том числе и «Симбионты Кутушова».



Кстати, изначально я был против того, чтобы данные продукты назывались моим именем, ведь это наша совместная работа, но так как я был автором технологии, которая усовершенствовала «Курунговит» (именно так назывался продукт, на основе которого были созданы «Симбионты»), то коллеги настаивали. В конце концов я согласился на то, чтобы продукт назывался «Симбионты Кутушова», и сейчас горжусь этим. Кроме того, нами были разработаны «Синергисты», «Микробиотики МИКСТ».

«Симбионты Кутушова» и «Синергисты» имеют одинаковую бактериальную основу. Все они содержат бифидо- и лактобактерии, уксуснокислые, пропионовокислые бактерии, растительные компоненты. Это сухой кисломолочный продукт, в котором может

Я ОБРАТИЛ ВНИМАНИЕ НА ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАЩИТЫ
И ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗМА С ПОМОЩЬЮ
КОМПЛЕКСОВ БАКТЕРИЙ В СОЧЕТАНИИ С
ПРЕБИОТИЧЕСКИМИ ДОБАВКАМИ.





Первоочередные задачи, которые стояли перед нашим коллективом, – задачи по поддержанию патентов, по оформлению товарных знаков. В этот период проводились основные исследования, продукт набирал отзывы. И постепенно мы сосредоточились на производстве и продаже разработанной нами продукции. Это не только пищевые добавки, но и другие разработки: например, прибор, который улучшает качество воды. Сейчас у нас идёт подготовка к выпуску следующего, физиотерапевтического, прибора, призванного оказывать благотворное действие на организм. Результаты исследований нами уже получены, и я убеждён, что этот прибор будет нашей гордостью. Дальше мы также планируем выпуск приборов, которые будут направлены на профилактику различных заболеваний.

Я СОГЛАСИЛСЯ
НА ТО, ЧТОБЫ
ПРОДУКТ
НАЗЫВАЛСЯ
«СИМБИОНТЫ
КУТУШОВА»,
И СЕЙЧАС
ГОРЖУСЬ ЭТИМ.

насчитываются до 90 видов микроорганизмов, в том числе метабитиков. Бактериальный состав в «Симбионтах» и «Синергистах» идентичный, различия в растительном компоненте. «Симбионты» есть трёх видов: с брокколи, черникой, абрикосовой косточкой. «Синергисты» объединяют в себе и брокколи, и чернику, и абрикосовую косточку. В одной таблетке содержится до 12 млрд микробных тел. «Микробиотики МИКСТ» – продукт, который разработан для людей с непереносимостью лактозы, это линейка продукции на растительной основе.

– Есть ли исследования, которые подтверждают полезные свойства этих продуктов?

– Безусловно, мы проводили огромное количество исследований со многими уважаемыми научно-исследовательскими институтами, учёными. Например, профессор МГУТУ им. К. Г. Разумовского и Российско-скандинавского центра исследований и инноваций в аквакультуре Юрий Георгиевич Симаков работает с нашей компанией с момента её создания.

Также проводились исследования воздействия «Симбионтов Кутушова» на клетки крови, которые показали: на фоне приёма «Симбионтов Кутушова» меньше слипаются эритроциты, активизируются лейкоциты, что способствует улучшению состояния организма и повышению иммунитета, также улучшается эритропоэз.

Сейчас завершаются исследования на базе санатория «Малаховка». Были получены положительные результаты, с которыми мы будем знакомить всю нашу аудиторию в ближайшее время.

– Если говорить об истории компании МКЦД: как она развивалась?

– Вскоре после создания центра мы начали выпускать «Симбионты Кутушова», которые реализовывали через некоторые сетевые каналы.



ЕКАТЕРИНА ПАРШИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МКЦД: МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ПЛОДОТВОРНУЮ РАБОТУ РАДИ ЗДОРОВЬЯ ЛЮДЕЙ

– Екатерина, с 2018 года компания МКЦД стала активно расти. Как начался этот рост и кто является партнёрами компании сегодня?

– В 2018 году нам поступило сразу несколько запросов от ряда компаний, например, Nanoasia и «Секрет жизни», на разработку рецептур и организацию контрактного производства для продуктов под торговыми марками этих компаний. Кроме того, мы познакомились с владельцами сети аптек Spar в Туле, «Здесь аптека» и «Твой доктор», подготовили эксклюзивное предложение для этих сетей, с которыми мы успешно работаем и сейчас. Был открыт собственный интернет-магазин: icdmc.ru. Таким образом, развитие пошло сразу в нескольких направлениях, но изначально обороты были небольшими, мы активно искали партнёров. Так началось наше сотрудничество с Академией врачей Uniprof, мы расширили сотрудничество с аптеками. Сейчас партнёрская сеть продолжает расти.

Продолжаем по контракту выпуск продукции для нескольких торговых марок, наши продукты представлены во многих российских регионах в сети аптек «Здесь аптека» и «Твой доктор». Есть партнёры в Москве, Владивостоке, Казахстане. Также мы представлены на таких крупных маркетплейсах, как Ozon, Wildberries. Сегодня наши партнёры – крупные медицинские центры, магазины здорового питания. Ну а о том, что мы поставляем качественный продукт, который нужен людям, свидетельствуют результаты! Наши продажи за 2020-2021 гг. возросли в 15 раз.

– Сегодня МКЦД – одна из самых динамично развивающихся компаний в Тульской области. В чём, на ваш взгляд, причины такого роста?

– Наша Тульская область славится на всю Россию и за её пределами своими традиционными товарами. Все знают и тульское оружие, и тульские пряники. А вот продукты для здоровья на основе пробиотиков – новое и перспективное для региона направление.

Конечно, причиной роста стали достойный продукт и Михаил Владимирович Кутушов – учёный, который имеет авторитет в медицинских кругах. Все его работы подтверждены научными трудами и патентами. Большую роль в развитии компании играет и грамотная маркетинговая стратегия.

При этом мы постоянно стремимся к развитию и расширению партнёрской сети. Оптовым партнёрам предоставляются оптимальные условия для работы, также мы сотрудничаем и с розничными компаниями. Конечно, для реализации молочносодержащих продуктов надо соблюдать ряд условий: например, необходима регистрация в автоматизированных информационных системах «Меркурий» и «Честный знак», предназначенных для электронной сертификации и обеспечения прослеживаемости поднадзорных государственному ветеринарному надзору грузов при их производстве, обороте и перемещении по территории России. Это сделано для создания единой информационной среды и повышения биологической и пищевой безопасности, поэтому требования достаточно жёсткие. Но для небольших компаний, которые не имеют регистрации в этой системе, мы можем предложить поставки безлактозных продуктов. Партнёры отмечают, что с нами выгодно работать, так как благодаря продукции МКЦД они приобретают постоянных покупателей: тысячи клиентов



ПРОДУКТЫ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ
НА ОСНОВЕ ПРОБИОТИКОВ –
НОВОЕ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ
ДЛЯ РЕГИОНА
НАПРАВЛЕНИЕ.



регулярно совершают повторные покупки и оставляют положительные отзывы, что, в свою очередь, хорошо сказывается на репутации компаний.

Также мы усиливаем информационную составляющую, уделяя особое внимание PR, так как любой товар, даже с самыми лучшими свойствами, нуждается в эффективной маркетинговой поддержке. И, безусловно, мы всегда заняты разработкой новых продуктов для здоровья людей. Кроме того, не могу не отметить, что положительно на нашем росте сказался тренд на импортозамещение:

рынок с благодарностью принимает наши продукты, которые по качеству не только не уступают, но и во многом превосходят западные образцы, а по цене гораздо более доступны.

– Вы создаёте продукты для здоровья. Как, на ваш взгляд, можно эффективно продвигать такой продукт на рынке? Какие маркетинговые стратегии используются?

– В современном мире одним из эффективных каналов продвижения являются социальные сети, инструменты таргетированной рекламы, а также новые исследования и разработка новых продуктов с учётом запросов потенциальных покупателей. Мы прислушиваемся к нуждам наших заказчиков, периодически проводим опросы, и новые продукты разрабатываются с учётом их пожеланий. Сегодня очень важную роль играет представление продукта на рынке. Например, когда мы выводили на рынок «Микробиошу МИКСТ», пробиотики с фруктовыми наполнителями, то мы вместе с нашими подписчиками в социальных сетях выбирали для них этикетку, советовались о том, какие вкусы хотели бы получить наши покупатели.

– **МКЦД – частная компания. А получает ли она какую-то поддержку от государства? Какие меры поддержки были бы актуальны для вашего бизнеса сегодня?**

– На данный момент мы развиваемся за счёт собственных средств, но, безусловно, мы бы хотели иметь поддержку от власти. Для нас наиболее актуальные формы поддержки – это гранты на исследования, а также помощь для участия в международных выставках в рамках различных отраслевых форумов. Например, в этом году мы принимали участие в Петербургском международном форуме здоровья – 2022, но делали это за свой счёт, без финансовой поддержки со стороны. Это достаточно дорогостоящие мероприятия, и надеюсь, что в дальнейшем мы сумеем добиться помощи со стороны государственных органов.



ВСЕ ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ МЫ
ПРИМЕНЯЕМ, МНОГОКРАТНО
ПРОВЕРЕНЫ, ПОЛНОСТЬЮ
ОТЛАЖЕНЫ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ
ВЫПУСКАТЬ ПРОДУКЦИЮ СТАБИЛЬНО
ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА.

– В прошлом году в производство были запущены новые продукты, сейчас на стадии тестирования находится ещё ряд новинок. Расскажите о них. Где новая продукция проходит испытания?

– И в прошлом, и в этом году у нас обновился ассортимент. Это продукты без лактозы (на основе брокколи) и «Микробиоша МИКСТ» – кисломолочные продукты с фруктовыми вкусами. Кроме того, мы сейчас находимся в процессе разработки продукции для косметического рынка. Сегодня, особенно в условиях города, наша кожа подвергается негативному воздействию внешней среды, да и многие косметические средства содержат агрессивные ПАВ, которые снижают защитные функции кожи. МКЦД создаёт кремы с добавлением в их состав пробиотиков, которые улучшают со-

стояние кожи, положительно влияют на её защитные механизмы. Так что планируем в ближайшем будущем выпустить наши продукты и для косметического рынка.

– На каких производствах сегодня происходит выпуск, по какому принципу вы выбираете производственных партнёров?

– Продукция МКЦД выпускается на контрактных производствах. С компаниями налажены давние связи, это наши надёжные и проверенные партнёры. Так, НПО «ЭМ-ЦЕНТР» в Улан-Удэ (Бурятия) выпускает продукты «Симбионты Кутушова» и «Синергисты», московская компания ООО «Дом Соусов» – «Микробиотики МИКСТ», а также безлактозный продукт «Диссатрофы МИКСТ», который мы эксклюзивно поставляем для компании SOLL, и биодобавку Nanodessert Nutritional Phyto Youth для компании Nanoasia.

Оба производства полностью оборудованы и получили необходимые разрешения и допуски. Продукты имеют декларации соответствия: ООО НПО «ЭМ-ЦЕНТР» – ЕАС за № RU Д-RU.GK01.B.00241/18, ООО «ДС» – RU Д-RU.AЖ33.B.-1448/19.

Растительные компоненты мы закупаем в компании «Карельские ягоды» и у проверенных поставщиков. Штаммы бактерий получаем из Всероссийской коллекции промышленных микроорганизмов Национального биоресурсного центра.

Все технологии, которые мы применяем, многократно проверены, полностью отлажены, что позволяет выпускать продукцию стабильно высокого качества, отвечающую всем требованиям безопасности.



На этих производствах работают учёные, которые также сотрудничают с нами в части разработок. Мы не гонимся за сверхобъёмами, технологии производства используются тоже достаточно традиционные. Нам важно, чтобы наши производственные партнёры сохраняли аутентичность нашей продукции, чтобы сохранялись её полезные

природные свойства. Иными словами, мы выбираем партнёров со схожими взглядами и подходом к производству продуктов для здоровья и ориентируемся на их опыт и знания.

– Поделитесь планами по развитию компании на ближайшие годы.

– Увеличение объёмов производства потребует расширения способов реализации товаров, поэтому компания МКЦД намерена развивать партнёрское сотрудничество. Мы нацелены на эффективную и плодотворную работу ради здоровья людей.

РЕЗУЛЬТАТАМИ ICDMS И ЕЁ ПЛАНАМИ НА 2023 ГОД ПОДЕЛИЛСЯ ТАКЖЕ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР КОМПАНИИ ЕВГЕНИЙ КУРБАНГАЛИЕВ

– Что вы считаете главным успехом компании за минувший год?

– Главный наш успех в 2022 году – рост выручки в три раза. Это крутое продолжение предыдущего года: тогда мы увеличили выручку в пять раз.

Наша опорная точка, которая ведёт к реализации стратегий и таких успехов, – это, прежде всего, системность. Мы наращаем у сотрудников понимание продукта работы и главных метрик, разделяем функции у сотрудников, руководителей, таким образом фокусируя внимание на более конкретных задачах.

Ещё один момент – повышение ответственности и самостоятельности у сотрудников, это всё глубоко про профессионализм. Пропорционально растёт доверие к сотрудникам, которое отражается в итоговых цифрах статистик.

Третья важная опора: в компании появился ритм. Мы регулярно проводим рекомендательные советы, координации, которые также влияют на упомянутые выше фокусы внимания в работе у сотрудников и руководителей.

– Какие маркетинговые инструменты у вас хорошо работают, какие планируете внедрить в 2023 году?

– В этом году у нас хорошо работал Telegram: он заметно вырос, а вместе с этим и продажи через этот канал. Кроме того, в течение полутора лет мы систематически вкладывались в SEO, и сегодня это также приносит плоды.

На 2023 год одна из ключевых задач – проработка маркетинга. Планируется внедрение посевов в Telegram, основная задача которых – увеличение количества подписчиков и, соответственно, продаж.

– На развитие каких направлений компании будет сделан упор в 2023 году?

– На 2023 год однозначная цель – конфигурация команды: продолжение развития системности, рост профессионализма и понимания своего вклада в результаты компании, поиск новых сотрудников.

Планируем вывод новых продуктов на рынок, главная цель – ориентация на рост выручки минимум в два раза.



ГЛАВНЫЙ НАШ УСПЕХ
В 2022 ГОДУ – РОСТ ВЫРУЧКИ
В ТРИ РАЗА

Подготовила
Александра Убоженко



Антон Мосолов, «Стандартпарк»:

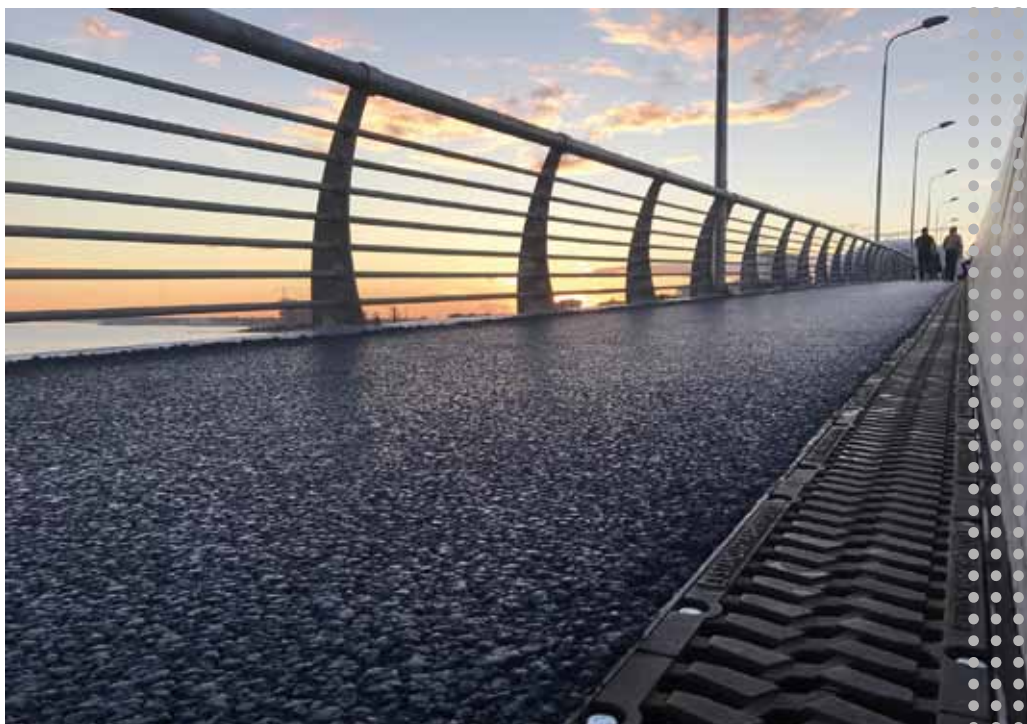
**«ХОЧЕТСЯ ВЕРИТЬ, ОБ ИСТОРИИ
НАШЕЙ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ
СТОЛЕТИЯ НАПИШУТ: ОСНОВАНА
В РОССИИ В 2000-М ГОДУ»**



В быту современного человека есть масса удобств, которые мы замечаем, только если они вдруг исчезают. Нам и в голову не приходит, что для многих поколений наших не столь уж далёких предков они были бы диковинкой и роскошью. К этому разряду, например, относятся ливневая канализация и прочее благоустройство городских улиц. Хотя историю ливнёвка имеет солидную. Археологи подтверждают использование довольно сложных систем ливневого стока в некоторых из древнейших культур. К примеру, на минойском Крите около 4 тыс. лет назад города Фестос и Кносос имели ливневые стоки и каналы для сбора осадков, облицованные камнем. Другие примеры ранних цивилизаций с элементами систем ливневой канализации демонстрирует культура жителей Оркнейских островов в Шотландии.

В нашей стране первые водоотводящие сооружения были построены в Новгороде XII века: бревенчатые каналы перекрывались плашками и берестой. Однако дальше всё в отечестве по этой части пошло, что называется, ни шатко ни валко: к началу XX века из 1063 городов Российской империи нормальная сплавная канализация была лишь в 11 городах...

Да и 20 лет назад имелись, и, что скрывать, сегодня имеются в этой области определённые проблемы. А вот для того, чтобы они окончательно остались в прошлом, работают в России такие компании, как «Стандартпарк». С генеральным директором этой тульской компании Антоном Мосоловым мы побеседовали.



– Антон Юрьевич, что сегодня представляет собой компания «Стандартпарк»? Расскажите нашим читателям историю возникновения и развития вашей компании. Что послужило толчком к её созданию? Возникали ли трудности на начальном этапе, как вы с ними справлялись?

– На сегодняшний день компания «Стандартпарк» – крупнейший производитель:

- систем поверхностного водоотведения (водоотводные лотки, дождеприёмники, решётки и комплектующие к ним);
- систем водоочистки (ЛОС, КНС, ёмкости);
- канализационных люков и дождеприёмников из высокопрочного чугуна и пластика;
- материалов для благоустройства территории (садовые и ландшафтные бордюры, газонные решётки) и т. д.

