



**ВАДИМ ХРОМОВ:  
«БИЗНЕС ПРИХОДИТ  
ТОЛЬКО ТУДА, ГДЕ  
ЕМУ УДОБНО!»**

.....

**ТОЧКА РОСТА  
ПЕРСПЕКТИВНОГО  
БУДУЩЕГО**

.....

**LIGHT  
INDUSTRIAL –  
КОВОРКИНГ ДЛЯ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

---

---

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯД:  
КОМАНДНАЯ ИГРА НА РЕЗУЛЬТАТ**

Интервью с генеральным директором АО «ПСО-13»  
**ЮРИЕМ ВОРОТНИНЫМ**

# ООО «АСФАЛЬТ-КАЧЕСТВО»

- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ
- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ДОРОГ
- ◆ ЯМОЧНЫЙ РЕМОНТ
- ◆ ЗЕМЛЯНЫЕ РАБОТЫ
- ◆ УБОРКА И ВЫВОЗ СНЕГА
- ◆ АРЕНДА СПЕЦТЕХНИКИ



8 (495) 777 55 13



[info@asfalt-kachestvo.ru](mailto:info@asfalt-kachestvo.ru)



*Официально лучшая дорожно-строительная компания РФ 2018 на коммерческом рынке*





## УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

*Московская область стремительно выходит на лидирующие позиции в сфере индустриальных парков по целому ряду параметров. Уверенно можно говорить о первом месте в стране по количеству индустриальных парков, хотя это обосновано территорией и размерами экономики, а также спросом со стороны потенциальных резидентов.*

*Подмосковье никогда не было обделено вниманием инвесторов, однако сейчас мы наблюдаем очевидный тренд по переходу промышленных предприятий и чистого поля в профессиональные индустриальные парки, где все непрофильные риски становятся бременем управляющей компании. Предпринятые правительством региона в последние годы шаги по поддержке промышленной инфраструктуры являются очень своевременным и долгожданным шагом навстречу производственному бизнесу, который определит особое место региона на инвестиционной карте страны. Касательно спроса у нас сомнений нет, однако надо отдавать себе отчет, что заполнение индустриального парка – это проект на десять лет, в нашей индустрии не стоит ждать суперприбылей и быстрой окупаемости.*

*Еще одной уникальной чертой Подмосковья является разнообразие площадок по размеру, географии, форме собственности, степени подготовки, инженерным характеристикам. В регионах с высокими показателями экономики, такими как Московская область, мы продолжаем вектор на поддержку частных парков и в категории действующих проектов – их большинство. Хотя для отдельного типа очень крупных инвесторов, таких как «Даймлер», например, мы считаем оправданным создание государственных индустриальных парков. С этой точки зрения, я могу назвать политику подмосковной команды сбалансированной.*

*В составе Ассоциации индустриальных парков России «фракция» Московской области растет, и это определяет повышенное внимание со стороны ассоциации к региону. Мы готовы, как и прежде, в тесном контакте с экономическим блоком правительства и Корпорацией развития Подмосковья поддерживать развитие площадок, отстаивать общие интересы и работать над наращиванием потока запросов от инвесторов.*

**Денис Журавский,**  
**исполнительный директор Ассоциации**  
**индустриальных парков России**

### СПРАВОЧНО ОБ АИП РОССИИ:

АССОЦИАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ – ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОТРАСЛЕВАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, С 2010 ГОДА ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ БОЛЬШИНСТВО ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ СТРАНЫ, А ТАКЖЕ ПОСТАВЩИКОВ УСЛУГ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ АИП – КОЛЛЕКТИВНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ЧЛЕНОВ АССОЦИАЦИИ ПОД БРЕНДОМ «ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ РОССИИ» В ИНВЕСТИЦИОННЫХ КРУГАХ РОССИИ И МИРА С ЦЕЛЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ. ВЫРАЖЕНИЕ ОБЩИХ ИНТЕРЕСОВ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ И ОЭЗ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ.

ПОДРОБНЕЕ ОБ АССОЦИАЦИИ НА САЙТЕ: [WWW.INDPARKS.RU](http://WWW.INDPARKS.RU)

**Бизнес-Диалог Медиа**

www.rbgmedia.ru

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Алексей Сокольский, Елена Александрова, Елена Засименко.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина.

Отпечатано в типографии ООО «БИВА-СТАР».

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

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

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

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

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

Тел.: 8 (495)-730-55-50 доб. 5700

Подписано в печать 06.06.2019 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: Zebra-media.online, Evo-rus.com, Nb-ugra.ru, Polit.ru, Informupack.ru, Kashira.ru, Mrw.co.uk, Vashotel.ru, complex-safety.com, Ebay.ie, Akruks.net

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

**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

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

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

**Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале**

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

**«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:**

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

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



На обложке:  
Генеральный директор АО «ПСО-13»  
Юрий Воротнин



4	Вадим Хромов: «Бизнес приходит только туда, где ему удобно!»
7	Промышленные площадки Подмосковья
10	Индустриальные точки роста
14	Андрей Шпиленко: «Кластеры открывают границы»
20	Генподрядчик – спекулянт или партнер?
24	Предприятие «Экопепель»: безопасное и передовое
28	Точка роста перспективного будущего

34	Технопарки на Новой Риге – уникальное место для строительства склада или производства
36	Куда улетает прибыль предприятий, или Как избежать ловушек
40	Light Industrial – коворкинг для промышленности
42	Благотворительность как строительство будущего
44	Достижения большого калибра: история о том, как технопарк в Москве двигает современную науку и производство

# ВАДИМ ХРОМОВ:

**«Бизнес  
приходит  
только туда,  
где ему удобно!»**



**«Московская область – одна из самых перспективных и развивающихся в России, при этом интерес инвесторов к региону обусловлен не только выгодным географическим расположением, но и теми условиями для развития бизнеса, которые созданы в Подмоскovie».**

**В интервью нашему журналу зампред правительства Московской области Вадим Хромов рассказал о том, как развиваются в области инфраструктурные площадки и какую поддержку могут получить инвесторы.**

количестве создаваемых рабочих мест, нужно отталкиваться от удельного показателя на 1 га. В среднем на 1 га полезной площади выходит около 50 рабочих мест.

**– Когда планируется запуск новой ОЭЗ? На что она будет ориентирована?**

– Хотел бы напомнить, что на сегодняшний день в регионе действие 3 ОЭЗ: в Дубне, Фрязине и Ступине, а в начале мая правительство Московской области направило в Министерство экономического развития Российской Федерации заявку на создание особой экономической зоны (ОЭЗ) промышленно-производственного типа «Кашира». Новая ОЭЗ расположится на территории в 496 гектар в городском округе Кашира Московской области. Немаловажно, что новая экономическая зона создается без участия государственного финансирования. Уже на этапе подготовки заявки удалось привлечь 5,7 млрд рублей инвестиций, которые будут вложены в течение первых 5 лет в инфраструктуру зоны и создание 5 новых промышленных производств.

Только эти 5 компаний в ближайшие годы создадут более 1,5 тысячи рабочих мест со среднемесячной заработной платой около 50 тысяч рублей для жителей Каширы и ближайших муниципальных образований Московской области. Кроме того, сегодня Министерство инвестиций и инноваций ведет переговоры еще с 18 инвесторами, проявившими интерес к новой площадке. Общий объем вложений в экономику Подмоскovie может превысить 30 млрд рублей, будет создано более 2000 рабочих мест. Спецификой ОЭЗ «Кашира» является наличие существенных свободных мощностей электроснабжения – более 150 МВт, в которых нуждаются многие высокотехнологичные компании.

**– Московская область на сегодняшний день среди всех регионов России занимает лидирующее место по количеству действующих промышленных площадок. Насколько известно, в ближайшее время появятся новые промышленные парки, и готовятся документы на еще одну ОЭЗ. Есть какой-то результат, уже вычисленный, от появления новых промышленных площадок?**

– Результат очень большой, и лучше всего об этом говорят цифры. Если еще в 2013 году инвестиции в основной капитал не превышали 600 млрд рублей, то по итогам 2018 года они составили почти 900 млрд рублей, в этом году мы рассчитываем на 1 трлн. Внутренний региональный продукт за эти годы вырос почти в 2 раза – до 4,3 трлн рублей. Но главное, что мы создали более 300 тысяч рабочих мест для жителей Московской области за счет строительства и модернизации предприятий.

Сейчас в Московской области порядка 80 инфраструктурных площадок, в том числе 58 промышленных парков и 3 особые экономические зоны.

Мы прекрасно понимаем, что бизнес приходит только туда, где ему удобно.

Создание качественной инфраструктуры – залог успешного привлечения новых инвесторов. Промышленные парки и особые экономические зоны – это площадки со всеми подведенными коммуникациями: электросетями, водоснабжением и водоотведением, а также наличием подъездной дороги. А главное – это точки роста в муниципальных образованиях, которые повышают инвестиционную привлекательность региона, создают рабочие места, а также позволяют координировать производителей на одной территории.

Да, действительно, мы сейчас оказываем содействие по созданию промышленных парков сразу в нескольких муниципалитетах: в Егорьевске, Кашире, Истре и других. А в начале мая правительство Московской области подало заявку в Минэкономразвития России на создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа в городском округе Кашира.

Если говорить об эффекте, то для нас, как для органа власти, в приоритете создание рабочих мест. Учитывая, что каждый резидент инфраструктурных площадок имеет свои технологии, вид и уровень автоматизации производства, и говоря о

Также сейчас ведётся работа с инвестором по подготовке документации для создания особой экономической зоны в Домодедове.

**– Какие льготы будут действовать? Те же самые, что и в других, или, может, какие-то новые? Расскажите подробнее, какие преференции у резидентов.**

– Особые экономические зоны – это территория с наиболее комфортными условиями для ведения бизнеса, где действует максимальное количество налоговых и таможенных преференций.

ОЭЗ «Кашира» будет предоставлять те же льготы, которые уже действуют на территории Московской области: льготы на прибыль, освобождение от налога на имущество, а также транспортного и земельного налогов, возмещение затрат на создание объектов инженерной инфраструктуры и льготные займы от Государственного фонда поддержки промышленности: займы от 20 до 100 млн рублей под 5% годовых на срок до 5 лет предоставляются на разработку нового продукта или технологии, приобретение современного оборудования, инжиниринговые услуги и многое другое.

Кроме того, с 2019 года появятся новые меры поддержки: сейчас мы разрабатываем правовую базу для применения инвестиционного налогового вычета (ИНВ) на территории Московской области. ИНВ позволит уменьшать начисленный налог на прибыль на величину до 90% инвестиционных затрат.

Также планируется внедрение льготы для организаций, получивших статус промышленного комплекса, управляющих компаний и резидентов индустриальных парков и технопарков, а также для инфраструктурных инвесторов ОЭЗ.

Кстати, через несколько дней начнет работать обновленный инвестпортал Московской области [invest.mosreg.ru](http://invest.mosreg.ru), в рамках которого создан онлайн-калькулятор мер государственной поддержки для инвесторов, – программный продукт, позволяющий всем заинтересованным инвесторам получить информацию, необходимую для принятия решения и реализации инвестиционного проекта. Мы планируем его презентовать на Петербургском международном экономическом форуме.

**– Порядка 400 миллионов выделяется в 2019-2020 годах на программу, которая действует уже 3 года. Программа по компенсации инженерных затрат, направленная на инженерную инфраструктуру. Как она развивается? Как можно получить эту субсидию?**

– Речь идет о финансовой поддержке промышленников в плане возмещении затрат на создание объектов инженерной инфраструктуры (электрификация, газификация, водоснабжение и водоотведение, локальные очистные сооружения) для новых предприятий, а также для новых производственных мощностей существующих промышленных предприятий на территории Московской области. Максимальный объем предоставляемой субсидии не превышает 10% от стоимости всего проекта и не более 200 млн рублей. В 2016 году у нас было 5 получателей компенсации на сумму 116,1 млн рублей. В 2017-м – также 5 получателей на общую сумму уже 251,8 млн рублей, а в 2018 году – 7 получателей на сумму 542 млн рублей.

Хотелось бы отметить, что за последние три года по результатам реализации данной меры поддержки и модернизации

производств удалось дополнительно создать 2637 рабочих мест на предприятиях, а объем дополнительных налоговых поступлений в бюджеты разного уровня превысил 2 млрд рублей. Среди наиболее крупных получателей – производитель колбасных изделий «Черкизово-Кашира», фармацевтический производитель АО «Валента Фарм», инвестиционный проект по производству металлического профиля и металлочерепицы ООО «Компания Металл Профиль».

Подробнее о программе можно узнать в управлении промышленной политики Министерства инвестиций и инноваций Московской области по телефону 8-498-602-06-04, доб. 54-239 или же 8-903-615-99-55.

**– У Московской области довольно много субсидий для предприятий, а также существует Фонд поддержки промышленности, расскажите о нем.**

– Государственный фонд развития промышленности Московской области создан в 2017 году. Его приоритетными направлениями является оказание финансовой поддержки организациям, реализующим проекты в сфере промышленности, а также научные, научно-технические и инновационные проекты, направленные на внедрение наилучших доступных технологий и импортозамещение в сфере промышленности на территории Московской области. Фонд реализует две программы поддержки: «Приобретение оборудования» и «Лизинговые проекты». Льготные займы предоставляются на сумму от 20 до 150 млн рублей под 1%-5% годовых. В прошлом году Фонд одобрил и выдал 4 льготных займа на общую сумму 261,5 млн рублей. В этом году эксперт-



ный и наблюдательный Совет фонда уже одобрили выделение 6 льготных займов предприятиям Подмосковья на общую сумму 498 млн руб.

Подробнее о деятельности Фонда, а также контакты его сотрудников можно узнать на официальном сайте организации [www.frpmo.ru](http://www.frpmo.ru)

**– Какие крупные инвестпроекты и предприятия появились в последнее время на территории Московской области? Что можно отдельно выделить?**

– 2019-й год – один из знаковых для Московской области, только за эти неполные полгода прошло несколько крупных событий, которые без лишней скромности можно отнести к мировому уровню.

В начале апреля в Солнечногорске открыт первый в России завод Mercedes-Benz. В торжественной церемонии принимал участие Президент Российской Федерации Владимир Путин, а также министр экономики и энергетики Федеративной Республики Германия Петер Альтмайер, председатель правления концерна «Даймлер АГ» Дитер Цетше, губернатор Московской области Андрей Воробьев.

Строительство завода началось в июне 2017 года в соответствии с подписанным в феврале того же года специальным инвестиционным контрактом. Компания «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус» вложила в реализацию этого проекта порядка 250 миллионов евро.

Со стороны Московской области для инвестора была подготовлена необходимая инфраструктура. За счет регионального бюджета построена автодорога протяженностью 3,3 км для обеспечения транспортной доступности до промышленного парка «Есипово», проведена реконструкция электрической подстанции «Поварово», которая является основным питающим центром нового завода.

Также при содействии правительства Московской области в колледже «Подмосковье» (г.о. Клин) организована подготовка квалифицированных специалистов для работы на предприятии. Обучение ведется по следующим специальностям: оператор кузовного цеха, цехов покраски и сборки, электрик, сварщик. С этой целью создано 6 современных лабораторий и мастерских, разработано 16 рабочих программ. В настоящее время в рамках дуального образования на заводе проходят практику студенты, а в мае начнут стажироваться 6 педагогов колледжа.

На новом заводе начинается локальное производство седана Е-класса, затем постепенно будет налажен выпуск внедорожников. Проектная мощность – 25 тысяч автомобилей в год, при полной загрузке предприятия будет задействовано свыше 1 тысячи рабочих мест.

Вслед за немецким автогигантом в



городском округе Химки губернатор Московской области Андрей Воробьев, генеральный менеджер Второго автомобильного дивизиона Mitsui & Co.Ltd. Ямада Дзиро и президент «Хино моторс» (Россия) Сэгава Микио заложили первый камень в строительство предприятия-производителя грузовиков из Японии «Хино Моторс».

Строительство планируется завершить до конца 2019 года. Первые автомобили сойдут с конвейера в мае следующего года. На высокотехнологичном предприятии будет осуществляться сборка средне- и малотоннажных грузовых автомобилей в 4-х модификациях: машины Hino 300 с полной массой 3,5 тонны и 7,5 тонны, а также Hino 500 на 12 и 18 тонн.

Соглашение о реализации инвестиционного проекта между правительством Московской области и Hino Motors было подписано в октябре 2017 года по итогу рунд-шоу в Японии. Также в рамках торжественного мероприятия губернатор Московской области и президент «Хино Моторс» заключили соглашение о сотрудничестве. В соответствии с документом специалисты компании будут проходить обучение в Подмосковье. Базой для подготовки кадров предприятия станет Химкинский техникум, действующий с 1962 года.

А в начале февраля в городском округе Серпухов был открыт завод по производству твердых лекарственных форм фармацевтического предприятия «Оболенское». Строительство завода велось в рамках соглашения о сотрудничестве, которое было подписано между правительством Московской области и АО «ФП «Оболенское» на Петербургском международном экономическом форуме в мае 2018 года. Совокупный объем инвестиций в новое производство составил 3 млрд рублей. Со стороны правительства Московской области предприятию предоставлена суб-

сидия в размере 83,1 млн рублей, также предусмотрены льготы по налогу на прибыль и имущество в части, зачисляемой в бюджет региона на 8 лет. Общая площадь производственного комплекса – 6 га. На заводе будут изготавливаться лекарственные средства основных терапевтических направлений, в том числе препараты для лечения заболеваний органов чувств, сердечно-сосудистой, костно-мышечной и нервной системы. Производственная мощность – 1,6 млрд таблеток, 120 млн капсул и 15 млн саше в год. На предприятии создано более 350 рабочих мест.

Если говорить в целом, то сейчас у нас в активной стадии реализации свыше 100 инвестиционных проектов, ежегодно мы создаем более 55 тысяч рабочих мест. Практически еженедельно в регионе происходит открытие новых производств или запуск после модернизации новых мощностей существующего предприятия.

Кроме того, хотел бы отметить, что сейчас в регионе активно используется кластерный подход. Мы поняли, что развивать отрасль комплексно, с локализацией нескольких предприятий на одной территории гораздо эффективнее. Это позволяет концентрировать ресурсы: финансовые, кадровые, инфраструктурные.

К июлю закончится строительство площадки для Дмитровского сырного кластера, и резиденты приступят к возведению своих мощностей. В Пушкине создается фармацевтический кластер: в конце года инвесторы начнут оформлять участки и проектировать, в 2020 году приступят к строительству инфраструктуры. В перспективе создание двух кластеров для пищевой промышленности в Богородском (у ТЛЦ «Восточный») и в Дмитровском округах (у ТЛЦ «Белый раст»), ведутся переговоры, проектирование должно будет начаться осенью 2019 г., строительство инженерной инфраструктуры – в 2020 г.

**В Московской области  
действует**

**80**

**индустриальных  
территорий**



**3 0ЭЗ**

**58**

**индустриальных  
парков**

**19**

**технопарков**

**6**

**промышленных  
площадок**

# ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК** – ЭТО СПЕЦИАЛЬНО ОРГАНИЗОВАННАЯ ДЛЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ ТЕРРИТОРИЯ, ОБЕСПЕЧЕННАЯ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЯМИ, ИНФРАСТРУКТУРОЙ, НЕОБХОДИМЫМИ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВЫМИ УСЛОВИЯМИ, УПРАВЛЯЕМАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ КОМПАНИЕЙ.

## ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

Земля (вид разрешенного использования: земли промышленного назначения)	Инженерная инфраструктура	Наличие управляющей компании	Специализированные объекты капитального строительства	Юридические условия (наличие согласований, соблюдение установленных законодательством норм и требований, СЗЗ)
--	------------------------------	------------------------------------	---	--

# 58

индустриальных

**парков  
(2018 г.)**

# 2

**создадут  
до конца  
2020 года**

## ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

- » Выгодное расположение индустриальных парков вблизи крупнейшего рынка сбыта.
- » Наличие высококвалифицированных кадров.
- » Наличие налоговых льгот и преференций.
- » Предсказуемые условия размещения резидентов и эксплуатации объектов.
- » Близость к московской агломерации.
- » Административная поддержка на всех уровнях, что значительно сокращает бюрократические издержки инвестора и сроки реализации проекта.
- » Специальные цены на аренду и выкуп участков.