Компания была зарегистрирована 3 марта 2000 года – в этом году нам исполнилось 22 года.

История возникновения компании началась 22 года назад, когда была большая разница между благоустройством городов Европы и России. Основатели «Стандартпарка» задались вопросом «Почему?» и начали изучать детали. Посетили несколько европейских выставок, и им стало понятно, что таким темам, как благоустройство и инженерные коммуникации, в нашей стране уделяется явно недостаточное внимание. Тогда и появились зачатки сегодняшней миссии компании: «Изменить облик наших домов, дворов, улиц и городов». Помимо бизнеса как такового, сильно захотелось положительно повлиять на облик России.

Дальше последовало стремительное развитие: сначала дистрибуция европейских

материалов, а в 2004 году – первое собственное изделие, выпущенное в России, бетонный водоотводный лоток. В 2008 году в Туле был построен первый завод по производству систем поверхностного водоотвода из бетона. С 2008 по 2014 год проходила активная фаза развития собственной торговой сети. С 2014 года по сегодняшний день мы активно пополняем ассортиментный портфель (сегодня у нас уже около 20 товарных направлений) и наши технические сервисы («Кабинет проектировщика»). В 2020-м начали проектирование объектов дорожной инфраструктуры на субподряде.

Главной трудностью на начальном этапе было отсутствие культуры потребления предлагаемых нами материалов, пришлось приложить немало усилий, чтобы наша продукция начала появляться в проектах. Сегодня ни один объект не обходится без применения материалов нашего производства.

– Компания «Стандартпарк» разрабатывает и реализует комплексные решения по благоустройству домов, парков, городов и районов. Скажите, чем вы вдохновляетесь, что является для вас ориентиром?

– Мы вдохновляемся реализованными объектами, когда сравниваем, как было и как стало, в том числе благодаря использованию нашей продукции.

– Ваше производство выпускает систему водоотводов из пяти видов материалов. А в чём преимущество каждого из них и почему нельзя остановиться на каком-то одном варианте?

– У каждого материала есть свои особенности и области применения. Мы ори-



ентированы на то, чтобы закрыть потребности любого покупателя: от владельца частного дома до заказчика сложнейших инфраструктурных объектов.

– С какими территориями вы уже работаете, планируете ли расширение географии?

– Наша собственная торговая сеть работает на территории России, Беларуси, Казахстана. У нас 25 торговых представительств и 12 складов готовой продукции, которые обеспечивают кратчайшие сроки начала поставки на строительные объекты.

На Кавказе и в Средней Азии мы работаем через торговых партнёров и всегда открыты для сотрудничества на новых территориях.

– Какие из ваших услуг и продуктов пользуются наибольшим спросом и популярностью? Почему?

– Безусловными флагманами в нашем ассортименте являются системы водоотведения и водоочистки, люки, активно развивается и тема материалов для благоустройства территорий. Причина проста: мы являемся производителем данных систем, а они применяются на каждом объекте строительства.

Если говорить о сервисах, то ключевой – техническая поддержка для проектных институтов. Мы бесплатно помогаем проектировщикам правильно применять наши решения в своих проектах.

– Большая ли конкуренция на вашем рынке? Как вам удаётся успешно её выдерживать?

– У нас, конечно, есть конкуренты, но мы стараемся сосредотачиваться на качестве собственной работы, и это приносит плоды.

– Правильно подобранный коллектив обеспечивает 90% коммерческого успеха. Расскажите о своём.

– Сегодня коллектив компании – это почти 500 человек. У нас опытный состав руководителей, более половины из которых выросли внутри компании, и много молодых перспективных ребят.

Мы, в свою очередь, прикладываем усилия для развития персонала и поддержания корпоративной культуры, и это всегда способствует отличным результатам. Делаем всё, чтобы, несмотря на множество самых разных и часто не зависящих от нас внешних факторов, культура компании была незыблемой.

Средний стаж работы в нашей компании – около пяти лет, и мы считаем это прекрасным показателем.

– Повлияли ли глобальные изменения в политике и экономике страны и мира на работу вашей компании? Как справляетесь с турбулентностью?

– Вряд ли кто-то сегодня скажет, что на него это не повлияло. Конечно, есть

определённые сложности в отношении покупки европейского оборудования, доступным осталось не всё необходимое сырьё, которое мы раньше использовали. Проблема всей строительной отрасли – доступность европейского насосного оборудования. Определённые хлопоты связаны с выстраиванием новых логистических цепочек.

Но при всех сложностях нам удаётся найти аналоги. Развиваем отношения с Китаем, появились логистические маршруты через дружественные страны.

– Можно ли назвать вашу работу импортозаместительной?

– В нашей отрасли давно российские производители заняли доминирующие позиции. Поэтому, конечно, да, мы замещаем импорт и стараемся не пустить на наш рынок импортные аналоги.

– Что нового у компании? Какие инновационные решения вам предстоит воплотить?

– На данный момент работаем над повышением внутренней эффективности, корректируем организационную структуру, модернизируем систему управления, начинаем подготовку к строительному сезону-2023.

– Если помечтать об идеальном заказе, что бы вам хотелось воплотить?

– С трудом себе представляю, что такое идеальный заказ, учитывая многогранность современного строительства и наш широкий ассортимент. Чего бы точно хотелось, это большей предсказуемости в применении нашей продукции для более правильного производственного планирования и обеспечения всех желающих необходимыми материалами. Специфика современной стройки – «надо вчера и много». И это сильно мешает эффективно распределению производственных и складских мощностей.

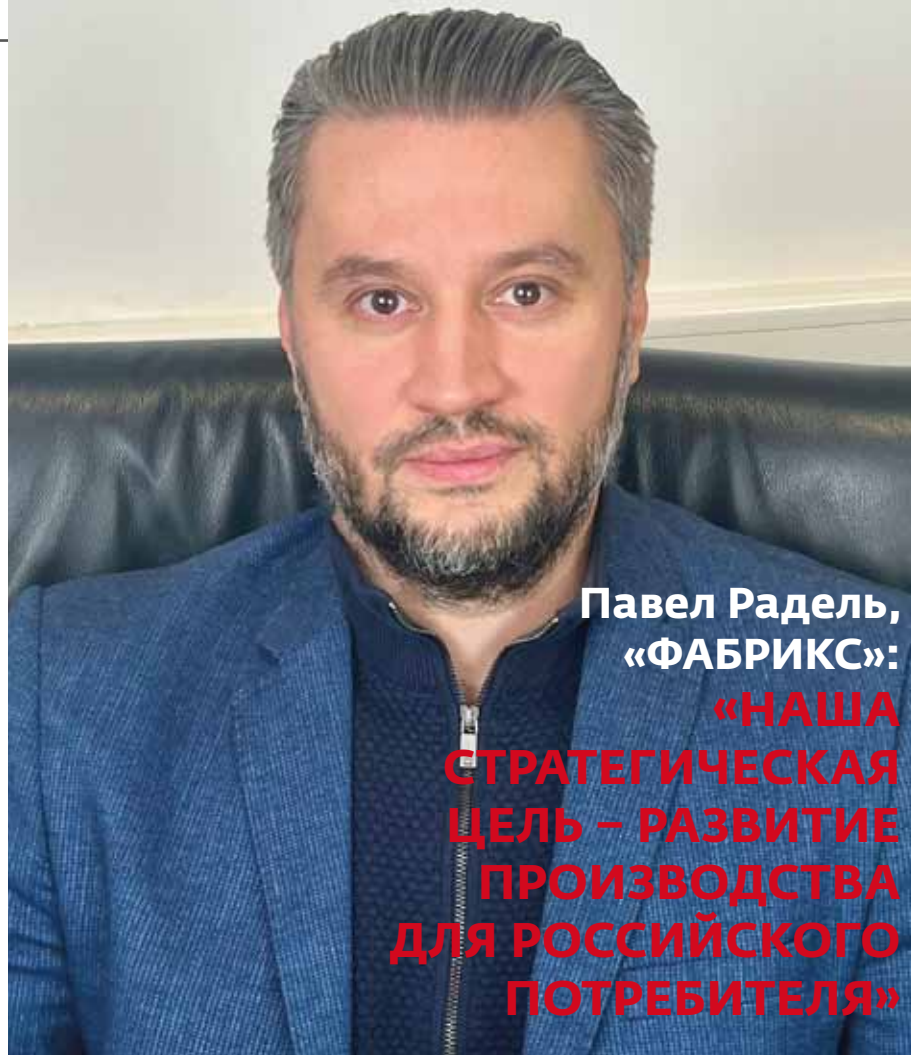
– Каким вы видите будущее компании? Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

– Мне бы хотелось, чтобы мы продолжали строить компанию, об истории которой через столетия писали: «основана в России в 2000-м году». Чтобы люди, работающие в «Стандартпарке», рассказывали остальным, что это лучший работодатель. Чтобы клиенты, которые применяют наши решения, были довольны и не знали никаких проблем с нашей продукцией.

А наши ближайшие и перспективные планы – это интенсивное развитие нашей производственно-логистической структуры, которая будет способна выполнить любой поступивший к нам заказ.

Подготовил Микаил Алиев





**Павел Радель,
«ФАБРИКС»:
«НАША
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
ЦЕЛЬ – РАЗВИТИЕ
ПРОИЗВОДСТВА
ДЛЯ РОССИЙСКОГО
ПОТРЕБИТЕЛЯ»**

В настоящее время – в условиях санкций и нарушения логистических цепочек поставок сырья, материалов, комплектующих и товаров народного потребления – перед российским бизнесом особенно остро стоит задача по удовлетворению спроса отечественных потребителей на качественную продукцию и необходимые материалы. Производственная компания «ФАБРИКС» (ПКФ), отвечая на вызовы современности, наладила на территории Тульской области производство качественных и доступных трикотажных материалов, необходимых для изготовления повседневной, специализированной и спортивной одежды. Об истории, сегодняшнем дне и перспективах развития предприятия нам рассказал генеральный директор ПКФ Павел Радель.

История компании Fabreex началась в 2007 году с организации поставок качественных импортных тканей и трикотажа на территорию РФ и выполнения сублимационной печати на трикотажном полотне. Наращивание объемов поставляемой продукции, устойчиво растущий спрос, а также выверенный профессиональный подход к удовлетворению потребностей клиентов в качественных материалах и услугах привели к формированию планов по созданию собственного отечественного производства конкурентной трикотажной продукции. Планировалось, что она ничем не будет уступать, а во многом будет и превосходить импортные аналоги; помимо прочего, будет доступной для потребителя. Несколько последующих лет было затрачено на изучение производственных процессов, дополнительное обучение, получение опыта на иностранных производствах, подготовку бизнес-планов, разработку финансовых моделей, проведение переговоров и формирование надёжной команды профессионалов, готовых к реализации смелых производственных проектов.

Первый блин оказался далеко не комом: в 2017 году производство «ФАБРИКС» было успешно запущено в Москве и ба-

зировалось на десяти кругловязальных станках по выпуску трикотажа – объёмом до 40 тонн готовой продукции в месяц более чем 30 наименований.

Нацеленность на отечественный коммерческий сегмент принесла плоды: в кратчайшие сроки все производственные мощности молодого предприятия были загружены заказами от производителей спортивной и повседневной одежды, которые искали качественный материал и индивидуальный подход к их нуждам. В первые же месяцы стало понятно, что производству требуется немедленный рост. Итогом следующей волны бизнес-планирования, моделирования, проектирования производственных цепочек и переговоров стало подписание соглашения о реализации инвестиционного проекта на 300 млн рублей с правительством Тульской области в 2018 году в рамках Российского инвестиционного форума в Сочи. Основными критериями при выборе площадки под размещение расширяющегося производства были транспортная и логистическая доступность, обеспеченность коммуникациями и инженерной инфраструктурой, наличие готового строения, подходящего для размещения производства и административ-

ного блока. Отвечающая всем требованиям производственная площадка нашлась в промышленном технопарке АО «Пластик» в городе Узловая Тульской области. Вторая итерация развития производства была более глобальной и подразумевала капитальный ремонт производственных и офисных помещений, полную прокладку всех коммуникаций внутри здания. Инженерный и управленческий коллектив справился с поставленной задачей, и всего за один год и четыре месяца в Тульской области появилась современная текстильная фабрика со штатной численностью в 150 человек, выпускающая востребованный, конкурентоспособный и импортозамещающий трикотаж.

Наше производство в городе Узловая открыто относительно недавно – в первой половине 2020 года, однако оно уже достигает объёмов 1200 тонн трикотажного полотна в год и выпускает более 150 наименований продукции. Бурное развитие производства ПКФ стало возможным в значительной степени благодаря государственной поддержке отечественного бизнеса со стороны федеральных и региональных органов государственной власти и местного самоуправления, Фонда развития промышленности,

Корпорации развития Тульской области. Так, в июне 2022 года в рамках Санкт-Петербургского международного экономического форума между губернатором Тульской области и мной, генеральным директором ПКФ, было подписано уже второе соглашение о сотрудничестве при реализации инвестиционного проекта экстенсивного увеличения выработки кругловязаного трикотажного полотна из синтетических волокон. Данное соглашение предполагает сотрудничество между ПКФ, правительством Тульской области и промышленным технопарком АО «Пластик» в рамках реализации очередного проекта увеличения текущего производства в период до 2025 года. При этом общий объём дополнительных инвестиций планируется в размере 175 млн рублей, что позволит ещё больше укрепить производственный потенциал региона, внедрить прогрессивные технологии производства, а также создать не менее 25 дополнительных рабочих мест.

События последних двух с половиной лет являются беспрецедентной проверкой на прочность, устойчивость, правильность выбора приоритетов развития и планирования всех без исключения отечественных производств. Наше предприятие смогло не только выстоять, но и успешно развиваться в этих непростых условиях благодаря ориентированности на основную стратегическую цель – развитие производства в России и для российского потребителя. Конечно, в условиях начавшейся пандемии коронавируса нам пришлось немного снизить и скорректировать темпы развития, но тем не менее мы не свернули процессы, не остановили эволюцию производства и с помощью инструментов «ручного» управления добились того, что планировали. Обратите внимание, что и сам рынок переживал перерождение, переосмысление, изменялись каналы продаж, широко осваивались маркетплейсы. Благодаря оптимально выбранному курсу компании «ФАБРИКС» удалось войти в список системообразующих предприятий Тульской области и занять устойчивую позицию среди российских компаний, занимающихся производством синтетического полотна.

Нарушение логистических цепочек с конца февраля 2022 года также внесло коррективы в устойчивый рост экономических показателей нашей компании, однако это лишь замедлило развитие, не остановив его полностью. Само собой, ощущается недостаток определённых видов химии, порошковых концентратов, запчастей, оборудования, удлиняются логистические цепочки. Тем не менее мы преодолеваем эти трудности, находим альтернативных поставщиков, закупает сырьё и запчасти, создаём запасы. Любой кризис – это время перспектив и возмож-





ностей для тех, кто, несмотря на трудности, панику, изменения, продолжает спокойно работать, заниматься восстановлением и выстраиванием новых цепочек – логистических, товарных, производственных. В этом и есть основная задача менеджмента – работа с постоянными изменениями. Ведь если изменений нет, значит, бизнес мёртв, не отвечает потребностям клиентов и целям своего существования. Например, мы в кратчайшие сроки нашли способы поставок сырья из Китая путём перевода расчётов с производителями в юани. Само собой, имеются проблемы во взаимоотношениях с некоторыми банками, в том числе китайскими, но это в любом случае решаемые задачи, требующие переговорной работы.

К сожалению, большую часть сырья для производства нашего трикотажа нам приходится закупать в Китае. Учитывая, что синтетическое волокно и нить производятся из продуктов переработки нефти, логично было бы организовать производство необходимых для нашей отрасли продуктов в России – из российской нефти. Те же белорусские производители закупают в России первоначальное сырьё и у себя изготавливают нити, что мешает то же самое сделать на территории России? В этом случае такое производство постепенно перекрыло бы потребности внутреннего рынка в текстильном волокне, текстильном грануляте, текстурированных нитях, которые сейчас идут из стран Азии и частично из Восточной Европы, а в последующем ещё и позволило бы сформировать экспорт излишков производимой продукции.

На текущий момент мы продолжаем работу в сфере локализации производственных цепочек в России и развития импортозамещения, поскольку и сами в этом остро нуждаемся. Например, «ФАБРИКС» налаживает работу с компанией «Курским волокно» по закупке полиамидного волокна, ищем отечественных производителей полиэфирной нити. Хотя мы и много работаем с Китаем – это вынужденная мера, мы очень хотим развивать взаимодействие с отечественными производителями.

Для дальнейшей «русификации» трикотажа мы начали подготовку формирования промышленного кластера в области текстильного производства. В целом промышленный кластер – это понятный и широко применяемый сегодня инструмент развития промышленности в нашей стране, который направлен на увеличение объёмов импортозамещения, налаживание кооперационных цепочек между субъектами производства и, конечно, формирование устойчивого рынка сбыта продукции, производимой участниками промкластеров. Однако на сегодняшний день текстильных промышленных кластеров в России попросту нет, что, с одной сторо-



ны, подразумевает отсутствие примеров и источников опыта создания подобных кластеров, а с другой – подкупает возможностью в очередной раз быть «пионерами» выбранного направления. В текущих реалиях создание текстильного кластера и реализация кластерных проектов будут одним из способов формирования производственной базы, развития научно-исследовательского и опытно-конструкторского направления; да и в целом будут нацелены на обеспечение независимости отечественного производства от крайне нестабильных условий импорта сырья, материалов и оборудования. При этом государство оказывает всяческую поддержку участникам промышленных кластеров: от бесплатных консультационных услуг до субсидирования затрат на развитие кластерных проектов и налоговых льгот для участников кластера. Устойчивое развитие отечественного производства, обеспечение потребностей клиентов в высококачественных и доступных материалах, создание комфортных условий трудоустройства и возможностей самореализации, импортозамещение и импортоопережение – основные стратегические цели нашей развивающейся компании. И достижение этих важных целей становится возможным благодаря налаживанию диалога с органами государственной власти, заинтересованности руководства Тульской области в развитии промышленности и экономики региона. В том числе – путём формирования комфортных условий инвестирования в создание и развитие производства, организации развитой и доступной инфраструктуры, обеспечения разнообразных форм поддержки и субсидирования бизнеса и промышленности, в частности.



Подготовила Эльвина Антеева



«Межрегиональный центр экспертиз»: КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ В КОРОТКИЙ СРОК

ООО «Межрегиональный центр экспертиз» внесено в реестр организаций, аккредитованных на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации, в том числе сметной, а также результатов инженерных изысканий. Офис компании расположен в городе Туле, но услуги она предоставляет клиентам со всей России. Для удобства компания принимает электронные версии документов, что значительно упрощает документооборот и сокращает сроки выполнения задач. Подробнее о том, с какими вопросами обращаются клиенты, мы узнали у заместителя директора ООО «Межрегиональный центр экспертиз» Олега Вячеславовича Поликарского.