Источник: официальный сайт АО «Корпорация развития Московской области»

# ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА** – это обладающая особым юридическим статусом территория, на которой действуют льготные экономические условия для российских и иностранных предпринимателей.

## ОЭЗ «Дубна»

технико-внедренческий тип  
создана в 2006 году

### Специализация

ЯДЕРНАЯ ФИЗИКА  
НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
КОМПОЗИТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
НАНО-, БИО- И МЕДИЦИНСКИЕ  
ТЕХНОЛОГИИ

## ОЭЗ «Исток»

технико-внедренческий тип  
создана в 2015 году

### Специализация

СВЧ-ТЕХНОЛОГИИ  
Территория 60 га

## ОЭЗ «Ступино Квадрат»

промышленно-  
производственный тип  
создана в 2015 году

### Специализация

ФАРМАЦЕВТИКА  
БИОТЕХНОЛОГИИ  
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ  
ПРИБОРОСТРОЕНИЕ  
МАШИНОСТРОЕНИЕ

359 га

154

резидента

15

резидентов

16

резидентов

## Особые условия для резидентов ОЭЗ

### » Таможенные льготы.

### » Налоговые льготы.

- компании на 10 лет освобождаются от имущественного налога на землю и транспорт;
- налоговые каникулы начинаются с момента появления налоговой базы;
- для резидентов действуют льготные налоговые ставки на прибыль.

### » Торговые привилегии.

сниженные ставки или отсутствие пошлин на импорт сырья, полуфабрикатов и основных фондов, необходимых для производства и экспорта полуфабрикатов или конечной продукции.

### » Профессиональные кадры.

- получают преференции в виде жилья и различных льгот;
- могут стать участниками региональных соцпрограмм.

### » Готовая инфраструктура.

- инженерная;
- транспортная;
- таможенная.



# ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ТОЧКИ РОСТА

**Московская область вместе с Москвой и Санкт-Петербургом традиционно входит в тройку регионов-лидеров по масштабам деятельности малого и среднего бизнеса. Легко ли удерживать эти позиции сегодня? Что способствует этому? Об этом наш разговор с генеральным директором Корпорации развития Московской области Антоном Афанасьевым.**

**– Антон Владимирович, какие главные достижения в инвестиционной сфере Подмосковья вы можете назвать за 2018 год? Чего удалось добиться?**

– Корпорация развития Московской области отвечает, в первую очередь, за привлечение в регион промышленных инвестиций. В этом отношении прошлый год был достаточно продуктивным. При участии Корпорации в Подмосковье было привлечено 24 новых инвестора, которые планируют вложить в создание своих производственных объектов более 14,7 млрд рублей. Стоит отметить, что многие из этих компаний уже начали свою производственную деятельность: 9 резидентов, среди которых есть и такие крупные компании, как японская Sysmex или российская «Сибэкохим», приступили к выпуску своей продукции.

На открывшихся производствах будет порядка 500 новых рабочих мест, большинство из них уже создано – жители области получили рабочие места рядом с домом. Всего привлеченные в прошлом году КРМО инвесторы планируют создать более 3,3 тысячи рабочих мест.

Из 24 новых резидентов 4 компании реализуют масштабные проекты с объемом инвестиций от 1 млрд рублей. Практически каждый такой проект способен стать новой точкой экономического роста для отдельно взятого муниципалитета. В отдельных случаях это проекты высокотехнологичных сфер, которые могут быть

якорными резидентами и точкой притяжения для компаний из сопутствующих отраслей. Это, например, компания Sysmex, запустившая производство смесей и реагентов-анализаторов для медицинского оборудования в Богородском городском округе. Японский инвестор уже рассчитывает расширить свою деятельность за счет сотрудничества с российскими университетами и лабораториями в исследовательских проектах. В других случаях это крупные производственные предприятия с созданием большого количества рабочих мест.

Также можно отметить, что в прошлом году в регион активно приходили иностранные инвесторы. При содействии КРМО сразу 7 компаний с иностранным капиталом приняли решение расширять свой бизнес в Московской области.

**– КРМО оказывает поддержку своим инвесторам на территории промышленных парков. Есть ли идеи о реализации новых возможностей поддержки для инвесторов в этом году?**

– Корпорация развития Московской области работает в рамках действующего законодательства и может только информировать инвесторов о доступных мерах поддержки. Также КРМО оказывает содействие инвесторам в оформлении документации, необходимой для участия в госпрограммах поддержки инвестиций. Сама Корпорация предложить новые льготы, конечно, не может.

Как институт, созданный для содействия инвесторам, Корпорация, безусловно, транслирует в профильные министерства и ведомства запросы инвестиционного сообщества. В то же время, необходимо подчеркнуть, что и в федеральном, и в региональном законодательстве уже заложено множество стимулирующих инструментов для инвесторов. Введение новых льгот может обесценить новые инвестиционные проекты для государства, для которого

новые заводы и фабрики перестанут приносить пользу. Поэтому в данном аспекте необходимо соблюдать баланс, который на данный момент имеется в Московской области.

Что касается поддержки инвесторов со стороны Корпорации, то здесь у нас работает принцип индивидуального подхода. Каждый инвестиционный проект в своем роде единственный. Соответственно, и вопросы по его реализации уникальны. Там, где есть возможность, КРМО, конечно, при поддержке Министерства инвестиций и инноваций Московской области и других министерств и ведомств решает проблемы в индивидуальном порядке. Например, мы прорабатываем вопросы подключения к сетевым мощностям, участвуя в переговорных процессах со снабжающими организациями. Или иницилируем вопросы в правительстве о развитии транспортной инфраструктуры, строительстве дорожных развязок, необходимых для запуска производства. Делаем все, чтобы эффективность реализации проекта была максимально высокой.

Всю проблематику в процессе реализации инвестиционных проектов Корпорация знает не только снаружи, со стороны правительства, но и изнутри, со стороны бизнеса. Эти вопросы мы активно обсуждаем с бизнесом и коллегами в рамках совещаний, круглых столов и иных мероприятий. КРМО является членом торговых палат и иных общественных организаций, с которыми мы стараемся делиться нашим опытом решения тех или иных задач при реализации инвестпроектов.

**– На территории Подмосковья планируется разместить 64 промышленных парка. Сколько из них уже приняли инвесторов? Сколько рабочих мест они дадут? Каков процент заполняемости действующих промышленных парков?**

– В Московской области уже функционирует 80 подготовленных промыш-

ленных территорий. Это индустриальные парки, технопарки и особые экономические зоны. В этом году в регионе планируется создать еще 5 индустриальных парков и открыть одну ОЭЗ. По масштабу созданной индустриальной инфраструктуры Московская область на порядок опережает любой другой регион России.

Вместе с тем необходимо понимать, что создание индустриальных точек роста – это не погоня за рейтингами и цифрами, это острая необходимость для нашего региона. Плотность населения в Подмоскowie 169,27 чел./км<sup>2</sup> – наибольшая среди субъектов России, за исключением городов федерального значения: Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя. Нам важно обеспечить жителей Подмоскowie высокооплачиваемыми и, самое главное, географически доступными рабочими местами. Каждый житель области должен иметь возможность найти работу рядом с домом. В результате у него появится больше свободного времени, он сможет уделять больше внимания близким. Все это является составными факторами благополучия и закладывает основу для здорового, сильного общества. Поэтому правительство области активно стимулирует развитие индустриальных точек роста в муниципалитетах региона.

Эта работа приносит свои плоды. За год общее количество резидентов индустриальных парков Московской области увеличилось более чем на 265 компаний. 144 новых производственных объекта приступили к выпуску продукции на своих предприятиях. Новую работу получили 5 900 жителей области.

Свободные площади в индустриальных парках региона за год значительно сократились. Если не брать в расчет увеличение общей площади промышленных территорий за прошлый год, то сейчас заполняемость индустриальных площадок составляет порядка 50%. Это свидетельствует о востребованности индустриальных территорий инвесторами. На таких площадках уже созданы условия для подключения промышленных объектов к инфраструктуре, что позволяет запустить производство в максимально сжатые сроки. Для бизнеса это имеет огромное значение, поэтому индустриальные площадки интересны производственным инвесторам.

**– Есть ли различия в предпочтениях резидентов государственных и частных индустриальных парков? Имеются ли существенные отличия в льготах и преференциях?**

– Безусловно, определенные различия в условиях для инвесторов есть. Например, муниципальные земли инвестор может получить по специальной программе. Есть особые экономические зоны, где государство предоставляет резидентам большой пакет льготных условий. Однако и со стороны инвесторов государство в обмен требует соблюдения определенных условий. Например, для того чтобы стать резидентом особой экономической зоны «Дубна», компания должна соответствовать определенным требованиям, касающимся технологичности производства, экономической значимости проекта. Муниципалитеты также требуют от инвестора определенных показателей проекта – своеобразных га-

рантий, что реализация данного конкретного производства позволит в перспективе бюджету получить достаточный объем налоговых отчислений. Требуются также гарантии по организации определенного количества новых рабочих мест для жителей муниципалитета.

**– За последний год в область было привлечено несколько иностранных инвесторов. Кто реализовал свои проекты в Подмоскowie? Какие страны наиболее активно инвестируют в проекты? Расскажите о самых приоритетных проектах, реализация которых должна начаться уже в ближайшее время.**

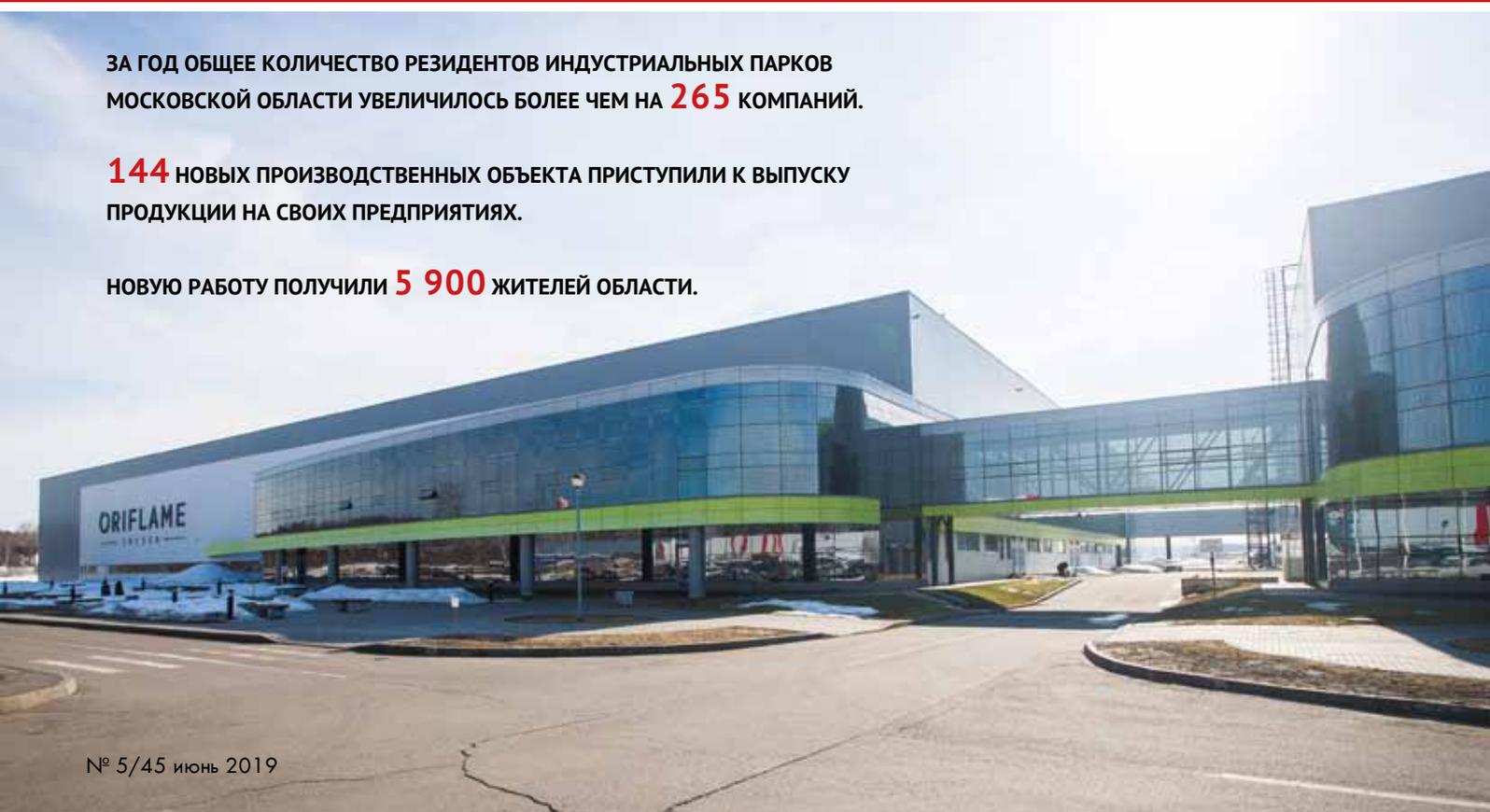
– Прежде всего, стоит отметить один из значимых проектов, который уже реализован. Компания «ПСК Фарма» с участием капитала своего партнера из Индии построила завод по производству высокотехнологичных лекарственных препаратов, который в январе нынешнего года был введен в эксплуатацию. Проект реализован в особой экономической зоне «Дубна».

Инвестор реализует стратегию импортозамещения в фармацевтическом секторе промышленности, фокусируясь на разработке и производстве сложных дорогостоящих лекарственных препаратов из перечня ЖНВЛП. Наряду с производством препаратов-дженериков и биосимиляров компания ведет активные разработки, регистрацию и вывод на отечественный рынок оригинальных лекарственных средств в социально значимых областях медицины, обладающих улучшенными характеристиками.

**ЗА ГОД ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО РЕЗИДЕНТОВ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛОСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 265 КОМПАНИЙ.**

**144 НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТА ПРИСТУПИЛИ К ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ НА СВОИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.**

**НОВУЮ РАБОТУ ПОЛУЧИЛИ 5 900 ЖИТЕЛЕЙ ОБЛАСТИ.**



**МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ –**  
УНИКАЛЬНЫЙ РЕГИОН, ГДЕ МОГУТ БЫТЬ  
РЕАЛИЗОВАНЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ  
ПРОЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКИ ИЗ ЛЮБОЙ ОТРАСЛИ.

РЕЗИДЕНТАМИ ОЭЗ  
ПОДМОСКОВЬЯ УЖЕ  
СТАЛИ ПОЧТИ  
**200** КОМПАНИЙ.



Продукция «ПСК Фарма» соответствует высоким стандартам качества. Лекарственные препараты проходят обязательные клинические исследования в России и производятся по полному циклу на производственной площадке в Дубне. Таким образом, проект, в реализацию которого уже вложено более 2 миллиардов рублей, можно отнести еще к одной истории успеха, которая состоялась на территории региона.

Еще один резидент нашего региона, которого стоит отметить и который также уже запустил свое производство, – это японская компания *Systemex*, о которой уже было сказано выше. Это очень серьезный проект с большими перспективами для дальнейшего развития. Из Японии в прошлом году в Подмоскovie был привлечен и еще один значимый инвестор. На территории ОЭЗ «Дубна» в прошлом году локализовалась компания *IKEGAMI*, которая совместно с российской НПО «Перспектива» собирает современные видеокамеры. Начальные вложения в организацию производственного процесса были относительно небольшие – компания арендовала готовые помещения и уже приступила к рабочей деятельности. Объем инвестиций в проект составил 10 млн рублей, на предприятии было создано порядка 20 рабочих мест.

Однако после запуска производства для ОЭЗ «Дубна» сопровождение проекта не закончилось. *IKEGAMI* является одним из мировых лидеров на рынке телевизионного оборудования, поэтому успех производственного проекта в ОЭЗ «Дубна», который удалось запустить в кратчайшие сроки, стал широко известен на узкопрофильном рынке. Условия локализации в лучшей технике-внедренческой ОЭЗ России вызвали огромный интерес у

других игроков рынка. На площадку особой экономической зоны уже обратили внимание два крупных международных производителя телекоммуникационного оборудования. Сейчас они детально изучают инвестиционные перспективы размещения своих мощностей в ОЭЗ «Дубна». Кроме того, сам инвестор уже заявил о намерении построить собственный производственный объект на территории особой экономической зоны.

В итоге сумма вложений в этот изначально небольшой проект вырастет в десятки раз. Этот кейс наглядно демонстрирует, что не только объем инвестиций является ключевым показателем значимости инвестора для КРМО, ОЭЗ «Дубна» и руководства Московской области. Весь процесс сопровождения и реализации даже небольшого инвестпроекта, осуществленный на должном профессиональном уровне, создает предпосылки для привлечения новых инвесторов и создания новых рабочих мест для жителей Подмоскovie.

Помимо Японии, высокий интерес к Московской области традиционно проявляют инвесторы из Германии. В индустриальном парке «Есипово» в Солнечногорском районе совместный проект с немецким партнером реализует российская компания «Полимертехком», которая будет производить востребованный в сфере ЖКХ современный материал для ремонта трубопроводных систем. В Подольске, также при участии инвестора из Германии, реализуется проект по производству сантехнических изделий.

Отдельно стоит отметить взаимодействие с инвесторами из ближнего зарубежья – в Лыткарино, например, крупный инвестор из Белоруссии реализует проект в области пищевой промышленности.

*– Какие из отраслей экономики в Московской области оказались по итогам 2018 года наиболее привлекательными для инвесторов? И если рассматривать текущий год, в какой области вам бы хотелось, чтобы больше всего инвестировали, что будет нужно?*

– Московская область – уникальный регион, где могут быть реализованы производственные проекты практически из любой отрасли, за исключением, пожалуй, добычи энергоресурсов. В прошлом году через Корпорацию в регион пришли инвесторы из самых разных сфер промышленности: металлообработка, производство медицинских изделий и оборудования, производство стройматериалов, автокомпонентов, мебели и даже один проект в сфере судостроения. Вот далеко не полный список производственных сфер Подмоскovie, которые в прошлом году пополнились новыми резидентами.

Если все же выделить одну отрасль, то активно развивается пищевая промышленность. Сразу 6 резидентов из этой области пришли в регион с новыми проектами в 2018 году. Это как крупные инвестпроекты с вложениями более 1 млрд рублей, так и относительно небольшие предприятия с инвестициями от 150 млн рублей. Конфеты, кондитерские изделия, мясопереработка – такие проекты, ориентированные на масштабный потребительский рынок Московской агломерации, всегда интересны инвесторам.

*– По какому принципу инвесторы выбирают площадки, на которых планируют разместить свое производство?*

– Единого алгоритма нет. Каждый проект индивидуален и, соответственно, требует индивидуальных решений. Одному объекту необходима большая санитарная зона, и площадка подбирается с соответствующими параметрами. Другим нужны определенные мощности или возможность подключения к газопроводу, соответственно, инвестор ищет место локализации с нужными параметрами. Третьи зависят от логистики или возможности обеспечить большой грузооборот, и локация подбирается с возможностью подключения к сетям РЖД. Четвертым важно, например, разместиться рядом с крупным потребителем их продукции. Например, производители автокомпонентов интересуются индустриальным парком «Есипово», где в этом году открылось производство на автозаводе Mercedes.

Параметры проекта бывают самые различные, и Корпорация развития Московской области помогает отсеять те территории, которые не соответствуют запросам инвестпроекта. Затем КРМО выбирает три-четыре площадки, где проект может быть реализован с максимальной эффективностью. После чего уже вместе с ин-



вестором начинается кропотливый выбор территории, с учетом всех запросов инвестора и предложений по локализации от управляющих компаний промышленных парков.