– Почему возникает необходимость обращения к вашим экспертам за проведением негосударственной строительной экспертизы?

– Каждый эксперт специализируется и аттестован по своему направлению. Наши специалисты дают оценку разделам проектной документации. Целью обращения является получение заключения, требующегося для:

- устранения недочётов на ранних этапах строительства;
- определения соответствия разработанной проектной документации или инженерных изысканий требованиям технических регламентов и нормативных документов;
- получения разрешения на строительство, на ввод объекта в эксплуатацию;

• для разрешения судебных споров.

Помимо этого, экспертизу проводят ещё для того, чтобы быть уверенным в надёжности и безопасности строительного объекта в целом.

– Кто ваши клиенты?

– Все заинтересованные лица, которые в своей деятельности сталкиваются со строительством или ремонтом капитальных и линейных объектов. Это могут быть как физические, так и юридические лица.

– Каков срок рассмотрения проекта вашей организацией?

– С момента предоставления проектной документации на рассмотрение всех разделов требуется пять дней.

– В каких ещё вопросах компетентны эксперты вашей компании?

– Каждый эксперт ООО «Межрегиональный центр экспертиз» компетентен в узкой области, исходя из направления своей аттестации.

– Что ждёт заявителя, обратившегося к вам за услугой?

– Он получит качественные услуги в короткий срок. Заявителю предоставляется персональный менеджер, который будет курировать проведение экспертизы до момента получения заключения. Наши эксперты не бросают заказчиков наедине с перечнем замечаний, а помогают найти законные решения для их устранения.

Подготовила Эльвина Аптреева

Регионы для инвестиций: Свердловская область

ГЛАВА ЕКАТЕРИНБУРГА – О СОСТОЯНИИ СФЕРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МЕГАПОЛИСА

За девять месяцев объём отгруженной продукции в Екатеринбурге составил 512 млрд рублей.

Крупнейшие промышленные предприятия уральской столицы выстроили эффективную работу в условиях внешнего санкционного давления. Об этом заявил глава Екатеринбурга Алексей Орлов на встрече с руководителями инжиниринговых и промышленных компаний, а также представителями науки.

«Опираясь на статистические данные, можно сказать, что промышленность Екатеринбурга достойно преодолевает санкционные трудности и перестраивается на новые «отечественные рельсы». Но ослабляться ни в коем случае нельзя. Требуется консолидированное усилие как бизнеса и промышленности, так и всех уровней власти», – подчеркнул градоначальник на заседании Координационного совета по промышленной политике.

Ярким примером успешной кооперации бизнеса и науки является Инжиниринговый центр цифровых технологий машиностроения УрФУ (ИЦЦТМ УрФУ), создан-

ный Инновационной инфраструктурой Уральского федерального университета, который реализует проекты реверс-инжи-



нинга, разработки конструкторской документации на изделия, дальнейшее изготовление и тестирование опытных образцов.

По словам Алексея Орлова, за девять месяцев текущего года объём отгруженной продукции в целом по отрасли составил 512 млрд рублей. Это выше аналогичного периода 2021 года на 14,2%. Наблюдается положительная динамика и в обрабатывающей промышленности: объём отгрузки

увеличился на 16,6% и составил 408,6 млрд рублей.

Лидерами по темпам роста отгруженной продукции стали предприятия, которые производят текстильные изделия, автотранспортные средства, мебель и лекарства. При этом средняя заработная плата в отрасли составила 74 тыс. рублей, что на 14,5%, больше, чем в предыдущем году.

Добавим, что содействие развитию промышленности является одной из ключевых задач муниципалитета, поскольку роль бизнеса в экономике города сложно переоценить. Речь идёт о наполнении бюджета, создании новых рабочих мест и обеспечении жителей необходимыми товарами и услугами. Тысячи екатеринбуржцев заняты именно в промышленном секторе, что является одним из самых высоких показателей в России.

<https://xn--80acgfb11azdqr.xn--p1ai/news/89572-aleksey-orlov-rasskazal-o-sostoyanii-sfery-promyshlennosti-ekaterinburga>

«ОТ ИДЕИ ДО ПРОДУКТА»

Организаторы подвели итоги III городского молодёжного конкурса предпринимательских проектов под таким названием.

Всего в нём приняли участие восемь команд, состоящих из активных ребят в возрасте от 14 до 18 лет.

Победу одержала команда «Контейнер» с проектом «Мультитрафарет», предназначенным для творческих и развивающих занятий с детьми с ограниченными возможностями здоровья.

Второе место заняла группа «Бизнес SHARKS» с инициативой «Подарок мечты», предполагающей сборку и оформление индивидуальных подарков на любой вкус. Также в призёрах оказались ребята,

разработавшие настольную игру «Могучая кучка» по мотивам произведений известных композиторов.

Для участников конкурса были проведены семинары и мастер-классы, на которых юные уральцы вникли в основы маркетинга и исследования рынка, а также узнали, что такое себестоимость и экономическая эффективность проекта.

Учредителем конкурса является управление молодёжной политики администрации города Екатеринбурга.

Его цель – выявить и поощрить стремление молодых горожан к предпринимательской деятельности, а также просветить их в области рыночных отношений.



<https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai/news/89607-obyavleny-pobediteli-konkursa-predprinimatskikh-proektov-ot-idei-do-produkta>

ЕКАТЕРИНБУРГ ОБНОВИЛ СВОЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПАСПОРТ

В него вошли 372 проекта в сфере промышленности, медицины и образования.

Муниципалитет представил депутатам Екатеринбургской городской Думы актуализированный инновационный паспорт Екатеринбурга. О нём рассказал председатель Комитета промышленной политики и развития предпринимательства администрации города Екатеринбурга Евгений Копелян в ходе заседания постоянной комиссии по экономическому развитию и инвестициям, промышленности и предпринимательской деятельности.

Он отметил, что создание документа направлено на поддержание в мегаполисе благоприятного инвестиционного климата, привлечение частного финансирования на научные исследования, формирование уникальных конкурентных преимуществ предприятий, внедряющих новейшие технологические решения, а также на развитие системы их поддержки.

Спикер пояснил, что документ состоит из трёх блоков. Отдельно выделен раздел, связанный с инфраструктурой. В нём объединена информация об институтах развития и тех возможностях, которые предоставляют центры коллективного пользования для инициаторов проектов, создающих инновационные продукты. Второй раздел самый объёмный: в нём содержатся данные об инновационных разработках и исследованиях, которые распределены по степени готовности – от идеи до готовых продуктов. Некоторые из них уже выведены на рынок. В третьем представлены возможности научных



подразделений по совместному созданию инновационной продукции.

«Разработанный инновационный паспорт содержит 372 проекта и исследования. Чуть менее половины представленных проектов – это разработки в области промышленности – нефтехимической, металлургической, горнодобывающей – и другие. Треть проектов относится к сфере медицины, городского хозяйства и образования», – рассказал Евгений Копелян.

Как отметил докладчик, в этом году паспорт был дополнен разделом о фундаментальных исследованиях, куда включено 18 изысканий. Прежде всего, этот раздел

ориентирован на кооперацию учёных из различных институтов для проведения совместных исследований и использования компетенций и возможностей каждого участника.

Кроме того, в документе появился раздел о центрах коллективного пользования. На сегодняшний день здесь содержится информация об 11 учреждениях. По сути, центр коллективного пользования – это совокупность подразделений научной или образовательной организации, которая располагает соответствующим оборудованием, персоналом и может обеспечить инициаторам проекта выполнение работ, исследований и экспериментальных разработок.

В дальнейшем разработчики планируют, помимо текущей работы по наполнению паспорта, сформировать каталоги по таким отраслевым решениям, как IT, городское хозяйство, медицина, металлургия и так далее.

«Применение разработок предприятий, представленных в инновационном паспорте, позволит создать и модернизировать конкурентоспособную продукцию, востребованную как на региональном, так и на российском рынке», – резюмировал Евгений Копелян.

Отметим, что каждый желающий может ознакомиться с актуализированным инновационным паспортом и включёнными проектами на Официальном портале Екатеринбурга.

<https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai/news/89573-ekaterinburg-obnovil-svoy-innovatsionnyy-pasport>



Свердловская область входит в тройку лидеров России по несырьевому экспорту. Несмотря на сложную геополитическую обстановку, регион сохраняет высокий уровень внешнеэкономической устойчивости за счёт эффективной трансформации международных отношений и развития новых направлений бизнес-сотрудничества. Президент Уральской торгово-промышленной палаты Андрей Беседин рассказал нашему изданию о том, как сегодня в регионе выстраиваются внешнеэкономические деловые связи.

АНДРЕЙ БЕСЕДИН:

«МЫ ОТКРЫТЫ ДЛЯ ВСЕХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ»

ПАРТНЁРОВ НЕ ТЕРЯЕМ

Сегодня мы живём и работаем в сложных геополитических условиях, с которыми нам не приходилось сталкиваться ранее. Несмотря на все объективные трудности, внешнеэкономическая устойчивость региона настолько велика, что наша деятельность в этой сфере, международные экономические отношения развивались и продолжают развиваться. Мы точно не потеряем ни одну из стран, с которыми имели торгово-экономические отношения. Напомню: в прошлом году их было 154. Столько же сохранилось и сейчас.

К сожалению, мы сегодня не располагаем статистикой Федеральной таможенной службы (решением руководства страны она на данный момент закрыта), но по количеству обращений к нам мы уверенно говорим о том, что количество оформляемых документов на экспорт выросло, несмотря на прогнозируемый спад. Более того, появляется большое количество новых участников внешнеэкономической деятельности, что свидетельствует о нашей экономической устойчивости. Наш регион был и остаётся экспортно ориентированным. Уральская ТПП с марта 2022 года увеличила количество выданных сертификатов на вывоз товаров за рубеж на 30%, причём появилось много новых направлений сотрудничества.

Безусловно, сейчас есть объективная географическая переориентация в сторону партнёрства со странами Востока

и странами ЮВА. В пятёрку государств, с которыми наиболее динамично развиваются торгово-экономические отношения, входят Китай, Индия, Турция, Иран, а открытием этого года стал для нас Пакистан. Мы ведём переговоры с нашими пакистанскими коллегами, данный рынок привлекателен для нас как с точки зрения замещения части товаров, которые сегодня стали менее доступны, так и с точки зрения потенциального потребления тех товаров, которые производятся в Уральском регионе.

Малайзия максимально открывается для уральцев. Логистика и доступность банковских расчётов – ключевые факторы в развитии сотрудничества между странами. Активность в решении этих вопросов со стороны Малайзии поможет сделать её привлекательной не только для туризма, но и для делового партнёрства. В частности, рассматриваются такие направления сотрудничества, как машиностроение, высокотехнологичное оборудование, IT и другие.

При этом отмечу, что желание сотрудничать с нами демонстрируют и западноевропейские партнёры. Например, во время международного строительного форума «100+ TechnoBuild», кроме дружественных России стран, таких как Китай, Индия, Турция, Вьетнам, Казахстан, в нём приняли участие и наши партнёры из европейских государств: из Австрии, Германии и др. То же самое наблюдалось и на выставке «Иннопром».



ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕС-МИССИЙ ВОЗРАСТАЕТ

При непосредственном участии Уральской ТПП организуются бизнес-миссии в разные страны. Например, в октябре завершилась бизнес-миссия в Исламскую Республику Иран. За годы санкций иранская промышленность достигла очень высокого уровня, и теперь мы, попавшие в такую же ситуацию, можем найти здесь новых партнёров. Уровень сотрудничества по этому направлению является беспрецедентным, и это только начало: у российско-иранского сотрудничества большие перспективы.

Мы готовим бизнес-миссию в Пакистан – это не просто ознакомительная поездка, идут очень серьёзные переговоры, мы сразу должны продемонстрировать уровень наших намерений и высокую готовность к сотрудничеству.

Однозначно в зоне нашего внимания находится Турция. Это уникальная стра-

на, у нас налажены давние партнёрские отношения в сфере туризма, лёгкой промышленности. Турция обладает передовыми технологиями в строительстве, но мы открываем для себя и новые рынки: немногие знают, что это страна с высоко-развитым машиностроением, где для нас открываются огромные перспективы. Планируется визит во Вьетнам.

Если ранее мы готовили порядка 20 бизнес-миссий в год, то сегодня подход к их организации изменился, стал более точечным – под конкретные запросы предпринимателей. Визитам предшествует тщательная подготовка: проводятся маркетинговые исследования, сегментируется группа выезжающих, изучаются компании – потенциальные партнёры. Эффективность таких поездок вырастает.

ЛОГИСТИКА ПЕРЕСТРАИВАЕТСЯ

Сегодня логистика – один из самых острых вопросов. Создаваемые годами связи и логистические цепочки были разрушены, российские бизнесмены вынуждены искать новые каналы доставки и сбыта продукции. Начиная с марта 2022 года в Уральскую ТПП поступило 178 заявок с просьбами от компаний помочь им найти замену продукции, которая ранее поставлялась из-за границы и которая необходима им для производства, или выстроить новую логистику по доставке товаров. Эти вопросы решаются непросто, поскольку зачастую, как только мы находим новые каналы поставок, на страны или конкретные компании начинает оказываться давление. Но нам всё же удаётся решать эти вопросы. Часть предприятий переориентировалась на самостоятельную торговлю в тех географических сегментах рынка, которые остались свободными. Но проблемы, конечно, есть. Например, Китайская Народная

Республика – страна с мегавозможностями, которая может закрыть спрос не только со стороны России, – оказалась не в полной мере готова к такому всплеску спроса с организационной точки зрения – таможенных переходов, пропускной способности железнодорожных перевозок, контейнерных складов и т. п. Поставки идут, но увеличилось время доставки, что несёт в себе определённые риски для бизнеса.

Другая проблема: некоторые новые логистические схемы оказываются длиннее и дороже прежних. Соответственно, там, где стоимость перемещаемого продукта относительно мала, даже незначительное удлинение маршрута негативно сказывается на стоимости товара: она увеличивается. Однако мы постоянно работаем и предлагаем апробированные решения, как привезти в регион всё что возможно, каким маршрутом, как оплатить, как получить документы, как соответствовать мерам контроля за ввозимым товаром. Идёт постоянный поиск новых маршрутов: например, начинает работать маршрут через Афганистан, что ещё недавно казалось экзотикой.

НЕ ВОСТОКОМ ЕДИНЫМ

Несмотря на то, что в первую волну санкций мы наблюдали объективный крен торгово-экономических отношений в сторону Востока, мы не забываем и про другие государства, которые нам также интересны с экономической точки зрения, в том числе это страны БРИКС. Сегодня мы выстраиваем партнёрские отношения со странами Южной Америки, такими как Бразилия, Аргентина, Венесуэла. В частности, перспективным видится возможное сотрудничество по развитию машиностроения и станкостроения со странами-участницами БРИКС. Например, в Бразилии с 1937 года действуют ассоциации станкостроителей и машиностроителей, которые сейчас

объединяют около 9 тыс. предприятий. Свердловская область – сильный в экономическом отношении регион, поэтому к нам тянутся, нам есть что предложить зарубежным партнёрам. Так, в сфере горнодобывающей промышленности проявляют особенный интерес к кооперации такие государства, как Чили и Перу, с их горно-рудными ресурсами.

К сотрудничеству с нами стремятся страны Карибского бассейна: Никарагуа, Сальвадор, Гондурас. Несмотря на то, что эти государства в финансовых аспектах могут уступать другим партнёрам, у них есть интересные инфраструктурные проекты, и я надеюсь, что на уровне межгосударственных взаимоотношений будут выстроены такие связи, которые позволят уральским предпринимателям зайти на эти рынки.

Также мы считаем перспективным партнёрство со странами Африки. Это и страны на севере континента, например, такие партнёры, как Египет и Алжир (кстати, алжирские предприятия очень активно работают на уральском оборудовании, в первую очередь – металлургические комбинаты, где на каждом третьем станке стоит товарный знак Уральского завода тяжёлого машиностроения), и страны Экваториальной Африки.

Кроме того, началась новая волна интереса со стороны бизнеса к партнёрству со странами СНГ. Нас многое связывает, более понятен менталитет, практически нет языковых барьеров. Бизнес всегда будет искать пути, где встречает меньше сопротивления. Так, сейчас на лидирующие позиции с точки зрения укрепления торгово-экономических связей выходит Узбекистан – как с точки зрения активности, так и с точки зрения последовательности политики.

Сегодня, когда многие западные страны продемонстрировали нам, что они являются ненадёжными партнёрами, которые не соблюдают правила, не выполняют условия по контрактам, мы и сами постепенно наращиваем обороты. Наша страна находится на стадии промышленного роста, об этом я могу сказать совершенно точно. Через ТПП идёт оформление документов на производство продукции по импортозамещению, и мы завалены работой: огромное количество предприятий начало выпускать ту продукцию, от поставок которой из-за рубежа мы раньше зависели. При этом мы остаёмся открытыми для всех предложений от любых внешних партнёров. Кстати, несмотря на все громкие заявления об уходе с рынка, многие западные компании прилагают усилия для того, чтобы сохранить наработанные связи. Например, недавно одно из инновационных предприятий Екатеринбурга заключило контракт на поставку своей продукции в скандинавские страны. Бизнес – как река, которая ищет выход к океану и обязательно его найдёт!

Подготовила Александра Убоженко





«СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА ПОЗВОЛЯЮТ НАМ ЛУЧШЕ ЧУВСТВОВАТЬ И ПОНИМАТЬ, ЧТО МЫ КОНКРЕТНО ХОТИМ И В ЧЁМ РЕАЛЬНО НУЖДАЕМСЯ»

Право часто может являться единственным выходом из сложной ситуации, наилучшим способом решить проблему при трансформации экономических отношений, считают партнёры юридической фирмы Alliance Legal CG Дмитрий Фесько и Евгений Карноухов. В статье – о новых юридических запросах, с которыми приходит бизнес, и об укрепляющейся тенденции на продажу активов за рубежом.

– Что происходит с юридическим рынком в условиях санкций? Как отреагировал бизнес на трансформацию политической и экономической повестки?

Дмитрий: – Бизнес реагирует по-разному, в зависимости от личных и профессиональных качеств своих руководителей. Всегда была и будет категория людей, плохо переносящих трудности, независимо от их источника, с большим стрессом выходящих из каждой сложной ситуации. А есть и те, кто научился адаптироваться к любым реалиям, воспринимает сложности как вызов, а не как форс-мажор. Нам повезло, что наши доверители в основном являются представителями второй категории людей.

Что касается ландшафта и климата юридического рынка, то они сильно меняются. Например, юристов серьёзно затронул тренд на импортозамещение. Переход крупнейших клиентов от «ильфов» (иностранные юридические фирмы, работающие в России) к «рульфам» (российские юридические фирмы) стал темой уходящего года. Сворачивание инвестиционной деятельности за рубежом с акцентом на развитии бизнеса внутри России только усиливает этот тренд.