**– Какие планы у Корпорации на 2019 год? Есть ли уже бронь от потенциальных резидентов, и сколько инвесторов планируется привлечь?**

– Процесс привлечения инвесторов достаточно длительный. По отдельным проектам переговоры могут идти больше года, и без наработанной базы заявок год будет провальным. Поэтому у Корпорации, конечно, есть ряд проектов, переговоры по которым находятся в продвинутой стадии и которые сейчас готовятся к подписанию инвестсоглашений. Постоянно в работе у КРМО от 90 до 130 инвестиционных заявок, которые мы отработываем. Мы постоянно поддерживаем этот объем, что позволяет нам рассчитывать на 20-25 новых инвесторов в год.

**– В чем состоит суть работы особых экономических зон (ОЭЗ) на территории Московской области?**

– Особые экономические зоны – это инструмент поддержки инвесторов, с одной стороны, с другой – это способ развивать именно те направления производства, которые актуальны для региона. Например, стать резидентом ОЭЗ «Дубна» может далеко не каждая компания: проект должен соответствовать определенным требованиям в области технологичности, инновационности и перспектив дальнейших разработок. Таким образом, этот инструмент позволяет направить развитие экономики Московской области в нужное русло, выделить наиболее перспективные производственные направления. Инвестор взамен получает очень весомую поддержку: возможность экономить до 30% от начальных затрат на запуск производства.

Этот инструмент оказался чрезвычайно востребованным. Резидентами ОЭЗ Подмосковья уже стали почти 200 компаний. Поэтому сейчас рассматривается возможность создания в области еще двух таких площадок.

**– В заключении, если задуматься, Московская область через несколько лет. Какой она вам видится?**

– Если смотреть в разрезе существующих задач, то Подмосковье должно стать местом, где хочется жить, отдыхать и работать. Каждый житель нашего региона должен иметь высокооплачиваемую работу рядом с домом, условия для личного развития, доступный досуг, возможности для семейного отдыха. Для обеспечения благополучия жителей нашего региона мы и работаем.



Тема развития технопарков очень актуальна в последнее время, теперь даже трудно представить, как мы обходились без них раньше. Специалисты Ассоциации кластеров и технопарков России начали работу по подготовке V Национального рейтинга технопарков России, который направлен на выявление и тиражирование лучших практик управления промышленными технопарками, а также на оценку привлекательности таких площадок для размещения и развития высокотехнологичных компаний. О том, как обстоят дела по развитию технопарков в Московской области, нам рассказал директор Ассоциации кластеров и технопарков России Андрей Викторович Шпиленко.

## АНДРЕЙ ШПИЛЕНКО:

### «Кластеры открывают границы»

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОДМОСКОВЬЯ

*– В последнее время в Московской области наметилась устойчивая тенденция на активное развитие технопарков. Расскажите о сотрудничестве Ассоциации и Московской области.*

– Ассоциация кластеров и технопарков России тесно сотрудничает с правительством Московской области по вопросам методической поддержки развития технопарков с 2016 года. Как результат, в области было законодательно закреплено понятие «технопарк».

Кроме того, ассоциация взаимодействует с представителями бизнес-сообщества региона по вопросам процедуры создания и развития технопарков. Согласно геоинформационной системе «Индустриальные парки. Технопарки. Кластеры» Минпромторга России в Московской об-

ласти уже действует 16 технопарков, создается еще три.

В Московской области огромный потенциал для развития технопарков, особенно на территории восьми наукоградов: Дубна, Жуковский, Королев, Реутов, Фрязино, Черноголовка и другие. Именно в них концентрируется множество малых и средних предприятий в научно-технической, инновационной сферах, им как раз необходимы инфраструктурно готовые площадки.

Динамику развития технопарков можно проследить по рейтингу технопарков России, который выпускается в рамках ежегодного обзора «Технопарки России» ассоциацией при поддержке Минпромторга России, Минэкономразвития России на протяжении последних трех лет.

Например, в рейтинге 2018 года приняли участие технопарк «Подолье», технопарк «Нахабино», технопарк «Исток», промышленный технопарк «Лидер».

*– Кого среди них можно назвать локомотивом, задающим тон?*

– Среди наиболее динамично развивающихся технопарков Московской области можно с уверенностью назвать промышленный технопарк «Лидер», технопарк «Исток», основанные в 2015-2016 годы. Промышленный технопарк «Лидер» входит в рейтинге в группу технопарков с наивысшим уровнем эффективности функционирования, он занимает 6-е место среди всех технопарков России. Технопарк славится предоставлением помещений, специализированных испытательных

боксов, лабораторий для производителей медицинского оборудования и электроники. Технопарк имеет высокие значения объема выручки резидентов (1 944,8 млн рублей в 2017 году) и самый высокий среди всех технопарков России объем налоговых платежей на одного работника компании-резидента (1,1 млн рублей/чел.). Уверен, в ближайшей перспективе другие технопарки Московской области также покажут высокие темпы роста.

**– Андрей Викторович, каковы главные особенности функционирования российских технопарков?**

– Технопарк является ключевым инструментом ускорения производства новых видов промышленной продукции, а также важнейшим элементом инновационной инфраструктуры России. Он оказывает поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства в наукоемких отраслях, поскольку представляет собой комплекс объектов технологической, транспортной, коммунальной, инфраструктуры, обеспечивающий полный цикл услуг по размещению собственных резидентов. В России 53% технопарков, что составляет 83 единицы – государственной формы собствен-



ности, 31% (48 ед.) – частной, 16% (26 ед.) – смешанной формы собственности.

Востребованность технопарков среди высокотехнологичных компаний обусловлена возможностью доступа к оборудованным помещениям, специализированной технологической (включая центр трансфера технологий, инженеринговый

центр, инновационно-технологический центр, чистые комнаты и другое) и промышленной инфраструктуре, возможностью снижения издержек на ведение бизнеса, в том числе за счет оказания управляющей компанией технопарка широкого спектра специализированных услуг в режиме «одного окна» – финансовых,



юридических, маркетинговых, экспортных и других. При этом для резидентов технопарков России среднегодовая стоимость аренды 1 м<sup>2</sup> офисных, производственных помещений в Московской области – 6 400-8 500 руб. за 1 м<sup>2</sup>, как правило, что на 10-15% ниже среднероссийского значения. Все это позволяет МСП быстро развиваться в основном направлении производственной деятельности.

**– Какая сегодня заполняемость у технопарков Московской области?**

– По данным обзора «Технопарки России» за 2018 год, занятость площадей

технопарков составила в среднем по России 71%. В Московской области занятость площадей колеблется в диапазоне 61-80% в зависимости от стадии их развития: для недавно созданных это значение существенно ниже среднего уровня, для стабильно функционирующих технопарков – значительно выше среднего.

**– Какая модель технопарков лучше для России в целом?**

– Не существует универсальной модели технопарка, поскольку это определяется задачами, для решения которых технопарк создается. Ассоциация условно вы-

деляет три основных модели технопарков в России: «инновационная», «инфраструктурная», «кооперационная».

Инновационная модель технопарка представляет собой центр притяжения наукоемких компаний, малых инновационных предприятий, стартапов, размещенных на территории наукограда, вблизи крупных научно-исследовательских центров, высших учебных заведений, для коммерциализации собственных разработок.

Как правило, такие технопарки создаются за счет средств государственного бюджета и имеют длительный период окупаемости. Типичный пример многоот-



раслевого технопарка в сфере высоких технологий находится в Республике Мордовия. Ежегодно в России создается по инновационной модели не более 1-2 технопарков. В Московской области вопрос создания подобных технопарков на базе наукоградов прорабатывается.

Отличительной чертой инфраструктурной модели технопарка является большой объем ресурсов и свободных площадей, что составляет несколько десятков гектаров, развитая инфраструктура для размещения крупных и средних наукоемких предприятий. В Московской области достаточно много технопарков, созданных



по инфраструктурной модели, например, технопарк «Сходня-Инжиниринг».

Кооперационная модель предполагает размещение субъектов МСП на базе производственных площадей действующих крупных промышленных предприятий-резидентов технопарка, как правило, площадь технопарка относительно небольшая, до 10 гектаров. Кооперация крупного бизнеса с МСП позволяет крупным предприятиям освободиться от непрофильной деятельности, снизить издержки, обеспечить загрузку избыточных площадей. Субъекты МСП, в свою очередь, получают стабильные долгосрочные заказы со стороны крупных предприятий или доступ к особо ценному производственному оборудованию на условиях коллективного пользования офисными, лабораторными, производственными площадями, что существенно снижает их затраты. «Кооперационная» модель технопарков широко распространена в Московской области. Например, управляющая компания технопарка «Подолье» (ООО «Стройбаза») осуществляет преобразование технопарка в центр делового общения и сотрудничества субъектов МСП, развития наукоемких, высокотехнологичных отраслей промышленности.

**– В Московской области сейчас успешно развиваются особые экономические зоны (ОЭЗ). Расскажите, какую пользу они приносят региону?**

– В Московской области функционируют две из семи по России особых экономических зон технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ «Дубна», ОЭЗ ТВТ «Исток»), одна из 10 по России ОЭЗ промышленно-производственного типа ОЭЗ ППТ «Ступино Квадрат». ОЭЗ не только повышают инвестиционную привлекательность Мос-

ковской области для российских и зарубежных компаний, стимулируют развитие высокотехнологичного бизнеса, внешнеэкономической деятельности, трансфер технологий, но и улучшают социально-экономическое положение региона, обеспечивают занятость населения, объем налогов.

На территории ОЭЗ ППТ в Ступине Московской области действует 8 резидентов, создано 69 рабочих мест. С начала функционирования ОЭЗ объем выручки резидентов от продажи товаров составил 17,80 млн рублей, объем инвестиций 2 519,47 млн рублей, объем налогов, уплаченных резидентами в бюджеты всех уровней бюджетной системы России, – 30,25 млн рублей.

С начала функционирования двух ОЭЗ технико-внедренческого типа в Дубне и Фрязине Московской области на их территориях зарегистрирован 151 резидент, в том числе 11 резидентов – иностранные инвесторы. Создано 3 557 рабочих мест, объем выручки от продажи товаров превысил 41 065 млн рублей, объем инвестиций резидентов составил 24 465,4 млн рублей, объем налогов, уплаченных резидентами в бюджеты всех уровней, – 2 935,4 млн рублей.