Евгений: – Создаваемые на базе «ильфов» локальные российские компании столкнулись с отсутствием опыта самостоятельной работы, у многих возникли проблемы с ребрендингом и адаптацией к реалиям нового времени. Лояльность доверителей, уверенность в надёжности услуг точно не растут, когда команда, прежде известная как международный бренд, начинает работать под новым названием, зачастую состоящим из фамилий партнёров. Уход крупнейших глобальных международных компаний изменил юридический рынок России. Запрос государства на создание финансовой и экономической независимости России прямым образом влияет и на создание независимого юридического рынка.

– В свете экономической и политической нестабильности российские компании, в том числе и ряд адвокатских бюро, массово открывают филиалы в так называемых дружественных странах. В частности, в ОАЭ. По-вашему, это возможности для развития международного бизнеса или, скорее, отчаянная попытка удержаться на плаву?

Евгений: – Сейчас многие задействованные во внешнеэкономической деятельности российские компании действительно переориентируются на ближневосточные и азиатские рынки. Для них это в первую очередь возможность сохранить свой бизнес, переместив свои офисы из недружественных стран в более комфортные юрисдикции, где есть необходимые им цепочки

поставок и рынки сбыта. Конечно же, это не всегда является панацеей, поскольку большая часть финансовых учреждений таких стран (тех же ОАЭ) интегрирована в американско-европейскую финансовую систему и вынуждена в той или иной мере если не подчиняться, то считаться с действующими запретами и ограничениями.

Принимая решение о реструктуризации своего бизнеса, нельзя слепо верить рекламным проспектам из разряда «Doing business in UAE». Поскольку существует множество неочевидных проблем, о которых вам, скорее всего, не расскажет консультант по продаже или регистрации готовых компаний, но с которыми вы обязательно столкнётесь при комплаенсе для открытия банковского счёта или в момент,

когда вашу финансовую транзакцию заморозят. Что касается транснациональных амбиций российских юридических фирм, то в подавляющем большинстве это всё же форма популизма, если хотите, рекламный ход.

Выйти на юридический рынок иностранного государства – довольно сложная задача. Обычно так называемые зарубежные филиалы российских юрфирм выступают лишь провайдерами юридических услуг, реально оказываемых местными консультантами (являясь по своей сути офисами продаж). Наверное, это неплохо, поскольку при добросовестном подходе такой офис помогает российскому клиенту сориентироваться на локальном юридическом рынке, говоря с продавцом услуги «на одном языке». Но я бы не советовал строить иллю-

Дмитрий Фесько



Евгений Карноухов



ни законодательство западных правовых порядков, ни даже нормы международного права не имеют никакого веса в сравнении с новоизобретённым «источником права» – санкционными режимами.

Заметьте, насколько внезапно утихла риторика тех юристов, которые заговорили о формировании новой отрасли – санкционного права. Потому что оказалось, что санкции не имеют с правом ничего общего. Это односторонние ограничительные меры, принимаемые государствами самостоятельно по собственной инициативе вне существующего правового поля, вопреки ему. Универсальный «надправовой» инструмент, который может применяться как для изъятия частной собственности и ограничения личных прав отдельных лиц, так и в виде коллективной ответственности населения целой страны – как наказание за действия её правительства.

Вообще, когда рассуждаешь о санкциях, на ум приходит культовая фраза, которая уже давным-давно стала интернет-мемом: «А что, так можно было?!» Последствия этого кризиса веры в так называемые европейские ценности и западные правовые порядки трудно переоценить: когда основной переменной становится внешнеполитическая конъюнктура, то ни о каких правовых гарантиях для зарубежных инвестиций и рынков капитала говорить не приходится.

– В связи с таким глобальным переосмотром ценностей, какие вы выделяете наиболее важные принципы во взаимоотношениях с клиентами сегодня?

Дмитрий: – Мне кажется, сейчас бизнесу как никогда нужна помощь, и это касается не только санкционной политики. В непростые времена бизнес особенно нуждается в адекватном общении и хочет платить за результат. Доверители не хотят обманутых ожиданий. Особенно ценится в трудные времена клиентоориентированность: бизнес хочет видеть в юристе, прежде всего, своего партнёра с тем же предпринимательским взглядом. Чувствовать потребности и разделять интересы бизнеса – залог успешного сотрудничества.

– Как в 2022 году изменился спектр запросов клиентов?

Евгений: – Основной тренд – это спад спроса на сопровождение сделок по приобретению зарубежных активов, по инвестированию в иностранные компании. Если даже в разгар пандемии мы сопровождали несколько крупных проектов в этой области, то в 2022 году уже преобладает обратная тенденция: возросло количество запросов доверителей на продажу активов за рубежом.

И здесь мы сталкиваемся с далеко не тривиальными задачами, учитывая действу-

зии, когда вы слышите о том, что какое-то российское адвокатское бюро открыло филиал в ОАЭ или Гонконге.

– Какие изменения в уходящем году, по вашему мнению, наиболее значимы?

Дмитрий: – Прежде всего, изменилось восприятие мира. Стало понятно, что человечество, несмотря на глобализацию, достижения науки, развитие экономики, искусственного интеллекта и так далее, до сих пор тратит огромные ресурсы, силы и средства на уничтожение себе подобных.

Масштабные международные форумы, лозунги, презентации и прочие показательные мероприятия фактически подменяли либо имитировали реальную работу.

Всё, о чём так красиво говорили на своих выступлениях известные спикеры – о глобальном рынке, о невозможности ограничивать товарооборот, о создании экосистем, – в одночасье рухнуло. И самое

главное, что ценность человеческой жизни, о которой ещё недавно, в период пандемии, заявляло всё мировое сообщество, оказалась фейком.

Евгений: – Провозглашаемые западными правовыми порядками такие, казалось бы, незбылемые ценности, как права человека, неприкосновенность собственности – всё, на что мы равнялись и ориентировались при построении своей правовой системы, практически одновременно были ими же и дискредитированы в угоду политической конъюнктуре. В одночасье оказалось, что нет «людей мира», а есть граждане конкретной отдельно взятой страны. А значит, с учётом твоего происхождения или источника капитала, можно отменить ранее выданный на законных основаниях вид на жительство, лишиться так называемого «инвестиционного» гражданства, заблокировать доступ к финансовой системе, изъять собственность и ограничить передвижение. Оказалось, что ни судебная система,

ющие санкционные ограничения в области проведения финансовых транзакций. Следует также отметить, что ещё лет 5-6 назад в деловой среде существовала мода на структурирование практически любых сделок, даже исключительно с российскими активами, через зарубежные юрисдикции и офшорные компании. Постепенно эта тенденция стала сходить на нет, а в последние годы миф о преимуществах такого подхода был окончательно развеян. У нас есть клиенты, которые в полной мере испытали заложенные в нём риски: от чрезмерных операционных расходов до негативных налоговых последствий и утраты контроля над принадлежащими активами.

– Продажа активов связана с санкциями?

Евгений: – Нет, как правило, это не связано именно с санкциями. Скорее, продажа активов обусловлена в целом изменившейся на западе деловой средой, переставшей быть зоной комфорта для российского бизнеса и состоятельной части населения. Либо клиенты стараются избавляться от непрофильных активов, купленных в разное время за рубежом, без определённой задачи.

– О чём сейчас важно говорить юридическому сообществу с широкой аудиторией? Какова роль юристов в период формирования новой реальности?

Дмитрий: – В этом году мы решили создать совместный просветительский проект с лекториумом Level One. Мы поставили перед собой задачу: ёмко и небанально рассказать широкой аудитории о том, что право – основа нашей жизни, без которой невозможно развитие, невозможны порядок, безопасность, государство, в конце концов. Эксперты в филологии, истории, философии и юриспруденции докажут это с разных точек зрения. Этот подход кажется мне любопытным.

Я глубоко убеждён в том, что в ретроспективе даже изменение климата в отдельно взятом регионе всего на пару градусов имело решающее значение, меняло вектор развития. Так и с точки зрения права: когда в стране появляется или меняется закон, это оказывает существенное влияние и на экономику государства, и на каждого конкретного жителя. Право часто может являться единственным выходом из сложной ситуации, наилучшим способом решить проблему.

Поэтому мы создаём такой продукт впервые и именно сейчас. Мир, который мы сегодня видим, обязательно должен быть упорядочен, а это возможно лишь тогда, когда он будет трансформирован в юридический документ, зафиксирован юристами в правовых актах на бумаге, иначе никак.

– Что помогает вам лично справляться с трудностями в это непростое время? Чего вы ждёте от следующего года?

Дмитрий: – Справляться с трудностями в первую очередь помогают способность сконцентрировать свои усилия на конкретных проектах, умение принимать реальность такой, какая она есть. Очень важны поддержка семьи, общение с друзьями и спорт. Сложные времена позволяют нам лучше чувствовать и понимать, что мы конкретно хотим и в чём реально нуждаемся.

А что касается следующего года, то жду я, прежде всего, мира! Любые конфликты заканчиваются составлением и подписанием мирного договора – это и есть юридическая работа по восстановлению мира.





ЛИПЕЦКАЯ ТПП: ТРИДЦАТЬ ЛЕТ НА СТРАЖЕ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА

14 августа Липецкой торгово-промышленная палате исполнилось 30 лет. В преддверии празднования юбилея президент Союза «Липецкая торгово-промышленная палата» на протяжении последних 10 лет, директор АНО «ЦПЭ Липецкой области» Анатолий Гольцов дал пресс-конференцию СМИ.

ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ К ВЕРШИНАМ

Анатолий Васильевич рассказал об истории и значении системы торгово-промышленных палат для развития экономики страны и региона. Интересный факт: в СССР Союзная торгово-промышленная палата была образована ещё в 1932 году при сугубо плановой экономике. А уже в новых рыночных условиях в 1992 году – в любимый на Руси православный праздник Медовый Спас – в тернистый путь по покорению вершин экономики отправилась Липецкая ТПП. В неё по примеру Новолипецкого металлургического комбината вошли крупнейшие предприятия региона. С годами число членов ТПП превысило знаковую цифру в полтысячи, пополнившись представителями малого и среднего бизнеса.

Липецкой ТПП поручено выполнять такие важные функции государственной структуры, как определение форс-мажора, статус производства отечественных товаров. Она ежегодно организует сотни мероприятий, в том числе межрегиональные и международные бизнес-миссии, выставки и ярмарки, конференции и форумы, семинары и значимые культурные события. Этот упорный труд был отмечен не только на российском, но и на международном уровне.

ЗАЩИЩАЯ ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА

«Я помню, как негативно относились массы к предпринимателям в 90-е годы, – говорит Анатолий Гольцов. – Нашей задачей было объединить, защитить и приподнять наш бизнес. И мы с ней справились. Сегодня предприниматели – кормильцы общества, которые наполняют бюджет

ЛИПЕЦКАЯ ТПП ВОШЛА В
ТРОЙКУ ПАЛАТ-ЛИДЕРОВ
В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШАЯ
КРУПНАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ
ТПП СТРАН АЗИАТСКО-
ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА»
И В ПЯТЁРКУ – В НОМИНАЦИИ
«ЛУЧШАЯ ТПП СТРАН АЗИАТСКО-
ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА»

и дают возможность реализовывать социальные программы. Можно только поблагодарить главу государства Владимира Владимировича Путина и главу региона Игоря Георгиевича Артамонова за то, что практически до нуля снижены все административные барьеры. У нас сегодня нет ни одной жалобы на действия чиновников».

Анатолий Гольцов выступил с важной инициативой. Она даст возможность по-

лучать государственную поддержку только тем предпринимателям, которые развиваются сами и дают развиваться экономике области и всем жителям региона. Речь идёт о создании новых рабочих мест и помощи инвалидам. Второе принципиальное требование – участие в региональной кооперации и выпуске качественных товаров. Суть предложения в том, что статус российского производителя продукции должны подтверждать представители не только промышленности, но и сельского хозяйства, дорожного строительства и других отраслей.

СРЕДСТВО ОТ ПОЛИТУХЛИГАНСТВА

Конечно, прозвучал актуальный вопрос о том, вернутся ли на прежний уровень отношения с западными странами?

«Просто обидно смотреть, как теряют прибыль и рынки сбыта многие наши партнёры, – говорит Анатолий Васильевич. – Они страдают только из-за бездумной позиции политиков западных стран. Её уже назвали точным термином «политическое хулиганство над экономикой».



Мы находимся в контакте с Мировой торгово-промышленной палатой. Выступая на одном из форумов этой представительной организации, я напомнил слова Льва Толстого: «Если хочешь изменить мир, то попробуй сначала изменить самого себя. Может быть, после того, как ты изменишься, ты и не захочешь ничего менять вокруг». Вот Россия сегодня стремительно меняется. Мы успешно налаживаем производство товаров, которые раньше завозили. Идёт процесс не импортозамещения, а импортонезависимости. Растёт конкурентоспособность, увеличивается количество новых стран в Африке и Азии, которые хотят с нами сотрудничать. Почему? Да потому, что русские никогда никого не подводили и не отказывались от взятых обязательств».

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СЛУЖАТ ЛЮДЯМ

Подтверждением сказанному служат достижения созданной вместе с администрацией Липецкой области АНО «Центр поддержки экспорта Липецкой области». Здесь реализуются программы поддержки малого и среднего предпринимательства, социального предпринимательства, экспорта, инженерных разработок. Именно государственно-частное партнёрство стало локомотивом мощного движения вперёд.

Анатолий Гольцов рассказал и о благотворительной акции Липецкой ТПП совместно с центром «Мой бизнес» – «Мой-БизнесПомогает», которая получила название «Своих не бросаем». Она позволяет беженцам Донецкой и Луганской областей совершенно бесплатно получить юридическую помощь и переводы документов.

ТОРЖЕСТВА НА МЕДОВЫЙ СПАС

Прошедшие 14 августа в Липецком государственном театре драмы имени Толстого юбилейные торжества оказались масштабными, яркими и насыщенными. Юбилей собрал свыше 500 участников из Липецкой области, а также представителей Воронежской, Тамбовской, Орловской ТПП и Торгово-промышленной палаты Республики Таджикистан.



Представители власти, поддержки бизнеса, прокуратуры, налоговой и антимонопольной служб, внутренних дел, судебной и банковской системы, медицины и, конечно, многочисленные предприниматели со своими семьями провели незабываемый вечер.

ПОЗДРАВЛЕНИЯ И НАГРАДЫ

Президент Липецкой ТПП Анатолий Гольцов открыл праздник, зачитав благодарственное письмо от губернатора Липецкой области Игоря Артамонова. В письме отмечена многолетняя плодотворная работа ТПП как надёжного гаранта для развития предпринимательства в Липецкой области.

К поздравлениям присоединились начальник областного управления экономического развития Кирилл Дожиков, заместитель главы администрации города Липецка Ирина Артёмова, заместитель председателя Липецкого областного совета депутатов Андрей Фролов.

Анатолий Гольцов поздравил вновь принятых членов ТПП, среди которых такие успешные компании, как «ПРИЦЕП-ЦЕНТР», «Рарма», «Высокие технологии сервиса», «Экспресс», ИП Денис Крюков и ИП Дарья Маланина. Все они кришили в центр «Мой бизнес», чтобы получить обучающую, инжиниринговую или финансовую господдержку, затем узнали о возможностях Липецкой ТПП и стали её членами.

«Хочу заметить, что зачастую предприниматели получают поддержку от центра «Мой бизнес», но не останавливаются на этом и идут дальше. Они вступают в общественные бизнес-объединения, становятся членами Липецкой ТПП», – сказал Анатолий Гольцов.

ЗАВЕРШАЮЩИЙ КРАСОЧНЫЙ АККОРД

Большое впечатление на зрителей произвела концертная программа. Открыл встречу Липецкий симфонический оркестр под управлением Константина Баркова. Ансамбль государственного театра танца «Казачьи России» исполнил свои самые известные номера, в том числе с участием Андрея Никольского, народного артиста России. А темпераментная кубинская певица Илиана Санчес, участница шоу «Голос», так зажигательно исполнила мировые хиты, что зал активно ей подпевал, некоторые даже не удержались от латиноамериканских танцев.

После концерта гости праздника смогли отведать фирменного липецкого мороженого, дегустацию которого организовал Липецкий хладокомбинат, также являющийся членом Липецкой ТПП. Предприниматели Липецкой и Воронежской областей, а также представители Республики Таджикистан посадили черешчатый дуб как символ сотрудничества. Завершился праздник фаер-шоу и живой музыкой на открытом воздухе, под которую так хорошо не только потанцевать, но и поговорить по душам, наладить новые дружеские и деловые контакты.





ELASTOMERIC SYSTEMS:

РАЗУМНОЕ СОЧЕТАНИЕ ЭКОЛОГИИ И ПРОГРЕССА

Жизнь человека в настоящем и будущем имеет перспективу только при оптимальном сочетании промышленного производства и чистоты окружающей среды. Elastomeric Systems специализируется на выпуске строительных материалов, применение которых оказывает положительное влияние на экологию. Сегодня она предлагает эффективные решения для улучшения микроклимата мегаполисов.

Глобальное потепление – серьёзная проблема. Задумываемся о методах сохранения экологии.

Мы думаем о том, где будем жить завтра, или как предотвратить глобальное потепление?

Летом 2022 года Всемирная метеорологическая организация зафиксировала рекордную жару в России, Европе, Китае, Индии, США и Антарктиде. Специалисты оценили климатические изменения по четырём ключевым факторам: это концентрация парниковых газов, повышение уровня моря, теплосодержание и закисление Мирового океана. По всем параметрам значения оказались максимальными за весь период истории наблюдений. Экстремальная жара, засуха и разрушительные наводнения затронули миллионы людей и причинили миллиардные убытки в этом году.

Проблема глобальных климатических изменений становится всё более очевидной, но человечество до сих пор не выработало единой стратегии действий. Ясно, что мы должны принимать радикальные меры, действовать согласованно на международном уровне, уделять внимание не только сокращению выбросов парниковых газов, но и другим факторам, которые влияют на климат.

Современный город – «остров тепла»

Климатологи наблюдают за разницей температур между крупными населёнными пунктами и естественной средой более двух веков. Одним из первых подобными исследованиями занялся метеоролог-любитель Люк Ховард, в 1820 году описавший климат Лондона.

Сегодня вполне очевидно, что в условиях мегаполисов формируются закрытые микроклиматические системы, в которых на протяжении всего года наблюдается повышенная температура. На окружающую среду влияют плотная застройка, высокая концентрация автомобилей и другой техники, выбросы в промышленных зонах. Ситуацию усугубляет дефицит природных объектов: парков, водоёмов, газонов, зелёных насаждений, которые могли бы в существенной степени компенсировать влияние негативных факторов.

Город становится «островом тепла», зоной избыточного нагрева. Разница в температуре между центром мегаполиса и пригородной зоной может достигать 5-8 °С. Чтобы в жаркое время года создать приемлемые условия для людей в таком

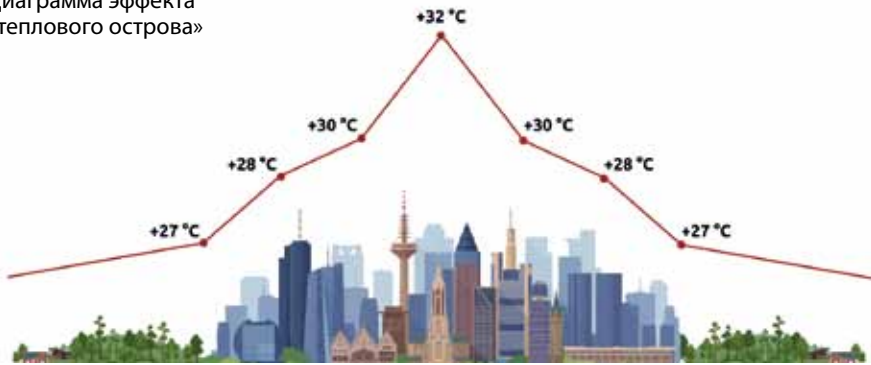
очаге, требуются колоссальные затраты на кондиционирование, что в итоге приводит к увеличению выбросов и интенсификации загрязнения окружающей среды. Избыточный нагрев негативно влияет на здоровье населения, усложняет работу техники, создаёт не лучшие условия для хранения различных товаров, удорожает работы по озеленению и уходу за насаждениями, способствует более быстрому разрушению строительных материалов.

Как снизить температуру в промышленных очагах?

Учёные предлагают немало способов улучшения микроклимата в крупных городах. Большинство решений сводится к увеличению отражающей способности поверхностей: например, плоских крыш многоэтажных зданий, парковок, асфальтированных дорог, стеклянных фасадов. Эксперты рекомендуют использовать вместо битумных покрытий светоотражающие полимерные мастики, а привычный асфальт заменять светлым бетоном или наносить на дороги специальные краски.

С 2009 года количество светлых крыш в Нью-Йорке активно растёт. Опыт

Диаграмма эффекта
«теплового острова»



этого города показывает, что температура светоотражающих покрытий в тёплое время года в среднем на 23 °C ниже, чем у привычных тёмных кровель, что позволяет говорить о положительном влиянии данного решения на микроклимат мегаполиса. Практику применения светлых покрытий переняли и застройщики из Индии, где в густонаселённых районах проблема зноя стоит очень остро.

Ещё один способ балансировки городского климата – увеличение площади зелёных насаждений. В сложившихся агломерациях выделить дополнительные зоны для растительности практически невозможно, поэтому для деревьев, кустарников и газона ищут нестандартные места. Например, озеленяют крыши и фасады многоэтажек, используют специальные покрытия на парковках.

Подобные решения успешно применяются в мегаполисах с благоприятным тропическим и экваториальным климатом. В Сингапуре площадь озеленения стремится к 200 гектарам, в том числе благодаря активному использованию крыш многоэтажных зданий. Озеленение кровель популярно в японских и европейских городах. В большинстве регионов России использование крыш, фасадов и других поверхностей для размещения растительности затруднено из-за морозных зим и длительного межсезонья.

В качестве дополнительных средств улучшения городского климата учёные предлагают снижение плотности застрой-

ки, вынос промышленных предприятий в пригородные зоны, развитие систем общественного транспорта вместо увеличения числа личных автомобилей. Внедрение этих решений требует кардинальных изменений в градостроительной политике, немалых ресурсов и времени.

Светоотражающие кровли сохраняют экологию

Замена тёмных битумных кровель светоотражающими покрытиями – один из наиболее реалистичных и эффективных способов влияния на городской микроклимат. Сырьём для изготовления покрытий нового поколения служат безопасные для человека и окружающей среды высокостойкие эластомеры, в том числе акрил и синтетический каучук. Покрытия на основе этих материалов отражают до 80% солнечного излучения, поэтому даже в летний полдень они имеют практически такую же температуру, что и воздух. Тёмные битумные кровли в это время раскаляются до +70 °C.

Светоотражающие материалы имеют и другие эксплуатационные преимущества. Они наносятся без нагрева и специального оборудования, формируют бесшовную влагостойкую мембрану, которая существенно реже нуждается в ремонте, чем стандартная мягкая кровля из отдельных фрагментов, в том числе из ПВХ, ЭПДМ, ТПО рулонных мембран.

Традиционные битумные покрытия требуют демонтажа и утилизации при ремонте

кровли – это отходы IV класса опасности. Их естественное разложение практически невозможно, а переработка затруднена из-за недостатка специализированных предприятий. Даже постепенная реконструкция всех крыш в масштабах одного города способствовала бы загрязнению природы. Но современные светоотражающие покрытия решают и эту проблему, ведь их можно наносить поверх битумной кровли. Это освобождает окружающую среду от лишней токсической нагрузки, а людей – от неоправданных трудовых, временных и финансовых затрат.

Отечественный вклад в решение климатических проблем

С 2014 года в России работает производственная компания ООО «Эластомерик Системс», которая способна удовлетворить потребности отечественного рынка в современных светоотражающих покрытиях. Одна из задач компании – превратить потенциально вредную индустрию в безопасную, сформировать подход к оздоровлению городского микроклимата за счёт использования материалов нового поколения.

Предприятие выпускает гидроизоляционные мастики, грунтовки, акриловые краски и другие полимерные материалы на собственном заводе в городе Липецке. Продукция бренда Elastomeric Systems используется при строительстве и реконструкции промышленных и сельскохозяйственных объектов, технических сооружений, зданий гражданского назначения.

Решения, предлагаемые командой специалистов ООО «Эластомерик Системс», направлены на увеличение срока службы строений, сокращение затрат на капитальный ремонт, повышение энергоэффективности зданий. Также использование на кровлях систем светоотражающих покрытий позволяет снизить среднюю температуру в мегаполисах, что благоприятно сказывается на здоровье человека и общей экологии.





При разработке кровельных мастик и другой продукции учитывается опыт иностранных предприятий, внедряются собственные технические новшества. Готовые материалы по качеству превосходят зарубежные аналоги и остаются более рентабельными для отечественных заказчиков, поскольку производятся в России. Все решения бренда адаптированы к суровому российскому климату и экстремальным условиям эксплуатации.

Сохранение экологии – это важнейшая задача, с которой все производственные предприятия должны соизмерять свою деятельность. Компания ООО «Эластомерик Системс» стремится разрабатывать новые продукты, способные снизить негативную нагрузку на окружающую среду, предотвратить загрязнение почвы, воды и воздуха. Наше будущее за экологичными строительными материалами.



Производство Elastomeric Systems с момента запуска в 2014 году освоило полный цикл выпуска продукции нескольких параллельных направлений, по праву заслужив статус эффективного и высокотехнологичного. Все продукты соответствуют международным стандартам качества, экологичности и составляют реальную конкуренцию импортным аналогам.

Положение клеевой индустрии в России. Возможно ли импортозамещение?

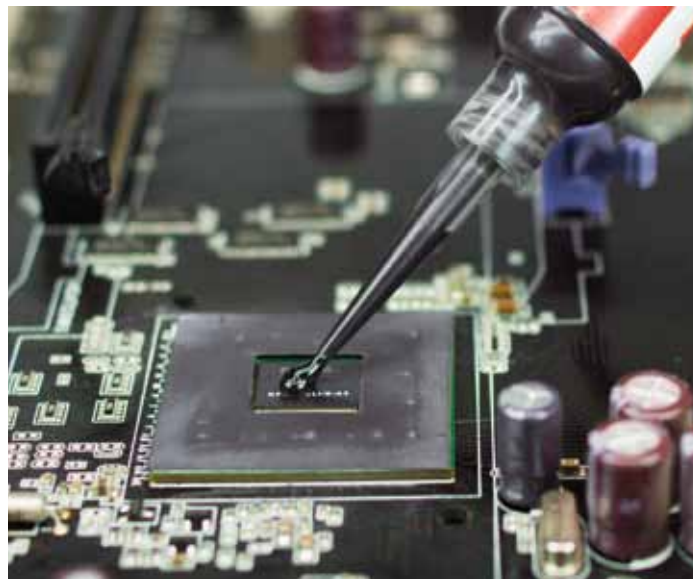
Если речь идёт о клее, мы представляем небольшой тюбик, которым можно быстро починить ботинок, залатать велосипедную камеру или собрать детскую поделку. На самом деле бытовые клеевые составы – лишь малая часть рынка адгезивов.

Клей промышленного класса используется при производстве многих привычных вещей: тормозных колодок и свёрл, фильтров, инъекционных игл, аккумуляторов. Ещё шире адгезивы применяются в сферах электроники, оборонной и аэрокосмической промышленности, энергетики, металлургии.

Клеем доверяют фиксацию деталей ракет и самолётов, электромобилей, военной техники, точных измерительных приборов.

Многие производственные процессы подразумевают обязательное применение клеевой технологии фиксации. Без снабжения необходимыми адгезивами работа предприятий замедляется и усложняется, а себестоимость продук-

ции повышается. В некоторых отраслях производство и вовсе останавливается, потребители лишаются возможности приобрести качественную отвёртку или влагозащищённый фонарик, заказать тюнинг автомобиля или объёмную рекламную вывеску. От наличия качественных клеев зависит наш привычный комфорт, а нередко и сама жизнь, ведь адгезивы используют при производстве медицинских аппаратов, масок для ИВЛ.





Текущая ситуация на рынке клеев промышленного назначения

Создание конструктивных клеев с высокой прочностью, химической стойкостью, термостойкостью и другими свойствами – это наукоёмкий процесс, требующий существенных временных и финансовых затрат. За последние десятилетия в России ведущие производители малотоннажной химии практически полностью прекратили свою деятельность. Закрылись, перепрофилировались, существенно сократили объём выпускаемых промышленных клеев заводы в Ярославле, Смоленской области, Санкт-Петербурге, Уфе, Дзержинске и других регионах. Отечественные продукты были вытеснены импортными предприятиями, которые оказались более успешными в условиях жёсткой конкуренции.

В России зависимость от импортных промышленных адгезивов долгое время близилась к 50-100%, в зависимости от типа клея, в то время как потребность в такой продукции только росла. За более чем 30 лет существующие отечественные производители отстали от зарубежных холдингов в научно-техническом отношении, а также в сфере сервиса.

Очевидно, что столь важная отрасль, как изготовление конструктивных клеевых составов, не может оставаться полностью зависимой от импорта. В 2017 году Правительство Российской Федерации разработало «дорожную карту» по развитию производства малотоннажной химии. Спе-

циалисты оценили адгезивы как опорный продуктовый сегмент с высоким потенциалом импортозамещения и конкурентоспособности на мировом рынке.

Несмотря на проводимые мероприятия по развитию отрасли, сфера малотоннажной химии не стала самостоятельной к 2022 году. Усиление санкций, уход многих компаний с российского рынка, разрушение привычных логистических цепочек, подорожание импортной продукции стали серьёзной проблемой для многих предприятий, использующих клеевые составы. Израсходовав складские запасы, потребители клея начали искать отечественные аналоги привычных зарубежных адгезивов. Оказалось, что на российском рынке практически нет компаний, готовых предложить узкоспециализированные составы.

Возможности для роста отечественных предприятий

Укрепление и развитие независимо от внутреннего рынка промышленных адгезивов – задача, которую невозможно оставить без решения. Государство планирует различные меры поддержки отрасли, отечественные компании получают больше возможностей из-за ухода зарубежных монополистов, а крупные промышленные предприятия остро нуждаются в качественных клеях.

Одна из немногих компаний, располагающих собственной научной лабораторией и мощностями по производству промышленных адгезивов в России, –

ООО «Эластомерик Системс». Предприятию принадлежит бренд конструктивных клеевых составов ADHESOL. С 2021 года технологи подразделения разработали несколько десятков эпоксидных клеев, ремонтных металлополимерных композиций узкоспециализированного и универсального назначения, наладили их серийный выпуск.

При создании продукции ADHESOL учтены международные отраслевые стандарты, поэтому по качеству она полностью соответствует популярным импортным продуктам, а по ряду параметров превосходит их. Некоторые узкоспециализированные составы не имеют аналогов среди зарубежных решений, так как разработаны для нужд конкретных предприятий.

ADHESOL прочно занял нишу конструктивных клеев на российском рынке. Устойчивая позиция бренда подтверждается сотрудничеством с крупнейшими предприятиями из оборонного, аэрокосмического, металлургического и нефтехимического сектора, области энергетики и электроники.

Опыт бренда ADHESOL ясно доказывает, что выпускать конструктивные клеи высокого качества могут и отечественные предприятия. Российские компании готовы наращивать научно-технический потенциал, проявлять гибкость и адаптивность в сфере технического консультирования, логистики и ассортимента, чтобы максимально полно удовлетворять потребности заказчиков.

Подготовила Эльвина Аптреева

ГК «ОБЪЕДИНЁННАЯ ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ»: ПРО ЛЮДЕЙ И ДЛЯ ЛЮДЕЙ



«Мы не просто строим, а создаём комфортную среду, которая помогает людям в полной мере раскрыть свой потенциал и реализовать лучшие устремления».

Группа компаний «ОДСК» – это новый формат системы, которая способна самосовершенствоваться, подстраиваясь под требования рынка и одновременно оказывая влияние на его формирование. В структуру корпорации входят производственные, строительные, логистические и управленческие мощности, работа которых координируется в непрерывном поточном режиме.

Надёжность

Мы несём ответственность за результаты принятых решений, поддерживая многолетний успешный опыт компании, основанный на профессиональном подходе к решению задач и выполнении достигнутых договорённостей.

Формула успеха

Деятельность компании сосредоточена на квартальной застройке и строительстве микрорайонов с развитой инфраструктурой, отвечающих всем современным требованиям к комфортному образу жизни, их благоустройству и озеленению.

Социальная ответственность

Важнейшим аспектом деятельности ГК «ОДСК» является социальная ответственность. Осознавая необходимость использования своих ресурсов для помощи жителям регионов России, компания осуществляет благотворительную деятельность в тесном сотрудничестве с благотворительным фондом «Созидание».

Являясь надёжным партнёром, проверенным временем, «Созидание» много лет успешно реализует различные программы помощи людям, нуждающимся в особой поддержке государства (прежде всего, детям), открывая для них новые возможности и воплощая в жизнь их

мечты. Социальная ориентированность ГК «ОДСК» также заложена в одном из основных направлений работы – в помощи обманутым дольщикам, пострадавшим по вине недобросовестных застройщиков в нескольких регионах нашей страны.

Ещё один дом в Европейском ждёт новосёлов

16 июля 2021 года Игорь Артамонов, глава Липецкой области, встретился с бывшими дольщиками ещё одного построенного дома в Европейском микрорайоне. Губернатор выслушал много личных историй о сложном положении, в котором оказались люди. К счастью, выход нашёлся. 19 октября 2018 года, всего через несколько дней после назначения нового губернатора, состоялось важное для региона событие. Было подписано соглашение о завершении строительства нескольких брошенных недобросовестными застройщиками домов в Елецком и Европейском микрорайонах. За дострой взялся один из ведущих региональных холдингов из соседнего региона – «Орёлстрой», входящий в группу компаний «ОДСК».

Всего за 2,5 года липецкий кластер ГК «ОДСК» завершил строительство семи многоквартирных домов, обеспечив квартирами 1778 липецких семей. Благодаря успешному сотрудничеству власти и бизнеса 1811 дольщиков получили долго-

жданное жильё. С 2022 года застройщик, который менее чем за три года работы в Липецке сумел заслужить репутацию надёжного партнёра, планирует продолжить строительство уже собственных объектов. «ОДСК Липецк» располагает своим земельным банком в регионе, в котором значится несколько перспективных площадок в центре города.

В рамках визита Игорь Георгиевич осмотрел несколько квартир и оценил новый двор с реализованным улучшенным благоустройством. Новосёлы успели похвастаться многофункциональными детскими площадками и спортивными зонами с безопасным покрытием.

Напомним, что строительство дома, который несколько лет сохранял строительный номер 8, было начато застройщиком «Экспостроймаш» около шести лет назад, однако было приостановлено ввиду сложного положения компании.

Старт продаж ЖК «Геометрия»

ГК «ОБЪЕДИНЁННАЯ ДОМОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» вошла в регион как санатор, успешно реализующий свой проект. Сейчас у нас старт продаж нового жилого комплекса.

Жилой комплекс «Геометрия» в мкр-н Европейский является современным, знаковым и уникальным объектом с авторской архитектурой и развитой инфра-

структурой. Это 14 новых домов, которые будут реализованы по технологиям монолитного и ширококорпусного домостроения. Каждый жилой квартал имеет концептуальное название.

Собственная социальная инфраструктура в ЖК «Геометрия» – одно из преимуществ современного жилого комплекса. Она способствует формированию однородной социальной среды и дружеских связей между жильцами, в том числе родителями, чьи дети вместе посещают детские сады и школы, и детьми, так как они живут и учатся в пределах одного квартала. В шаговой доступности для жильцов «Геометрии»:

- четыре детских сада;
- школы;
- продуктовые магазины;
- рынок «Европейский»;
- детская поликлиника;
- ледовый комплекс, футбольный манеж и спортивно-образовательный комплекс;
- всё, что необходимо для комфортной жизни.

Безопасность ЖК основывается на гармонии, комфорте и безопасности жильцов и их гостей за счёт концепции «двор без машин», огороженной территории, видеонаблюдения и домофонов с использованием искусственного интеллекта.

Планируется внедрение «детского маршрута в школу», который позволит ученикам безопасно добраться до школы из любого дома нового ЖК.

В центре каждого двора предусмотрена центральная зона притяжения жителей с елью крупномером и айдентикой дома в виде геометрических фигур.

Большое количество зелёных зон и разноуровневое озеленение создадут приватность для каждого квартала.

Впечатляющий прогресс наблюдается в подходе к обустройству игровых зон возле домов в ЖК «Геометрия». Следует отметить, что будут учтены интересы детей разного возраста.

Новый формат площадок для ЖК «Геометрия» помогли разработать профессионалы, а производители воплотят в жизнь концепцию гармоничного развития ребёнка во дворе. Большая часть игрового наполнения – это уникальные разработки, которые не встретятся вам в других дворах города. Дети будут в восторге от современных площадок и игровых комплексов, а родители оценят удобные зоны отдыха.

Каждый этап взросления ребёнка требует своих игр и активностей, соответствующих задачам, интересам и умениям конкретного возраста. Поэтому каждая площадка делится на несколько самостоятельных зон.

Например, игровые элементы для детей до трёх лет развивают моторику, тактильное восприятие и способствуют ранней речи. Авторские песочницы в рамках концепции ЖК «Геометрия» – это не просто



контейнеры для песка, а полноценный тренажёр, который позволит малышам гармонично развиваться и вовлечёт в процесс игры родителей. С этой же целью будут установлены бизборды.

В составе нового ЖК «Геометрия» будут предусмотрены специально оборудованные спортивные площадки, на которых можно играть в разные игры, а также зоны для Workout с уличными тренажёрами, рассчитанные на разные типы тренировок.