В рейтинге ОЭЗ России, опубликованном в «Бизнес-навигаторе по особым экономическим зонам России–2018» ассоциацией при поддержке Минэкономразвития России, ОЭЗ ТВТ «Дубна» в 2017-2018 годах стала лучшей среди ОЭЗ технико-внедренческого типа в России, абсолютным лидером среди ОЭЗ всех типов по среднегодовому количеству привлеченных резидентов. Таким образом, ОЭЗ стимулируют развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, способствуют улучшению инвестиционного климата.



планируется создать две ОЭЗ. В частности, уже подана заявка в Минэкономразвития России на открытие ОЭЗ в Кашире площадью около 500 гектаров для размещения энергоемких производств.

**– Какие проекты на территории технопарков или ОЭЗ Подмосковья вы считаете наиболее перспективными?**

– В ОЭЗ и технопарках Московской области реализуется более 100 инвестиционных проектов, в том числе в сфере высоких технологий. Обозначу два ключевых проекта резидентов ОЭЗ Московской области. Резидент ОЭЗ ТВТ «Дубна», ООО «ПАСКАЛЬ МЕДИКАЛ» – единственный российский производитель шприцев однократного применения, соответствующих требованиям международных и российских стандартов качества, реализует инвестиционный проект в целях импортозамещения медицинских изделий с объемом инвестиций резидента 2304 млн руб., период реализации – 2016-2025 гг.

ООО «АРВАЛУС», резидент ОЭЗ ППТ «Ступино Квадрат», подразделение международной компании «Бакальдрин Интернационал Корншпиц Компани ГмбХ», реализует проект «Производство ингредиентов для хлебобулочных изделий», период реализации – 2016-2017 гг. с целью освоения производства конкурентоспособных импортозамещающих ингредиентов для хлебобулочных изделий мощностью 4 тыс. тонн в год в интересах российского рынка и соседних стран – Армении, Азербайджана, Грузии, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Узбекистана.

**– В чем состоит суть работы особых экономических зон на территории Московской области?**

– Цель деятельности ОЭЗ на территории Московской области такая же, как для каждой ОЭЗ России: предоставление резидентам упрощенного, льготного режима осуществления предпринимательской деятельности, готовой инфраструктуры для модернизации и технологического развития региональной экономики, реализации проектов по созданию и внедрению в производство приоритетных прорывных технологий, создания новых рабочих мест и повышения конкурентоспособности промышленности региона. ОЭЗ обеспечи-

вают резидентам экономию при реализации проектов в объеме до 30% первоначальных инвестиций.

**– В Подмосковье уже функционируют три особые экономические зоны. Как вы считаете, насколько еще необходимо увеличить количество ОЭЗ в регионе?**

– Все зависит от потребностей предпринимательского сообщества в подобных инфраструктурно развитых площадках для реализации новых инвестиционных проектов. Выявление потребностей предпринимателей – это задача муниципальных органов власти. По словам губернатора Московской области, в регионе





В отношении технопарков также отмечу два проекта. В промышленном технопарке «Лидер» реализуется проект ООО «ДжиИ Хэлскеа» (General Electric Healthcare) российского представительства подразделения мирового технологического лидера, американской корпорации «Дженерал Электрик». На территории технопарка налажен серийный выпуск линейки компьютерных томографов, аппаратов ультразвуковой диагностики. Готовятся к выпуску новые виды конечной продукции, впервые в России локализуется производство ПЭТ/КТ – систем для исследования тела человека. Резидент технопарка «Исток» – ЗАО «Научно-производственное предприятие «Магратеп» – реализует проект «Модернизация существующих и создание новых СВЧ-приборов и устройств на их основе мирового уровня». Продукция компании востребована в России и за рубежом. В стратегии развития компании предусмотрено создание совместного производства СВЧ-дефростеров, не имеющих мировых аналогов, в Индии в целях освоения рынка в странах Юго-Восточного региона. Названные проекты резидентов ОЭЗ и технопарков способствуют долгосрочному повышению конкурентоспособности Московской области.

**– Какие проекты технопарков и ОЭЗ в Подмоскowie находятся на стадии разработки? Насколько они необходимы Подмоскowie?**

– В Московской области в настоящее время рассматривается более пяти проектов городских округов Чехов, Реутов, Фрязино,

Подольск, Можайского городского округа по созданию (реконструкции) технопарков.

В Московской области ведется активная работа по созданию технопарков в связи с действующими мерами государственной финансовой поддержки технопарков в рамках национального проекта Минэкономразвития России «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Существенный социально-экономический эффект в среднесрочной перспективе, что составляет примерно 2-3 года, будет достигнут преимущественно за счет особых экономических зон, концентрирующих в себе большой объем частного капитала и накопленные компетенции промышленных предприятий, а также за счет создания технопарков на базе производственных площадей действующих крупных промышленных предприятий, так называемая кооперационная модель. Уверен, что остальные модели технопарков, такие как инновационная, инфраструктурная, дадут положительный эффект в долгосрочной перспективе.



**АНДРЕЙ ШПИЛЕНКО:**

*«Члены Ассоциации кластеров и технопарков России генерируют 0,45% ВВП. Показатель деятельности для нас, чтобы члены ассоциации зарабатывали больше. Поэтому мы стараемся обеспечить условия, при которых растущие предприятия смогут получить поддержку от государства и развиваться еще быстрее».*

#### СПРАВКА

**АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ И ТЕХНОПАРКОВ РОССИИ – ВЕДУЩАЯ ОБЩЕСТВЕННО-ДЕЛОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РОССИИ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ОБЪЕКТЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.**



## ГЕНПОДРЯДЧИК – СПЕКУЛЯНТ ИЛИ ПАРТНЕР?

### Честный разговор о «кухне» генерального подряда

Russian Business Guide уже рассказывал на своих страницах о компании ПСО-13 – генеральном подрядчике с 55-летним опытом, специализирующемся на промышленном и логистическом строительстве. Кроме генподрядной работы, компания развивает в Подмосковье несколько собственных девелоперских проектов: промышленную зону «Трапеция», технопарки «Падиково» и «Кострово». В общем, компетенций и экспертизы предприятию не занимать. Поэтому сегодняшний разговор с генеральным директором ПСО-13 Юрием Воротниным начался с терминологии: мы попросили пояснить, что такое технопарк и чем он отличается от парка индустриального или от промышленной зоны.

– На самом деле – почти ничем. Эти термины определяют, по сути, одно: территорию, специально подготовленную для строительства объектов той или иной индустрии. А различную терминологию можно объяснить веяниями моды: сначала на волне инноваций и стартапов появились технопарки, затем политика импортозамещения вызвала интерес к паркам индустриальным. Кроме того, есть логопарки, фармкластеры, промышленные зоны, наукограды, технополисы и так далее. В зависимости от отрасли, называть можно по-разному, однако суть от этого не изменится: это территория с подготовленной инфраструктурой, обеспеченная ресурсами (газ, вода, электричество), квалифицированной рабочей силой и обслуживаемая профессиональной управляющей компанией. Сочетание этих составляющих резко сокращает период согласования исходно-разрешительной и градостроительной документации, удешевляет стоимость строительства и последующей эксплуатации промышленного объекта. Именно экономические преимущества

стимулируют инвесторов вкладываться в создание новых предприятий на этих площадках. Кстати, в России с 2010 года существует Ассоциация индустриальных парков, и наше предприятие является одним из ее активных участников.

**– Новое – это хорошо забытое старое. ПСО-13 работает уже больше полувека. А в СССР были технопарки?**

– Насколько я знаю, подобные термины в то время не использовались. Но похожие проекты были. Например, Зеленоград развивался как город с четкой специализацией – электронная промышленность. Примерно в то же время в Тольятти появился автомобильный кластер. Но то были масштабные общесоюзные проекты, требующие огромных государственных ресурсов.

В современной России первые индустриальные парки появились в конце 80-х годов: огромные постсоветские промышленные гиганты резко сократили объем производства, большая часть их территорий и площадей стала им попросту не

нужна. Именно на этих площадках, обеспеченных заводской инфраструктурой, и появились первые индустриальные парки. В западной терминологии – brownfield-парки.

Но мы строим, в основном, в greenfield-парках, то есть на совершенно новых площадках. Одной из первых таких площадок для ПСО-13 стала промышленная зона в Павловской Слободе в Истринском районе Подмосковья. Большинство предприятий-резидентов здесь построено нами: кондитерская фабрика Perfetti Van Melle, мясокомбинат «ВЕЛКОМ», французский завод сыров Lactalis Vostok, заводы отопительного и климатического оборудования Grundfos, Danfoss и Carrier, завод гофротары «АРХБУМ», несколько складских комплексов и еще больше десятка производственных предприятий. И это не просто ангары или быстровозводимые здания, а промышленные объекты мирового уровня, со сложными технологиями производства. Кстати, почти вся инфраструктура в этой промышленной зоне также построена нами: дороги, инженерные

сети и очистные сооружения. Мы понимаем, что сильной стране нужна сильная экономика, и гордимся, что внесли заметный вклад в развитие Подмосковья.

Нас заметили и стали приглашать в другие регионы. Сейчас, например, активно работаем в индустриальном парке «Ворсино» в Калужской области, в Туле, Рязани, Липецке и много где еще.

**– Вы рассказали о строительстве в муниципальных и областных промышленных зонах. Но ведь у вас есть и свои технопарки. В чем их особенности?**

– Вы правы, в 2018 году мы завершили создание универсальной промышленной зоны «Трапедия»: с нуля создали всю инфраструктуру и построили несколько крупных промышленных предприятий. Сейчас здесь остался только один небольшой вакантный участок.

Про особенности: инфраструктурой и юридической чистотой сделок сейчас никого не удивишь – это обязательные условия, без выполнения которых привлечь резидентов невозможно. Но есть еще три важных обстоятельства.