В ЖК «Геометрия» отмечается благоприятная экологическая обстановка, так как он находится в отдалении от промышленных зон города, а рядом расположен крупный парк «Европейский».

В ЖК сочетаются эстетика и функциональность в каждой детали: продуманные планировки, несколько вариантов готовой отделки квартир, паркинг в двух минутах от дома, удобная транспортная развязка, тихий и спокойный район – всё это позволит почувствовать уют и комфорт жизни в новом комплексе.

Оформление мест общего пользования каждого дома является стилистическим отражением названия конкретного дома, поэтому в дизайне можно заметить не только изображение геометрических фигур, формул, но и игру света. Цветовое решение для каждого дома уникально и подобрано согласно цветовому решению фасада.

«Липецкий кластер ГК «ОДСК» знаком многим жителям нашего региона. Именно группа компаний всего за 2,5 года завершила строительство долгостроев – семи многоквартирных домов, – обеспечив квартирами 1778 липецких семей. Благодаря успешному сотрудничеству власти и бизнеса 1381 дольщик получил не просто долгожданное жильё, но и возможность вернуть веру в строителя!» – заметил заместитель директора ООО «Специализированный застройщик «ОДСК Липецк» Владимир Дятчин.

Продажи открыты в первом доме под названием «Куб». Все квартиры будут с уже готовой отделкой. Это уникальное предло-

жение для липчан, так как при получении ключей будущим новосёлам для заселения достаточно будет завезти мебель.

На выбор покупателю представлены три варианта отделки:

1. «Стандартная отделка» – включает всё самое необходимое (линолеум, обои, двери и сантехнику).

2. «Комфорт тёмный» – нетривиальное решение, которое подчеркнёт вашу индивидуальность и скажет о продуманности выбора (светлый оттенок ламината, тёмные межкомнатные двери, светлые обои под покраску, керамическая плитка в санузле на выбор, сантехника).

3. «Комфорт светлый» – наиболее популярное решение, которое создаёт ощущение свободы и лёгкости, визуально расширяя даже самое небольшое пространство (светлый оттенок ламината и межкомнатных дверей, светлые обои под покраску, керамическая плитка в санузле на выбор, сантехника).

Важным преимуществом покупки квартиры будет то, что будущие новосёлы на старте продаж смогут воспользоваться субсидированной ипотечной ставкой от 4% годовых в рамках программы «Ипотека с государственной поддержкой для семей с детьми» на весь срок кредитования без удорожания стоимости квартиры.

Многие спешат приобрести уютную квартиру с готовым ремонтом по стартовой цене.

«На старте продаж самые привлекательные цены на квадратный метр. Приобретая квартиру в новостройке, вы выигрываете дважды: с ценой и возможностью выбора. Важный момент для тех, кто не привык ждать и хочет, получив ключи, сразу въехать в свои квадратные метры. Все квартиры будут уже с готовой отделкой, которая входит в стоимость, – рассказал Владимир Дятчин, заместитель директора ООО «Специализированный застройщик «ОДСК Липецк». – При проектировании своих жилых комплексов мы всегда учитываем предпочтения покупателей, что им важно как в планировке квартир, так и в благоустройстве территории».

ЖК «Геометрия»: линия вашей жизни

Успейте выбрать свою квартиру, пока в наличии широкий выбор планировочных решений!

Позвоните нам по номеру

56-49-10

или приезжайте

в офис продаж по адресу:

г. Липецк,

Елецкое шоссе, 7А.

ЛИДЕРСТВО УФЫ ПРИЗНАЛИ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ



9 декабря в Москве состоялось награждение победителей всероссийского конкурса в сфере профессиональной деятельности специалистов органов опеки и

попечительства «На стороне ребёнка». Он учреждён Министерством просвещения Российской Федерации и впервые проводился в 2022 году. Конкурс направлен на

повышение престижа деятельности специалистов органов опеки, формирование их положительного имиджа. В профессиональном состязании приняли участие представители 68 субъектов России: 164 специалиста и 47 органов опеки. Участники соревновались в отборочном туре, полуфинале и финале. По итогам конкурсных испытаний управление по опеке и попечительству г. Уфы вошло в число победителей конкурса в номинации «Лидер информационных технологий».

Также в конкурсе принял участие начальник юридического отдела управления Владислав Жирнов, ставший победителем среди специалистов органов опеки и попечительства в номинации «Защита прав детей в суде».

Торжественная церемония награждения победителей конкурса состоялась на Всероссийском совещании руководителей органов опеки и попечительства, которое проходило в Москве 8-9 декабря 2022 года.

<https://ufacity.info/press/news/475208.html>

«ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЧАС» В УФЕ



Глава администрации Уфы Ратмир Мавлиев провёл заседание Межведомственной инвестиционной комиссии в формате городского «Инвестиционного часа». Были рассмотрены несколько проектов.

В частности, вниманию членов комиссии был представлен проект создания в северной части города мазутного терминала. Компания-инициатор является лидером в сфере торговли нефтепродуктами по РБ, осуществляя поставки во все регионы России и страны СНГ.

– На сегодняшний день на внутреннем рынке сложилась потребность в мазуте. К сожалению, ни в республике, ни в Уфе нет ни одного такого терминала. Поэтому мы уверены, что реализация нашего предложения позволит решить проблему получения мазута и автоналива и даст возможность доставлять продукт в разные части страны, – отметили инициаторы.

Далее было рассмотрено строительство нового завода по производству средств медицинской реабилитации. Его основная

суть – выпуск инновационного реабилитационного оборудования. Создать производство планируют в Дёмском районе Уфы.

Следующим стало создание спортивной академии «Дом ракетки» на территории набережной реки Белой. Авторами планируется разместить здесь по три крытых и открытых теннисных корта с современным синтетическим, травяным и грунтовым профессиональным покрытием, а также площадки общей физической подготовки с бассейном и залом для бадминтона.

Все три проекта были поддержаны главой администрации Уфы и участниками заседания и рекомендованы к рассмотрению на «Инвестиционном часе» РБ.

Также инвесторы предложили идею построить в Уфе центр детского спорта и творчества. Ратмир Мавлиев поручил доработать концепцию и повторно презентовать на следующем «Инвестчасе».

Помимо этого, в рамках заседания был представлен проект строительства ресторана быстрого питания. После детального рассмотрения он был принят к сведению. Членам комиссии, в свою очередь, поручено подобрать соответствующие земельные участки.

<https://ufacity.info/press/news/475198.html>

ИНЖЕНЕРЫ ФОРСИРОВАЛИ БЕЛУЮ

Завершилась операция по устройству дюкерного (подводного) перехода по дну реки Белой для крупного коммунального объекта – нового канализационного коллектора от насосной станции «Затон-Восточный» до площадки городских очистных сооружений.

Справка: общая протяжённость линий коллектора составит 27,6 км. Проект реализуется в рамках национальной программы «Жильё и городская среда». Стоимость работ – 3,978 млрд рублей. Деньги на строительство выделены из городского, республиканского и федерального бюджетов. Коллектор планируется ввести в эксплуатацию не позднее 31 октября 2023 года.

Устройство дюкерного перехода через реку протяжённостью 1,05 км – это третий и один из самых сложных этапов строительства. Подготовка к нему велась с августа 2022 года. Была доставлена специальная техника, установлены гидромониторы, разработаны береговые и подводная траншеи глубиной до пяти метров, установлены кольцевые утяжелители, использована футеровочная рейка для защиты трубопровода от механических повреждений, сварены плети двух ниток трубопровода из стальной трубы диаметром 1200 мм и толщиной 20 мм. Затем с помощью специ-

альной техники сначала первая нитка трубопровода, после (с интервалом в несколько дней) вторая нитка были погружены в подводную траншею на левом берегу и по дну реки с помощью лебёдки выведены из воды на правом берегу.

Форсирование водной преграды подрядчиками завершено. Далее работы будут

продолжены по сухопутной части траектории трассы коллектора. Работы ведутся в две смены. Сейчас на площадках задействовано более 80 человек и 20 единиц спецтехники.

<https://ufacity.info/press/news/475088.html>



УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ ДАЛИ ЗАДАНИЕ НА ДОМ

Управляющим компаниям, которые не прошли контроль многоквартирных домов по форме «ф-20 с ГАЗ», необходимо завершить эту работу в короткие сроки. Соответствующее поручение 9 декабря дал

первый заместитель главы администрации Уфы Сергей Кожевников во время заседания оперативного штаба.

Форма представляет собой акт обследования технического состояния дымовых и

вентиляционных каналов. Жилищные организации обязаны представить документ, гарантирующий безопасную эксплуатацию каналов, в ПАО «Газпром газораспределение». На сегодняшний день 415 многоквартирных домов в Уфе не предоставили требуемую по закону форму.

Сергей Кожевников предложил Государственному комитету республики по жилищному и строительному надзору, а также профильным службам муниципалитета взять вопрос на особый контроль.

– Это очень важный процесс, который мы с вами должны совместно вести: ставить задачу перед управляющими компаниями, чтобы они эту работу [контроль дымоходов и работоспособность системы вентиляции] продолжали. Жителям надо разъяснить ответственность за безопасность содержания дымоходов в домах, – сказал вице-мэр.

<https://ufacity.info/press/news/475206.html>





Один из самых народных продуктов – пищевая сода в бело-оранжевой упаковке, выпускаемая Башкирской содовой компанией, – на днях отметил 55-летний юбилей.

5 октября 1967 года на Стерлитамакском содово-цементном комбинате пустили в эксплуатацию новый цех очищенного бикарбоната натрия и выпустили первую партию продукции. С тех пор пачка соды стала неизменным атрибутом каждого дома, элементарной частицей нашего «повседневного бытия». А ещё – символом того, что недорогой товар может быть суперэффективным и высококачественным.

ДВЕ ПЯТЁРКИ СТЕРЛИТАМАКСКОЙ СОДЫ

НА ПУТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Как ни удивительно, на протяжении многих десятилетий соду в Россию ввозили из-за границы. Главным препятствием, мешавшим наладить собственное производство, были налоги. Только в 1867 году содовым заводам разрешили не платить акцизы. После этого потребовалось ещё более 40 лет, чтобы страна полностью перестала зависеть от зарубежных производителей соды.

Важным фактором обретения содового суверенитета стало изобретение бельгийским химиком и предпринимателем Эрнестом Сольве нового, аммиачного способа производства соды. Россия одной из первых ввела этот способ на Березниковском заводе, построенном в 1883 году в Пермской губернии купцом первой гильдии Иваном Любимовым. Строительство завода обошлось в гигантскую сумму – 2 млн рублей. «Завод

Сода была известна ещё две тысячи лет назад. Её получали путём выпаривания из содовых озёр. Египтяне применяли соду во время мумификации. А вот римляне догадались использовать её в гигиенических целях. К XIX веку потребление соды увеличилось настолько, что её стало не хватать, и её начали производить искусственным путём.

в Березниках построен самим Сольве и представляет последнее слово науки, – писал на рубеже XIX и XX веков публицист Виктор Весновский. – Одним из важных преимуществ этого способа является то, что соду вырабатывают не из поваренной соли, как делалось раньше, а прямо из натурального соляного раствора, который высасывается здесь из буровых скважин».

ТАКАЯ РАЗНАЯ СОДА

Березниковский содовый завод начал выпускать так называемую кальцинированную соду. Это ближайшая «родственница» пищевой соды. Вообще, содой называют три разных продукта.

Кальцинированная сода – это карбонат натрия. Её химическая формула – Na_2CO_3 . Выпускают в виде порошка белого цвета с более крупными, чем у пищевой соды, неоднородными кристаллами. Её используют для борьбы с загрязнениями: отбеливают и смягчают бельё, удаляют накипь с тэнов нагревательных приборов. Раньше ею стирали, поэтому второе название кальцинированной соды – стиральная. И сейчас она является одним из главных компонентов любого стирального порошка. Также кальцинированная сода – один из важнейших компонентов в производстве стекла.

Каустическая сода (каустик, гидроксид натрия) – это одна из сильнейших щелочей, за свою способность разъедать органику называемая едким натром. Химическая формула вещества – NaOH .

Применяется в лёгкой промышленности, целлюлозно-бумажном производстве, медицине, нефтяной и газовой отраслях, металлургии, автомобилестроении, пищевой промышленности. В быту в чистом виде каустик сегодня встретить не получится, но он является основой средств для прочистки канализационных труб и «Белизны».

Пищевая сода (гидрокарбонат натрия, бикарбонат натрия) – мелкокристаллический «текучий» порошок белого цвета с химической формулой NaHCO_3 . Сфера применения – кулинария, где она применяется преимущественно в качестве основного или дополнительного разрыхлителя при выпечке, изготовлении кондитерских изделий или газированных напитков. Пищевая сода является также и кормовой добавкой. Применяется для очистки выхлопных газов на промышленных предприятиях и в ТЭЦ. Кроме того, бикарбонат натрия играет важную роль в медицине: используется для гемодиализа – как нейтрализатор химических ожогов и для снижения кислотности желудочного сока.

«При всех различиях есть три вещи, которые роднят эти соединения. Во-первых, с точки зрения химии все они – соли. Во-вторых, каждую из них можно использовать в качестве чистящего продукта. И в-третьих – все они есть в ассортименте продукции Башкирской содовой компании, причём самого высокого качества», – говорит генеральный директор АО «БСК» Эдуард Давыдов.

К моменту принятия решения о

строительстве содового завода в городе

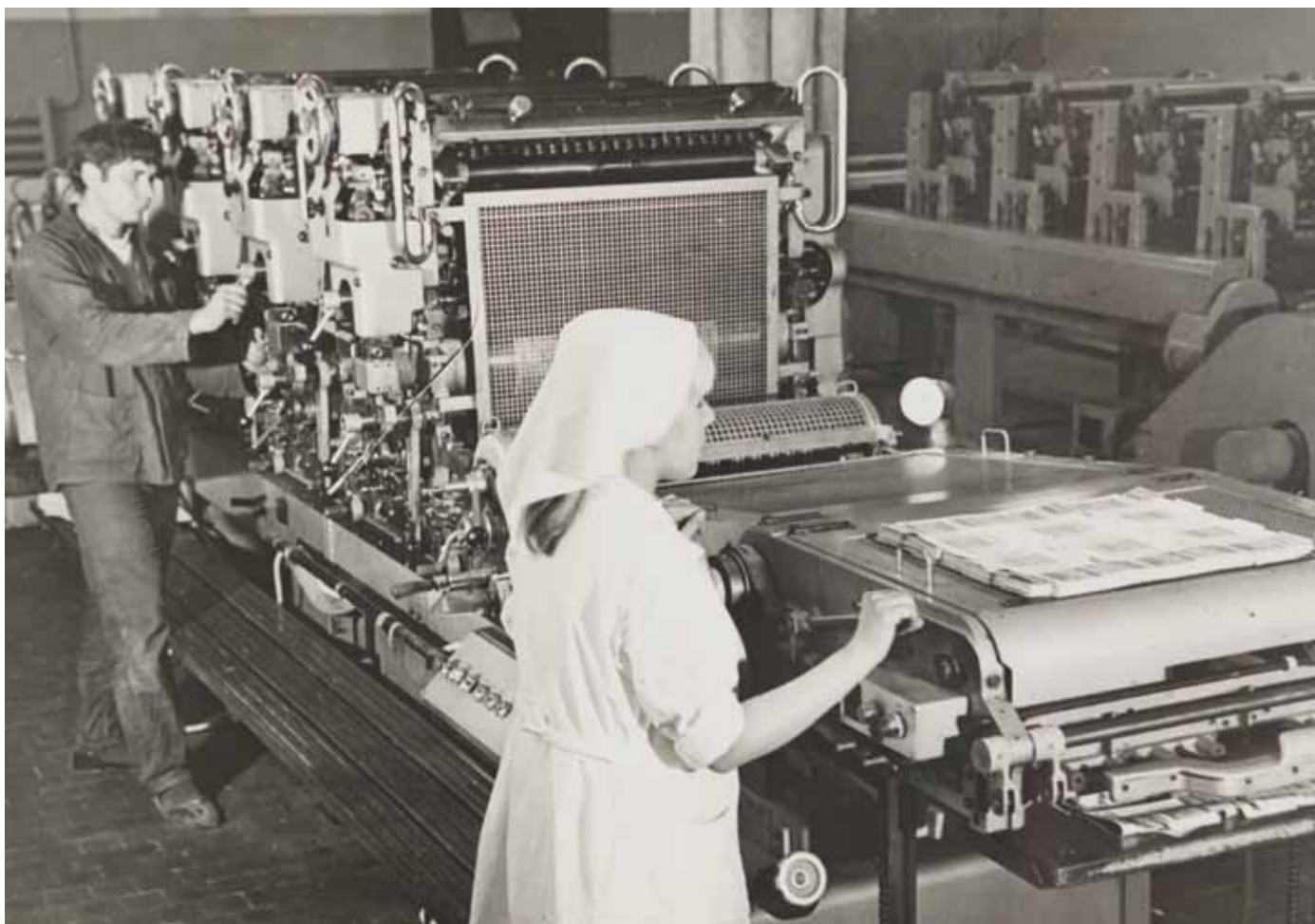
Стерлитамаке проживало порядка 40 тыс. человек.

Домов было не больше 15 тыс. ед. Первых

специалистов, приехавших на строительство завода, размещали в бараках или в окрестных деревнях.

Строительство завода дало мощный импульс для развития города: сюда потянулись строители, а

чуть позже – специалисты в области химии. Ударная стройка, невероятный для нас сегодняшних энтузиазм, готовность работать чуть ли не круглые сутки.





АВТОМАТИЧЕСКАЯ ЛИНИЯ ФАСОВКИ БИКАРБОНАТА

ПОДАРОК К ПРАЗДНИКУ

Бурное развитие советской промышленности в 30-е годы требовало всё больше кальцинированной соды и цемента. Было разведано несколько перспектив регионов для размещения будущих заводов. Но в итоге выбор остановили на Башкирии. В 1936 году группа геологоразведчиков обнаружила, что стерлитамакские горы Шиханы располагают огромными запасами известняка – исходного сырья для производства. Другой плюс – близость реки, поскольку для производства необходима вода.

Открытие цеха очищенного бикарбоната натрия (ОБК) планировали приурочить к юбилею – 50-летию Октябрьской революции. Строители торопились: в стране был острый дефицит пищевой соды. В итоге производственную линию запустили досрочно.

НА ПУТИ К СОВЕРШЕНСТВУ

В первые же дни выяснилось, что проект имеет ряд недостатков. Не всё работало так, как было задумано. Один из аппаратов – отстойник – не выполнял свои функции по осветлению содового раствора, что снижало качество бикарбо-

ната. Его пришлось исключить из производственного цикла. Не было валковых мельниц для измельчения продукта, вибрационных грохотов для отделения мелкой фракции от крупной. А электромагнитная сепарация не вполне удовлетворяла инженеров. В результате цех «дорабатывали» прямо на месте – силами инженеров комбината. Впрочем, так в те годы запускали практически любое производство, потому что каждое из них было в своём роде уникальным.