Алексинская бумажно-картонная фабрика, Тульская область

Во-первых, это уникальная транспортная доступность. Все наши технопарки расположены рядом со скоростным Новорижским шоссе. Для предприятий, которым важны быстрое снабжение и доставка продукции, этот фактор трудно переоценить. Например, компания «Авто Рус» пришла к нам в «Трапедию» не в последнюю очередь именно по этой причине. Это предприятие ежедневно отгружает до 80 000 заказов на автозапчасти и скорость доставки заказов для него критична. Из «Трапедии» даже до самого центра Москвы можно доехать меньше чем за 40 минут, а до МКАД и вовсе минут

за 15. Те же 15 минут, но в другую сторону – и вы уже на ЦКАД, которая после завершения в 2021 году расширения станет основной транспортной артерией Московской области.

Во-вторых, мы не только предлагаем резидентам подготовленный для строительства участок, но и выполняем весь комплекс работ: от оформления необходимых документов и проектирования до строительства под ключ и ввода в эксплуатацию.

В-третьих, наши технопарки специализированные. Например, в «Падиково» будут размещаться пищевые производства. Такой подход позволяет резидентам по максимуму использовать площади участков и не заботиться о сокращении санитарно-защитных зон и о размещении объекта в увязке с соседними производственными зданиями.

**– Сегодня часто приходится слышать, что строить с нуля промышленные здания невыгодно. Проще купить готовое.**

– Да, «сухой типовой» склад, действительно, проще купить или арендовать. Но это если речь идет о стандартном скла-

де. Если же требования нестандартные, то ситуация усложняется. Например, купить готовый низкотемпературный склад практически невозможно – нет таких предложений на рынке. А если ваш склад предполагает высокую автоматизацию и его планировка должна кардинально отличаться от типовой? А если склад должен обеспечить поштучную комплектацию многочисленных e-commerce заказов и требуется установка внутреннего многоярусного мезонина? А если вы ищите здание под производство с большим станочным парком и для каждого станка необходим отдельный прочный фундамент?

Таких «если» может быть очень много: разные требования по внутренней экосистеме, по системе пожаротушения, вентиляции, освещения...

В готовом объекте всё это предусмотреть невозможно и придется либо переплачивать за какие-то ненужные типовые системы, либо тратить потом время и деньги на реконструкцию, которая почти всегда обходится дороже. А строя с нуля объект «под себя», заказчик получит именно то, что ему нужно: территорию с оптимальным коэффициентом застройки, здания с эффективной планировкой, запроектированной под свои конкретные технологические требования, инженерные системы, полностью соответствующие его требованиям, и так далее. Такой подход еще называют Build To Suit – строительство под заказ.

**– Но почему заказчику следует обратиться к генподрядчику? Разве не лучше просто заказать проект, а строить самостоятельно? И строительство будет под контролем, и выйдет дешевле.**

– Это расхожее мнение: «Найдем подходящий участок, а строить будем сами – зачем переплачивать генподрядчику?» И возникло оно не на пустом месте: есть много реальных историй, когда генподрядчики, получив солидный аванс, исчезали с деньгами или объявляли себя банкротами, или затягивали строительство на многие месяцы, а то и на годы.

Но если отложить в сторону эмоции, то мы увидим, что у заказчиков есть две основные причины в пользу строительства своими силами: желание сэкономить на строительстве и контролировать риски. Что любопытно, именно эти причины привели в свое время к появлению генподрядных организаций. Звучит странно, согласитесь?

**– Пожалуй. Почему же так случилось?**

– Потому что многие заказчики часто бросаются в крайность: выбирают генподрядчиков только по ценовому критерию и поручают строительство тому, кто предложит минимальную цену. При этом не выполняют детальной проверки сметных расчетов, не делают даже элементарной проверки профессиональной и финансовой состоятельности генподрядчика. То есть стремясь минимизировать цену, заказчики забывают о других критериях выбора. Заканчиваются такие проекты почти всегда с огромным превышением сметы, затянутыми сроками и низким качеством строительства. Это в лучшем случае. А заказчику признаться, что большая доля вины в провале проекта лежит на нем самом, психологически сложно – он ведь пострадал! Вот и появляются рассказы о нерадивых «дорогих» генподрядчиках и о том, что «надо было строить самим».

Как избежать таких ситуаций? Тщательно подходить к выбору генподрядчика: смотреть на его опыт, на построенные им объекты, общаться с его предыдущими заказчиками. Проверять финансовую и налоговую отчетность, возможность предоставления банковских гарантий, возврата авансов, запрашивать детальную расшифровку смет. Нужно понимать, что избавить заказчика от рисков сможет только профессиональный генподрядчик с реальным опытом, а не какое-нибудь «юридическое лицо со строительной лицензией».

**– Вы уже несколько раз сказали про риски. Какие из них самые распространенные в строительстве?**

– Рисков в подобных проектах много: проектные, организационные, финансовые, налоговые, юридические, экологические, и это далеко не полный перечень.



Новолипецкий металлургический комбинат, Калужская область

Но, пожалуй, самый распространённый – неверная оценка сложности и стоимости будущего объекта. Часто инвестор приходит к нам, еще не имея даже технического задания, и просит озвучить цену. Мы уже не удивляемся, ведь для многих заказчиков их объект – первый подобный опыт. В таких случаях мы садимся с заказчиком за стол, приглашаем своих проектировщиков и начинаем задавать вопросы. Много вопросов. ПСО-13 ведь построило больше 100 крупных промышленных объектов. Поэтому адекватно оцениваем риски, знаем, в каких ситуациях будут эффективны те или иные проектные и конструкторские решения, и готовы нести за ответственность. А вот неопытные строители о многих подводных камнях даже не догадываются, поэтому позднее, уже на

стадии строительства, появляется перерасход: по щебню, по металлу, по бетону... Это в лучшем случае, а бывает, что-то приходится переделывать полностью.

Мы же сторонники открытых отношений и стремимся к максимальной детализации еще на этапе тендера. Помогаем заказчикам разработать грамотное техническое задание, затем разрабатываем эскизный проект, готовим подробную смету с указанием конкретных производителей материалов и оборудования. Да, это требует от нас мобилизации, ведь подготовить столь детальный расчет в короткие сроки очень непросто. Зато такой подход позволяет добиться адекватного понимания цены, сроков строительства и вместе с заказчиком решить, за счет чего можно оптимизировать стоимость. У нас есть примеры, где использование грамотных проектных решений позволило снизить металлоемкость и, соответственно, стоимость строительных конструкций на 30%.

**– Получается, что вы делаете большую работу без гарантии получения контракта. Не жаль усилий?**

– А как иначе? Не с потолка же, в самом деле, брать показатели для коммерческого предложения? Да, сейчас многие генподрядчики предлагают стоимость «за метр квадратный», и заказчики зачастую попадают на эту удочку: ведь сравнивать конкурирующие предложения по одному показателю гораздо проще, чем вникать в подробные сметные расчеты. Тем более что каждые 100 или даже 10 рублей на квадратном метре в больших проектах поначалу дают огромные суммы «экономии». А большие проблемы начинаются уже потом...

Мы же своей репутацией дорожим и всегда детально обосновываем цено-

образование. Кстати, никогда не возражаем, чтобы заказчик – даже на основе подготовленной нами сметы – проводил дополнительные переговоры с нашими конкурентами. ПСО-13 работает открыто и ответственно, именно так у заказчиков к нам появляется доверие – первый шаг к партнерству, без которого крупные проекты лучше не начинать.

**– С проектированием и ценообразованием разобрались. На что еще нужно обращать внимание инвесторам?**

– На опыт, на репутацию и на то, как долго компания работает на рынке как юридическое лицо, а не как бренд. По этим показателям можно оценить профессионализм генподрядчика, его устойчивость и надежность.

Обязательно запросить у генподрядчика список подрядных организаций: от того, насколько профессиональны его партнеры, от их «сработанности» в огромной степени зависят сроки и качество строительства.

Крайне важна финансовая состоятельность компании: достаточно ли у нее ресурсов для реализации крупных проектов, готова ли она предоставить гарантии топ-банков, насколько безупречна ее кредитная история, в состоянии ли она предложить гарантийное удержание на период гарантийной эксплуатации построенного объекта?

Обратить самое пристальное внимание на налоговую историю генподрядчика – от нее во многом зависит гарантия возврата НДС заказчику, а это огромные суммы!

И, конечно, нельзя обойти стороной опыт в оформлении разрешительной документации. Кому-то может показаться, что в этом нет ничего сложного: перечень документов известен, а требования к их оформлению четко прописаны в нормативных документах. Так-то оно так, вот только перечень этот пока еще очень велик, а на изучение требований по их оформлению потребуется целый штат специалистов и значительное время на оформление, согласование и так далее. Но самое главное – знать, как надо, а как не надо строить, чтобы после строительства не пришлось месяцами ждать сдачи объекта в эксплуатацию.

**– После сказанного напрашивается вопрос: так ли уж неправы те, кто утверждает, что строительство с генподрядчиком всегда дороже? Ведь вы снимаете с заказчика столько рисков, и это должно стоить денег. Где же здесь экономия?**

– Да, нам это обходится недешево: проектировщики, руководители строительства, юристы, инженеры по технике безопасности, сметчики... Это серьезные затраты, ведь хорошие специалисты сейчас стоят дорого, да и найти их совсем не-

просто. Но ПСО-13 одновременно строит 10-15 объектов, это своеобразный строительный конвейер, поэтому удельная стоимость этих функций для заказчика оказывается гораздо ниже, чем если бы он выполнял их самостоятельно.

Я уже говорил о снижении материалоемкости – это ведь тоже деньги, и немалые! Добавьте к этому скидки, которые ПСО-13 получает от поставщиков. У нас сложились партнерские отношения со многими подрядчиками, производителями стройматериалов и оборудования, сервисными организациями и т.д. Поэтому цены для нас заметно ниже, чем для конечного покупателя. Мы этими скидками с заказчиком делимся, это тоже дает заметную экономию.

Ну и не забудьте о финансовой нагрузке: если объект строится генподрядчиком, то оплата выполненных работ производится поэтапно, и финансовая нагрузка распределяется равномерно. Без генподрядчика заказчику придется авансировать работу каждой подрядной организации, я уже не говорю о необходимости подписывать огромное количество документов и следить за исполнением каждого договора в отдельности.