Несмотря на сложности, уже через год цех по производству пищевой соды вышел на проектную мощность. В 1973 году бикарбонат марки А был аттестован по первой категории качества. Спустя год комбинат получил знак качества для пищевой соды – ещё одно свидетельство надёжности предприятия и безопасности выпускаемой продукции. Спустя 10 лет цех ОБН был признан лучшим цехом химической промышленности в СССР.

И сегодня знаменитый стерлитамакский продукт по праву занимает верхнюю ступеньку пьедестала почёта, являясь лауреатом конкурсной программы «100 лучших товаров России» и обладателем платинового знака «Всероссийская марка (III

тысячелетие). Знак качества. XXI век».

Менялась и упаковка пачки соды: объём, шрифт, наклон курсива. Были созданы даже экспериментальные варианты с картонной крышкой. Сегодня пачка окрашена цветами солнца, и такой её полюбили потребители. Знаменитая жёлто-оранжевая пачка недавно была признана в Великобритании самым удачным брендом, созданным в СССР в области промышленного дизайна. При этом башкирская сода «модная!» В 2018 года компания представила новую, более удобную упаковку с клапаном. В итоге классическая коробка соды стала немного напоминать новые айфоны с «чёлкой».

ФЛАГМАН ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Уже в 80-е годы производство «Сода» (сегодня входит в состав АО «БСК») выпускало 60% от общего объёма соды в СССР. В новейшей истории производство удалось не только сохранить, но и расширить. Линия по изготовлению очищенного бикарбоната натрия – одна из самых современных и высокотехнологичных на предприятии. А сама продукция сертифицирована.

фицирована по самым высоким мировым требованиям и стандартам.

Сегодня БСК занимает первое место в России по производству пищевой соды, поставляет её во все регионы России. Доля компании по этому виду продукции на внутрироссийском рынке – 88%. Кроме того, бикарбонат натрия от БСК можно встретить в более чем 40 странах мира.

Реализация инвестиционной программы АО «Башкирская содовая компания» только за последние четыре года позволила существенно увеличить мощность производства и фасовки. В частности, прошла модернизация колонного оборудования, заменена линия фасовки. Благодаря этому прошлый год стал самым успешным за всю историю компании. Объёмы производства пищевой соды выросли на 18% к предыдущему году и составили 218 тыс. тонн.

«Рост производства стал возможен в том числе благодаря реализации ряда рационализаторских инициатив наших сотрудников. В частности, внедрена технология вторичного использования маточной жидкости в производстве бикарбоната натрия, изменена схема приготовления содового раствора для производства ОБН, воплощён с десяток других инноваций», – делится гендиректор БСК.

По его словам, чтобы сохранить ли-

ДОСЬЕ

АО «Башкирская содовая компания» образовано в мае 2013 года путём объединения ОАО «Сода» и ОАО «Каустик».

Сегодня АО «БСК» – один из крупнейших химических комплексов страны.

Компания занимает первое место в России по производству кальцинированной и пищевой соды, является одним из лидеров по производству ПВХ, каустической соды и кабельных пластикатов.

Предприятие является единственным производителем терефталойлхлорида, флокулянта полиэлектролита катионного, анодов с рутений-иридиевым покрытием.

дерские позиции на рынке, необходима постоянная внутренняя работа по совершенствованию всех процессов. Внедрение предприятием собственных научных разработок и новаторских предложений обуславливает высокий уровень конкурентоспособности компании в ряде ведущих предприятий отрасли и обеспечивает технологический задел для последующего поступательного роста компании.

«В планах Башкирской содовой компании – дальнейшая модернизация производства ОБН. Это позволит выпускать высокоочищенный бикарбонат натрия, так необходимый в медицинской отрасли. Также мы будем расширять производство, увеличивать его мощности до 350 тыс. тонн в год», – заявляет Э. Давыдов.

Подготовила Эльвина Аптреева





МАРАТ ХАЙБУЛЛИН:

**«УСПЕШНОЕ ДЕЛО – ЭТО ДЕЛО,
ГДЕ МЫ СМОГЛИ ПОМОЧЬ
ДОВЕРИТЕЛЮ ДОБИТЬСЯ
ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РЕЗУЛЬТАТА»**

Сегодня обращение за услугами к адвокату – для бизнесменов обычная практика. Для того чтобы незнание закона не повлекло за собой череду серьёзных правовых проблем, трат времени, не обернулось порой катастрофическими последствиями для бизнеса, предприниматели предпочитают обратиться за экспертной юридической помощью к адвокату. Марат Хайбуллин – профессиональный высококвалифицированный адвокат с двадцатилетней юридической практикой. После окончания университета и до 2011 года он проходил службу в органах Следственного комитета Российской Федерации по Республике Башкортостан, а после начал заниматься самостоятельной адвокатской практикой. Накопив немалый опыт в сфере оказания юридических услуг, Марат Хайбуллин и его команда успешно разрешают дела любой сложности в области уголовного, гражданского, арбитражного права и административной практики. За юридической помощью к нему обращаются жители не только Уфы и Республики Башкортостан, но и многих других городов Российской Федерации. В интервью нашему изданию Марат Хайбуллин рассказал, с какими запросами обращаются к нему сегодня, с какими рисками сейчас сталкиваются предприниматели и в чём основа профессионального успеха.

– Марат Рамильевич, в чём ключевая особенность адвокатской деятельности?

– Адвокатская деятельность подразумевает большую самоотдачу: это нелёгкий, кропотливый труд и постоянная борьба за интересы своих доверителей, защита их прав. Прежде чем вступить в дела различных отраслей права (уголовное, гражданское, арбитражное и административное право), я заранее просчитываю все возможные риски и последствия. После консультации мои клиенты имеют возможность получить представление о способе защиты для достижения желаемого результата. Индивидуальный подход к каждому доверителю, грамотное применение уголовного, гражданского, арбитражного и административного закона и правовой оценки во многом решают исход в конкретной сложившейся ситуации. Я, как профессиональный адвокат, в частности по уголовным делам, в большинстве случаев могу существенно улучшить позицию своего подзащитного, добиваясь как смягчения его наказания, так и полного прекращения уголовного преследования при наличии для этого соответствующих оснований.

– Вы специализируетесь на оказании услуг по уголовным делам. В каких случаях наиболее часто бизнесу грозит ответственность по УК РФ?

– Можно выделить несколько основных пунктов. Среди них – уклонение от

уплаты налогов или частичная уплата; сокрытие имущества или денег, за счёт чего уплачивается меньше налогов и взносов; уклонение от уплаты страховых взносов; коммерческий подкуп и злоупотребление полномочиями. Чаще всего злоупотребляют полномочиями, когда нанимают сотрудников, которые фактически не работают; заключают заведомо невыгодные сделки; искажают сведения в налоговой декларации; скрывают недостачу. По данным правонарушений предпринимателям может грозить весьма серьёзная ответственность. Например, за коммерческий подкуп может грозить наказание в виде лишения свободы на срок до 12 лет по ст. 204 УК РФ. Наказание грозит и тому, кто даёт вознаграждение, и тому, кто его принимает.

– Если говорить о статье УК РФ о мошенничестве, насколько часто она применяется следственными органами в отношении бизнеса?

– Достаточно часто. Основным отличием мошенничества от других преступлений против собственности (от кражи, грабежа, разбоя и т. д.) является специфический способ совершения этого преступления. Мошенничество представляет собой хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путём обмана или злоупотребления доверием. Наказание за совершение мошенничества предусмотрено статьёй 159 УК РФ.

Характерной особенностью мошенниче-

ства является не только хищение чужого имущества, но и приобретение права на чужое имущество, при этом способ приобретения права на первый взгляд может выглядеть вполне законным: например, регистрация права собственности на недвижимое имущество; заключение договора; совершение передаточной надписи (индоссамента) на векселе; достижение вынесения судебного решения, которым за лицом признаётся право на имущество, или принятия иного правоустанавливающего решения уполномоченными органами власти.

Статья 159 УК РФ пользуется большой популярностью у следственных органов, поскольку очень многие действия подпадают под признаки этой статьи. Чтобы не допустить незаконного и необоснованного привлечения к уголовной ответственности за совершение мошенничества, необходимо своевременно обращаться за помощью к адвокату по уголовным делам. Состав преступления по делам о мошенничестве носит оценочный характер. В связи с этим адвокат по ст. 159 УК РФ в первую очередь должен дать юридическую оценку действиям своего подзащитного, чтобы выяснить, подпадают ли эти действия под признаки состава преступления, предусмотренного ст. 159 УК РФ, или же такая квалификация является не более чем предположением органов предварительного следствия.

При наличии необходимых оснований адвокат по ст. 159 УК РФ должен принять



меры для прекращения уголовного дела в отношении своего подзащитного за примирением сторон. Если прекращение дела за примирением сторон невозможно, адвокат по ст. 159 УК РФ может предложить своему подзащитному заявить ходатайство о рассмотрении его дела в особом порядке без проведения судебного разбирательства.

– С какими основными правовыми проблемами сталкиваются сегодня бизнесмены? Какие риски им, прежде всего, следует учитывать в своей деятельности?

– Основные правовые проблемы тоже можно разделить на несколько подкатегорий. Во-первых – производственные, связанные с выполнением предприятием своих задач и целей. Например, угроза снижения объемов производства, невыполнения планов поставок. Финансовые, которые свидетельствуют о невозможности для предприятия выполнять свои денежные обязательства перед партнёрами. Нередко финансовые риски связаны с ошибками в бухгалтерии и документообороте. Коммерческие, которые чаще всего

возникают по внешним причинам и связаны с невозможностью реализации товаров и услуг или снижением их объемов. И наконец, страховые – это риск наступления страховых случаев, то есть тех, которые невозможно спрогнозировать и просчитать, но можно измерить их денежный эквивалент. Например, страхование имущества от пожаров, наводнений, ограблений, сознательной порчи злоумышленниками.

– Помимо уголовных дел, вы являетесь адвокатом и по трудовым спорам. Сегодня всё чаще граждане отстаивают свои права. Поделитесь своим опытом в этой сфере. Насколько тема трудовых споров сейчас актуальна?

– Вопросы трудовых взаимоотношений сегодня действительно очень актуальны. Пожалуй, самой популярной категорией дел является рассмотрение дел по охране труда. На втором месте – дела, связанные с возмещением ущерба. Третью строку в этой категории занимает рассмотрение ситуаций, когда работник отстаивает свои права по восстановлению на работе через суд.

Хочу дать предпринимателям несколько конкретных советов, которые помогут

избежать массы неприятных ситуаций. Во-первых, безусловно, необходимо соблюдать требования трудового законодательства, не ущемляя права работников и предоставляя все установленные законом гарантии.

Если вы хотите, чтобы сотрудник покинул компанию, не спешите увольнять его по инициативе администрации и не вынуждайте написать заявление по собственному желанию. Всегда можно предложить вариант увольнения по соглашению сторон с выплатой работнику одного или двух окладов.

Предоставляйте сотрудникам, если у вас есть такая возможность, больше гарантий и льгот, чем требует закон (и чем больше, тем лучше). Постоянно ведите диалог с работниками, выясняйте все их претензии и пожелания. При наличии возможности создайте в компании постоянно действующий орган для разрешения трудовых споров, чтобы работники обращались туда со своими вопросами. Выявляйте конфликты в зародыше и разрешайте их в частном порядке, не доводя дело до массового недовольства. Коллективные споры могут нанести максимальный ущерб работодателю.

Должен также отметить, что нарушение требований охраны труда – серьёзное правонарушение, за которое может наступить и уголовная ответственность. В частности, по статье 143 УК РФ может грозить лишение свободы на срок до пяти лет за тяжкий вред здоровью или смерть по неосторожности, если их причиной стали небезопасные и непригодные для работы условия труда.

– Какие эффективные механизмы защиты активов компании и активов собственников вы могли бы назвать?

– Сегодня существует не одна специальная схема, которая позволяет надёжно и качественно защитить собственные активы. В целом все подобные схемы можно разделить на три основные группы.

Первая – юридическое дистанцирование. В этой ситуации речь идёт о формальной передаче собственных активов определённому субъекту, у которого присутствуют значительно меньшие риски. Например, речь может идти об организации с наличием ограниченной ответственности. Не исключается траст, а также различные частные фонды. В подобных схемах у собственника активов исчезает определённая юридическая связь с конкретными активами. Хотя одновременно с этим может присутствовать определённая разновидность контроля. Здесь учитывается последующая очень важная особенность: «Каждый актив может быть подвергнут определённой атаке. Также он может быть и просто отнят у собственника. Нельзя забрать только те активы, кото-

рыми конкретный человек не владеет формально».

Секретность владения – не менее распространённая схема. В этой ситуации имена собственников конкретных активов просто скрыты. К примеру, здесь стоит отметить такой вариант, как акции на предъявителя или обременение обязательствами. Под этим первоначально подразумевается факт создания такой ситуации, когда активы просто теряют собственную экономическую ценность. Вследствие этого они становятся практически непривлекательными для захвата.

– За оказанием каких юридических услуг к вам могут обратиться как бизнесмены, так и обычные граждане?

– Мы готовы помочь с любыми вопросами. У нас сложилась высокопрофессиональная команда, в которой работают только опытные адвокаты и помощники адвокатов. У каждого члена нашего коллектива накоплен большой опыт решения дел различной сложности, за плечами многих – солидный стаж работы в различных структурах: в контролирующих, правоохранительных и других государственных органах, что даёт полное понимание самого широкого спектра вопросов. Наша команда оказывает качественную юридическую помощь как при уголовном судопроизводстве, так и в гражданских правовых вопросах: в семейных, жилищных, наследственных и страховых спорах.

Если говорить о личных результатах, то только за последние два года мне удалось добиться оправдательного приго-

вора по семи уголовным делам следующих категорий: умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, повлёкшее по неосторожности смерть потерпевшего; незаконное лишение человека свободы, не связанное с его похищением; вымогательство, совершённое в целях получения имущества в особо крупном размере; превышение должностных полномочий; мошенничество, совершённое группой лиц по предварительному сговору, а равно и с причинением значительного ущерба гражданину.

По результатам реабилитирующих решений судов в интересах доверителей было взыскано более 5 млн рублей в качестве компенсации морального вреда за незаконное уголовное преследование. Часть дел различных категорий прекращена в судах, на основании ст. 25.1 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, в связи с назначением меры уголовно-правового характера в виде судебного штрафа.

География нашей деятельности сегодня весьма обширна: Москва, Уфа, Казань, Пермь. Есть клиенты, которые просят, чтобы именно я защищал их интересы, независимо от того, где они находятся. Успешно завершено рассмотрение дел в Челябинске, Самаре, Республике Коми. Мы даже не даём рекламы: люди сами приходят по рекомендациям, по отзывам о нашей работе.

И я, и команда, которая со мной работает, считаем, что успешное дело – это дело, где мы смогли помочь доверителю и добиться положительного для него результата.





ENGLISH FAMILY PRO: АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ ВСЕХ!

Интересно, что вы представляете себе, когда думаете об изучении английского? Вспоминаете школьные уроки за партой и нудные заучивания словарей, рассказов и ненужных текстов? А может, вспоминаете, как вас заставляли учить грамматику и «16» всех самых ненужных времён?

BUT! На дворе 2022 год – и всему этому пришёл конец! Многофункциональный языковой центр ENGLISH FAMILY PRO покажет вам, что английский – один из самых лёгких и быстрых для изучения языков. Вы не представляете, как быстро и в удовольствие можно его подтянуть. И не только подтянуть, но ещё и научиться на нём свободно разговаривать – без каких-либо стеснений и неуверенности в себе!

Многофункциональный языковой центр ENGLISH FAMILY PRO открывает набор на новый учебный год!

В ЧЁМ НАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО?

- Второй урок на неделе с носителем языка;
- квалифицированные специалисты (обучение в лучших образовательных учреждениях мира: Oxford, Chester, Manchester University);
- модульный формат занятий (успешно динамично распределить всё – от аудирования до грамматики – за один урок; смена активности каждые 15-20 минут);
- разная возрастная категория студентов: от 3 до 60 лет;
- индивидуальная программа обучения: она подбирается исходя из уровня знаний, возраста и темперамента;
- бесплатное тестирование, в ходе ко-

торого педагог определяет уровень знаний, темперамент студента, что послужит основой для дальнейшей программы обучения;

- новая, современная и просторная школа площадью 200 кв. м после капитального ремонта:
 - классы групповых и индивидуальных занятий;
 - кабинет носителя языка и директора;
 - комната психологической разгрузки для групповых занятий (гамаки, мягкие кресла);
 - уютная и просторная зона ожидания для студентов и родителей;
 - бесплатная библиотека для студентов школы.

В наших рядах более 2000 успешных учеников всех возрастов. И это неудивительно, так как 80% времени занятия отводится на самое важное – разговорную практику и живое общение!

ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ У НАС НАЙТИ?

- Курс классического английского для общего развития;
- бизнес-курс;
- английский для путешествий;
- курс для школьников и для тех, кто готовится сдавать экзамены (ЕГЭ, ОГЭ, международные экзамены);
- курсы фонетики и грамматики;
- интенсивы;
- английский для узких специальностей (IT, туризм и пр.);
- корпоративное обучение для компаний.

КАК ПРОХОДИТ ОБУЧЕНИЕ В НАШЕМ ЦЕНТРЕ?

Занятия по английскому языку в многофункциональном учебном центре ENGLISH FAMILY PRO – это про:

- **Рекомендованную форму обучения.**

Два раза в неделю по 60 минут. Если

у вас «горят сроки» или нужно срочно успешно сдать экзамен, мы всегда идём навстречу и предлагаем дополнительные дни.

• **Динамичные занятия с упором на разговорную речь.**

Мы берём за основу ваши цели и возможности и даём максимум полезной для вас информации! Каждое второе занятие на неделе – с носителем, задача которого «разговорить» и преодолеть барьер в вашей голове, а вот основную методику прописывает русский методолог вместе с вашим преподавателем и дорабатывает её еженедельно на педсовете, отталкиваясь от ваших успехов.

Если у вас есть страх, что вы не поймёте наших носителей, давайте мы вас просто познакомим, и вы осознаете, насколько они дружелюбны и нацелены научить вас правильно! А также – как такая постоянная практика помогает вашему прогрессу!

• **Очень удобный и гибкий график.**

После того как мы с вами определяемся с формой обучения, обсуждаем ваши возможности по количеству дней и времени.



Мы всегда ищем лучшие варианты для вас!

• **Любой формат обучения:**

- очно (в школе);
- онлайн;
- очно/онлайн (один день очно, один день онлайн);
- в больших группах;
- в мини-группах;
- индивидуально.

Многие наши студенты живут за границей и занимаются с нами онлайн, другие же просто не успевают доехать и подключаются онлайн, например, когда в городе пробки. Всё очень индивидуально.

У нас очень удобный и лёгкий в интерфейсе онлайн, понятный даже ребёнку!

ЧЕМ МЫ ОТЛИЧАЕМСЯ ОТ ДРУГИХ, ПОМИМО ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДИК, ПОСТОЯННОЙ ПРАКТИКИ С НОСИТЕЛЕМ, МЕТОДОЛОГОМ ИЗ ОКСФОРДА?

Большое современное пространство с абсолютно новым ремонтом и мебелью. У нас вы не найдёте скучных парт, допотопных магнитофонов или раскаченных стульев.

ENGLISH FAMILY PRO выполнен по всем канонам современных офисов, школ, компаний. У нас приятно находиться, и работоспособность вырастает в такой атмосфере в миллионы раз!

А ещё мы выдаём планшеты на занятия, чтобы студенты не носили тяжёлые учебники и тетрадки с собой.

Мы занимаемся полностью в электронном формате! А также уделяем огромное количество времени изучению таких навыков, как soft skills.

Более того, в центре мы постоянно проводим мероприятия (мастер-классы, ярмарки, тренинги, театральные выступления и пр.), где все наши студенты могут расплачиваться внутренней валютой школы – FAMILY COINS (семейные монетки).

Наши результаты

Мы успешно работаем уже больше восьми лет и выпустили более 3400 студентов!

Многие из них поступили в лучшие университеты мира, такие как МГУ, Оксфорд и многие другие; кто-то достиг потрясающего карьерного роста: например, занял должность директора по связям с общественностью в «Лореаль».

Кто-то просто учится для саморазвития, а кто-то мечтает путешествовать по миру без языковых барьеров. Мы всегда рады помочь!



Наш центр находится в самом сердце города Наро-Фоминска, по адресу: ул. Маршала Жукова, д. 8.

Условия обучения

Первая неделя обучения: бесплатно до 31.12.2022 г.

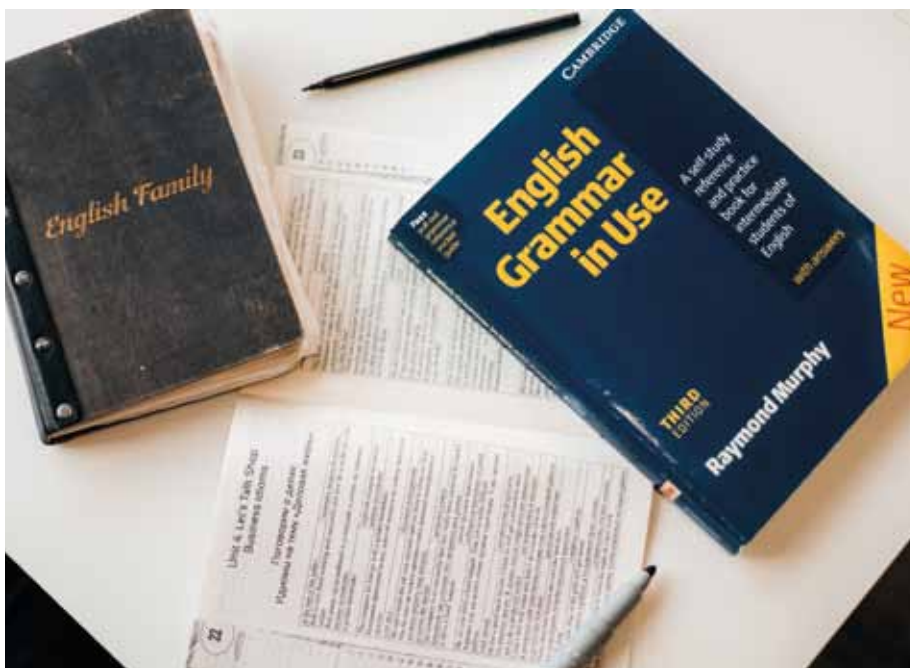
Первое индивидуальное занятие сейчас со скидкой 50%.

Первое групповое занятие бесплатное, второе – со скидкой 50%.

WhatsApp для записи: +7 925 336-98-90.

Больше информации на нашем сайте: englishfamily.pro.

Будем рады видеть вас в числе наших студентов! Подписывайтесь на наш аккаунт. Там можно найти много полезной информации: @englishfamily.pro.



АО «Северный пресс», так же как и многие предприятия России, в определённый момент времени столкнулось с проблемой поиска возможностей существования в новых рыночных условиях. Нужны были высокотехнологичные и инновационные продукты с высокой добавленной стоимостью, которые смогли бы обеспечить загрузку производственных мощностей и возможность дальнейшего развития предприятия.

За счёт Фонда научно-технического развития было принято решение начать научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по направлениям «радиолокация», «тренажёрное оборудование», «измерительная техника».

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.



РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Результатом такой работы стало создание в 2020 году высокоширотной радиолокационной станции кругового обзора (ВРЛС «PARAD 6X»).

ВРЛС предназначена для автоматического непрерывного наблюдения за окружающей обстановкой, положением и перемещением радиоконтрастных объектов, ледовых полей, в том числе в условиях высокоширотного применения.

ВРЛС может применяться на:

- буровых платформах;
- полярных и метеорологических станциях;
- стационарных береговых постах, в частности на автоматических постах наблюдения с дистанционным управлением и получением данных;
- в портах;
- аэродромах;
- подвижных объектах: морских и речных судах.

Особенностью ВРЛС являются низкое энергопотребление и высокий ресурс работы. Благодаря сложному фазоманипулированному зондирующему сигналу ВРЛС позволяет использовать малую мощность излучения (до 40 Вт). Конструкция станции даёт возможность применять

её в условиях широкого диапазона температур (от -60°C до $+60^{\circ}\text{C}$), высокой относительной влажности воздуха (до 98%) с осадками и большой скоростью ветра (до 50 м/с). Комплектность станции предполагает опциональный выбор состава оборудования в зависимости от индивидуальных требований.

Основные возможности ВРЛС:

- обнаружение воздушных объектов класса «вертолёт» и «самолёт» с учётом угла раскрытия диаграммы направленности антенны в вертикальной плоскости $\pm 12,5^{\circ}$ от горизонтальной оси (на дальности до 70 км, в зависимости от метеословий) и скорости движения объекта до 500 км/час;
- обнаружение надводных кораблей и судов на дальности до 30 миль (в зависимости от метеословий и высоты установки антенны);
- обнаружение и классификация радиоизлучающих объектов (источников радиоизлучения), источников активных помех в диапазоне активного радиолокационного канала на дальности не более 30 км;
- поиск, обнаружение, селекция и экстраполяционное сопровождение

объектов, находящихся вблизи береговой черты плоского характера и на фоне скальных образований;

- обнаружение стационарных морских и береговых объектов;
- наблюдение за ледовой обстановкой, образованием и миграцией трещин ледовых полей.

Вышеуказанные возможности ВРЛС обеспечиваются за счёт использования современной элементной базы, а также программных и аппаратных средств обработки сигналов.

Высокая степень автономности ВРЛС позволяет как использовать её отдельно, так и формировать комплексы наблюдения.

Дополнительно предусматривается взаимодействие (в зависимости от модификации) с:

- системой обнаружения – модуль «свой/чужой» по ARNIC-429;
- спутниковыми системами навигации «ГЛОНАСС», GPS;
- другими дистанционными интерфейсами, в том числе ИКО с цифровыми картами зоны обслуживания;
- системами связи.

Учитывая возможности ВРЛС, в том

числе по передаче пакетов информации в радиолуче без использования других средств передачи данных, ВРЛС «PARAD 6X» станет достойным конкурентом таким иностранным брендам, как РЛС Furuno и РЛС Simrad.

Опытный образец ВРЛС «PARAD 6X» был представлен на международной выставке «НЕВА-2021». В настоящее время проводятся испытания радиолокационной станции в реальных условиях, ведётся подготовка к её сертификации.

Талантливыми и инициативными специалистами АО «Северный пресс», использовавшими в своей работе последние достижения в сфере IT- и VR-технологий, создан и запущен в серийное производство аттракцион «Парашютист», способный имитировать все этапы прыжка с парашютом и ощущение пребывания в воздушном пространстве.

Ключевым решением, позволившим изобретению стать уникальным, не имеющим аналогов в мире, стало воплощение идеи использовать для имитации свободного падения гравитационную силу Земли.

Аттракцион «Парашютист» является точкой притяжения посетителей любого торгового или развлекательного центра, а также игровой зоны или парка. Технический дизайн аттракциона позволяет ему органично вписываться в современные интерьеры. Конструкции аттракциона отличаются надёжностью и выдерживают большие механические нагрузки, все элементы выполнены с запасом повышенной износостойкости и прочности. Продумано зонирование, все функциональные элементы аттракциона убраны за барьеры безопасности.

Аттракцион «Парашютист» прошёл испытания и получил Декларацию о соответствии требованиям Технического регламента Евразийского экономического союза «О безопасности аттракционов».

Несмотря на наличие на рынке развлекательных услуг предложений по VR-прыжкам с парашютом, можно с уверенностью утверждать, что сделанный АО «Северный пресс» аттракцион, воплощающий реалистичность прыжка на всех его этапах, от борта вертолёта до приземления, не имеет аналогов в мире и обладает высоким потенциалом финансовой эффективности.

В 2020 году, представляя на международной выставке «Аттракционы и развлекательное оборудование РАППА ЭКСПО – 2020» аттракцион «Парашютист», предприятие получило золотую медаль за лучшую экспозицию.

Используя компетенции, полученные при разработке аттракциона «Парашютист», отечественное программное обеспечение и собственные программные продукты, специалисты АО «Северный пресс» в 2021 году создали учебно-тре-



нировочный моделирующий комплекс по подготовке парашютистов к совершению прыжка с парашютом специального назначения. Он позволяет отработать точность приземления при штатном прыжке и выработать правильный алгоритм действий при отказе парашютной системы.

Тренажёр позволяет отрабатывать и нештатные ситуации: обрыв строп, скручивание строп или невыход основного парашюта и завершение прыжка на запасном парашюте. Для отработки отказов парашютной системы во время прыжка инструктор задаёт нештатные ситуации, погружая обучаемого в стрессовую ситуацию. Такие тренировки помогают обучаемому парашютисту найти выход из экстремальной ситуации без риска для жизни и приобрести навыки, необходимые для выживания при нештатных ситуациях во время реального прыжка.

После выполнения задания парашютистом автоматически выставляется интегрированная оценка совершённого прыжка. Инструктор анализирует действия парашютиста, указывает на его ошибки и при необходимости отрабатывает с ним правильный алгоритм действий. Тренажёр незаменим в современном учебно-тренировочном процессе в центрах парашютного спорта, в авиационных клубах ДОСААФ и в региональных центрах военно-патриотического воспитания молодёжи «Авангард», где проводится профориентация юнармейцев.

В 2022 году молодые учёные АО «Северный пресс» начали разработку отечественной координатно-измерительной машины, которая в перспективе в 2024–2025 гг. должна заменить итальянские модели CATRIM.

Достижением этой работы уже стали разработка и создание опытного образца специального серводвигателя для координатно-измерительной машины. Ведётся интенсивная работа по доработке специального модуля для управления серводвигателем, что позволит в процессе работы создать самостоятельный отечественный продукт для применения в робототехнике, на станках с числовым программным управлением и автоматизированном производстве.

Приведённые в данной статье примеры проделанной АО «Северный пресс» работы в реализации проектов позволили увеличить выручку предприятия, повысить компетенции технологов, конструкторов и производственных рабочих в разработке и изготовлении высокотехнологичной продукции, а также получить опыт в оформлении разрешительной и сертификационной документации, в продвижении на рынке товаров и услуг.

Сегодня АО «Северный пресс» является одним из ведущих промышленных предприятий Санкт-Петербурга, постепенно расширяет ассортимент производимой продукции путём эффективного комплексного использования и совершенствования производства на основе инноваций и представляет собой сплочённый коллектив высококлассных специалистов. Они не только обеспечены высокотехнологичным оборудованием, но и объединены целями и задачами по импортозамещению, совершенствованию и развитию промышленного производства и выпуску высокотехнологичной российской продукции в Российской Федерации, поставленными перед нами президентом и правительством.

**Подготовили А. В. Вережкин,
Н. Ю. Алексеева**

Nord Press JSC as well as many Russian enterprises at a certain point of time faced the problem of finding opportunities to operate in the new market conditions. There was a need for high-tech, innovative products with high added value which could provide loading of production capacities and possibility for further development of the enterprise.

At the suggestion of the Scientific and Technical Development Fund, it was decided to start research and development work in the following areas: radar, simulator equipment, and measuring equipment.

INDUSTRIAL ENTERPRISES OF ST. PETERSBURG

DEVELOPMENT OF HIGH-TECH PRODUCTION



The result of this work was the creation in 2020 of the high-latitude all-array radar station (PARAD 6X).

The radar is designed for automatic continuous observation of the surrounding environment, position and movement of radio-contrast objects, ice fields, including high-latitude applications.

The radar can be used on:

- drilling platforms;
- polar and meteorological stations;
- stationary coastal stations, including automated observation stations with remote control and data acquisition;
- in ports;
- airfields;
- mobile objects: sea and river vessels.

The feature of radar are low power consumption and high service life. Owing to the complex phased sounding signal, radar

allows using low power of radiation (up to 40W). The station construction allows its application in conditions of wide temperature range (from -60°C to $+60^{\circ}\text{C}$), high relative air humidity (up to 98%) with precipitation and high wind speed (up to 50m/s). The station set implies optional selection of equipment composition depending on individual requirements.

The main radar capabilities are:

- detection of helicopter and airplane class aerial objects, taking into account the angle of antenna pattern opening in vertical plane $\pm 12,5^{\circ}$ from horizontal axis, at the range up to 70 km, depending on weather conditions and speed of the object up to 500 km/h;
- Detection of surface ships and vessels at a range of up to 30 miles (depending on meteorological conditions and antenna installation height);

– Detection and classification of radio emitting objects (radio emission sources), sources of active interference in active radar channel range at ranges not exceeding 30 km

– Search, detection, selection and extrapolation support of objects located in the vicinity of the coastal features of a flat character and against a background of rock formations;

– detecting stationary marine and shore objects;

– Observation of ice situation, formation and migration of ice field cracks.

The above capabilities of the radar are provided through the use of a modern element base, as well as software and hardware for signal processing.

The high degree of autonomy of the radar allows it to use it both separately and to form observation complexes.

Additionally, it can interact (depending on the modification) with:

- detection system – “friendly/foreign” module by ARNIC-429;
- satellite navigation systems GLONASS, GPS;
- other remote interfaces, including round-the-clock view indicator with digital maps of the service area;
- communication systems.

Considering radar capabilities including data packet transmission in radar beam without using other data transfer means, PARAD 6X will become a worthy competitor to such foreign brands as Furuno and Simrad radars.

PARAD 6X prototype radar was presented at NEVA 2021 international exhibition. Presently the radar station is being tested in real conditions and preparation for its certification is underway.

Talented and proactive specialists of Nord Press JSC, who used the latest achievements in IT and VR technologies in their work, created and put into mass production the attraction “Parachutist”, capable of simulating all stages of a parachute jump and the feeling of being in the airspace.

A key solution which allowed the invention to be unique and has no analogues in the world was the idea to use the gravitational force of the Earth to imitate free fall.

“Parachutist” attraction is a point of attraction for visitors to any shopping mall, entertainment center, as well as a playground or park. Technical design of the attraction allows it to fit seamlessly into modern interiors. Construction of the attraction is reliable and very durable and can withstand high mechanical loads, all elements are made with high wear resistance and durability. There is thought-out zoning, all functional elements of the attraction are behind the safety barriers.

“Parachutist” attraction has been tested and received a Declaration of Conformity with the Technical Regulations of the Eurasian Economic Union “On the Safety of Amusement Rides”. Despite the existence of offers on the market of entertainment services for VR-jumps with a parachute. We can positively state that the attraction made by Nord Press JSC has no analogues in the world and has a high potential of financial effect, as it embodies the realistic jump at all its stages, from the board of the helicopter to the landing.

In 2020, presenting the attraction “Parachutist” at the International exhibition “Amusement Parks and Attractions of the Russian Association of Amusement Parks and Attractions EXPO-2020”, the company was awarded a gold medal for the best exposition.

Using the competencies gained during the development of “Parachutist” attraction, the domestic software and own software products specialists of Nord Press in 2021 have created a training-simulation complex for training of skydivers for a special skydiving jump. It



allows practicing the accuracy of landing during a standard jump and developing the correct algorithm of actions in case of parachute system failure.

The simulator also allows for practice in non-standard situations: breakage of lines, twisting of lines or failure of the main parachute and completion of the jump with the reserve parachute. In order to practice parachute system failures during the jump an instructor sets contingencies by putting a trainee into stressful situations. Such training helps a student to find the way out of an extreme situation without risk to life and gain skills necessary for surviving in emergency situations during a real jump.

After a skydiver completes a task an integrated assessment of a performed jump is automatically given. The instructor analyzes the actions of the jumper, indicates his mistakes and if necessary rehearses the correct algorithm of actions with him. The simulator is indispensable in today's training process at parachuting centers, in Voluntary Society for Assistance to the Army (DOSAAF) flying clubs and in “Avangard” regional centers for military patriotic education of young people, where vocational guidance for young soldiers is provided.

In 2022, the young scientists of Nord Press JSC began to develop a domestic coordinate measuring machine, which in 2024–2025 should replace the Italian CATRIM models.

The achievement of this work has already been the development and creation of

a prototype of a special servomotor for the coordinate measuring machine. Intensive work on finalizing a special module for controlling the servomotor is carried out, which will allow the creation of an independent domestic product for application in robotics, machines with numerical control and automated production in the process of work.

Examples of the work done by Nord Press JSC in the implementation of the projects presented in this article have increased the company's revenues, improved the competence of technologists, designers and production workers in the development and manufacture of high-tech products. And also the company gained experience in licensing and certification documentation, in goods and services market promotion.

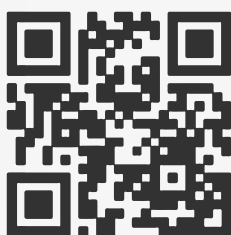
Today Nord Press JSC is one of the leading industrial enterprises of St. Petersburg and gradually expands the range of products through effective complex use and improvement of production on the basis of innovations and represents a close-knit team of high-class specialists. They are not only provided with high-tech equipment, but also united by the goals and tasks of import substitution, improvement and development of industrial production and production of high-tech Russian products in the Russian Federation, set before us by the President and the Government.

Prepared by A. Verevkin, N. Alekseeva

ИЭДМС

Все тайфуны зарождаются в океане,
а болезни – в кишечнике

100% НАТУРАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ИММУНИТЕТА ВСЕЙ СЕМЬИ



https://t.me/doctor_kutushov
<https://t.me/prosymbionts>
<https://vk.com/prosymbionts>
<https://icdmc.ru/>

8-800-700-28-61