И это приводит нас к главному преимуществу генподрядчика: он в ответе за всё! Люди, далекие от строительства крупных объектов, даже не представляют, как не просто организовать на объекте слаженную эффективную работу сотен людей. Нужно учесть множество факторов: организовать подъездные пути, временные склады, охрану, разместить рабочих, подать на стройку воду и электричество, вывезти мусор, обеспечить исправность техники, организовать снабжение, охрану труда, фиксирование скрытых работ... Предусмотреть десятки планов «Б» на самые непредвиденные обстоятельства: плохая погода, задержка с поставкой материалов, изменение законодательства и так далее, и так далее. Чтобы заказчику самостоятельно с этим справиться, ему придется организовать собственный департамент строительства.

А теперь представьте на минуту, что вы самостоятельно построили завод и через пару месяцев обнаружили, что протекает крыша. Кто виноват? Кровельщики говорят, что все сделали по проекту. Проектировщик утверждает, что проект соответствует необходимым нормам. Поставщик материалов клянется, что качество его продукции безупречно. Подобные разбирательства могут тянуться годами, а крыша все это время будет продолжать течь.

Если же завод построил генподрядчик, то ваша жизнь упрощается многократно. Все что вам нужно – вызвать генподрядчика для устранения течи. Он кровно заинтересован в исправлении дефекта, иначе вы просто берете его деньги из суммы



Производственно-складской комплекс «Авто-Евро», Московская область

гарантийного удержания и нанимаете любых кровельщиков. А он уж потом пусть сам разбирается, кто виноват.

Кстати, за все время существования ПСО-13 ни на одном объекте сумма гарантийного удержания ни разу не была использована. Это показатель качества нашей работы, ответственного подхода к каждому проекту.

**– Среди заказчиков ПСО-13 есть немало иностранных компаний. Есть ли особенности работы с такими инвесторами?**

– Европейские заказчики, как правило, более системны. Понимают, что любое строительство – это самый сложный механизм, состоящий из сотен и тысяч составляющих, таящий множество рисков, порой неочевидных. Поэтому уже на самых ранних этапах привлекают к работе профессионалов и экспертов.

У иностранных инвесторов длиннее горизонт планирования, они думают не только о сиюминутном сокращении затрат на строительство, но и о затратах на эксплуатацию, отопление, освещение. На совокупную стоимость владения объектом. Поэтому тщательнее подходят к выбору материалов и вообще к качеству в целом. Например, требуют, чтобы сэндвич-панели обязательно были от одного из лидирующих производителей, с доказанным сроком эксплуатации. Или чтобы осветительное оборудование было надежным, с высоким временем наработки на отказ.

Наши же заказчики в погоне за минимальной ценой часто получают совсем не то, что ожидали. Потому что любой объект можно реализовать как с материалами премиум-класса, так и с очень бюджетными. А это напрямую влияет на качество объекта, его характеристики, долговечность, эксплуатационные затраты.

Но справедливости ради отмечу, что в последние годы российские компании,

особенно крупные холдинговые структуры, в плане системности иностранцев догоняют.

**– Чем отличается ПСО-13 от конкурентов?**

– Мы открыты и честны. К сожалению, в современной России это часто вызывает настороженность. Бывает даже так, что к нашей подробнейшей тендерной документации заказчик относится подозрительнее, чем к одностраничному коммерческому предложению нашего конкурента.

Известному швейцарскому математику, другу Альберта Эйнштейна Марселю Гроссману, приписывают фразу: «Сложные проблемы всегда имеют простые, легкие для понимания неправильные решения». Я искренне надеюсь, что заказчики крупных объектов начинают понимать справедливость этого правила. Поэтому мы всегда рекомендуем инвесторам: не наступайте на грабли, требуйте детальные расчеты, смотрите на опыт генподрядчика, посещайте построенные и строящиеся объекты, проверяйте его финансовую и налоговую отчетность, возможность выдачи банковских гарантий.

Да, это потребует от заказчика усилий, но позволит выбрать надежного профессионального подрядчика и сведет к минимуму возможные риски.

Заказчики, строящие уже не первый свой объект, это хорошо понимают и возвращаются к нам снова и снова. Например, для Архангельского целлюлозно-бумажного комбината мы строим уже четвертый масштабный объект. А для одного из крупнейших российских девелоперов – компании Raven Russia – мы построили пять логистических комплексов площадью более 400 тысяч кв. метров. К нашей гордости таких примеров у нас достаточно. Это ли не доказательство нашей репутации?

# ПРЕДПРИЯТИЕ «ЭКОПАПЕЛЬ»: БЕЗОПАСНОЕ И ПЕРЕДОВОЕ

Импортозамещение, внедрение новейших технологий, конкурентоспособность и экологичность производства и продукции – вот краеугольные камни, на которых строится эффективная инновационная экономика. В настоящее время в нашей стране есть немало организаций, для которых все эти понятия – реальность, а не пустые слова. Однако деятельность одного из них можно выделить особо – это российская компания «Экопапель», занимающаяся производством биоразлагаемой тары и посуды. Учитывая остроту проблемы утилизации мусора в Подмосковье, в том числе одноразовой посуды и пищевого пластика, продукция фирмы имеет большие перспективы и дает возможность в ближайшем будущем частично решить этот вопрос. О предприятии, его истории и миссии рассказывает Анвар Турсунович Абдельдинов.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ «ЭКОПАПЕЛЬ» ПО ЗАПУСКУ СОВРЕМЕННОГО ЗАВОДА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО, ГИГИЕНИЧЕСКОГО И БЫТОВОГО НАЗНАЧЕНИЯ СТАРТОВАЛ В 2017 ГОДУ. ИЗДЕЛИЯ ЗАВОДА ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ, ТОРГОВЫХ СЕТЯХ, А В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ ДАЖЕ В МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ. ДЛЯ ЭТОЙ ЦЕЛИ БЫЛО ЗАКУПЛЕНО ОБОРУДОВАНИЕ НА НЕСКОЛЬКО МИЛЛИОНОВ ЕВРО, ПРЕДСТАВЛЯЮЩЕЕ СОБОЙ ЕДИНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС И ПОЛНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ ОТ ПЕРЕРАБОТКИ СЫРЬЯ ДО ВЫПУСКА КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА. ПО ЗАМЫСЛУ РАЗРАБОТЧИКОВ СЫРЬЕМ ДЛЯ ПРОДУКЦИИ СЛУЖАТ ЦЕЛЛЮЛОЗНАЯ МАССА, МАКУЛАТУРА И СОЛОМА. ПРОИЗВОДСТВО РАЗМЕСТИЛОСЬ В СЕРПУХОВЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПОМЕЩЕНИЯ ПОД НЕГО БЫЛИ ПЕРЕДАНЫ КОМПАНИИ В АРЕНДУ НА 15 ЛЕТ. ОРГАНИЗАЦИЯ САМЫМ ТЩАТЕЛЬНЫМ ОБРАЗОМ ПОДОШЛА К ДАННОМУ ПРОЕКТУ, И ОН СООТВЕТСТВУЕТ СТРОЖАЙШИМ ТРЕБОВАНИЯМ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ.



**– Анвар Турсунович, расскажите, пожалуйста, о заводе подробнее – какова его история, на кого рассчитана продукция, какое оборудование используется для ее изготовления?**

– Многие российские сетевые магазины охотно используют биоразлагаемую тару и посуду, привозя ее из стран Юго-Восточной Азии, поэтому такой продукт для нашего рынка интересен и перспективен. Испанская компания Descarulp, которая специализируется на производстве именно этой продукции не один десяток лет и освоила множество ее направлений, подала идею заняться подобной деятельностью нашему акционеру. Она же дала ряд ценных советов по выбору оборудования и организации производства. Дальше нужно было определить, где раз-

мещать производство. Исходили из того, где находится основной потребитель, и из того, что продукция новая, то есть первыми покупателями должны стать психологически готовые к этому люди, принимали во внимание и наличие высококвалифицированных кадров, соответствие нашим требованиям помещений и энергетических мощностей. Пришли к выводу, что надо начинать с центральной части страны, с Москвы и ее окрестностей.

Хочу подчеркнуть, что на российском рынке для нас открыты очень большие возможности, причем мы тоже можем многое сделать для внедрения инноваций и обучения персонала работе на сложных высокотехнологичных машинах. Наши основные потребители – торговые сети, супермаркеты, разного рода компании,

которые используют или планируют использовать экологически чистую продукцию – посуду, упаковку, в том числе бытовую и медицинскую, другие виды изделий. Номенклатура товаров, которые можно выпускать на нашем оборудовании, очень широка. Мы можем менять конфигурацию оборудования под разные изделия, это зависит от используемых термоформовочных плит.

На нашем предприятии используются термоформовочные машины ТРМ-1300tr. Когда-то они были закуплены в Тайване для испанских предприятий Descarulp, но со временем местные рынки стали для них тесными, поэтому фирма предложила их нам. Подобную технику делаем в Европе и США, но стоимость ее там, конечно, совсем другая. Даже несмотря на то, что

это оборудование не может называться самым новым и уже есть новые поколения в серии, оно остается востребованным и крайне высокотехнологичным. Некоторые его виды по праву считаются уникальными, так как разработаны инженерами Испании.

**– Каков принцип работы этого оборудования?**

– Технологическая линия выглядит так: сначала начинается подготовка бумажной массы, которая за счет использования воды распускается на волокна до получения однородной суспензии. После этого она по трубопроводам с помощью насоса поступает к машинам, где и начинается процесс формовки. Когда мы набираем персонал, наши операторы отвечают за всю эту линию – от начала и до конца, они управляют ею через центральный пульт управления с компьютера. Точнее, все делает программа, за которой они следят. Это дает возможность максимально избежать влияния человеческого фактора.

Если посмотреть на этот процесс более детально, сначала при помощи вакуума происходит набор бумажной массы на холодные сетчатые формы/матрицы. Вакуум нужен для того, чтобы удалить



излишнюю влагу – около 85% от начального содержания. В итоге создается слой волокна, повторяющий форму матрицы. Затем под воздействием сжатого воздуха заготовка передается на горячие формы, которые смыкаются под усилием в 25 тонн. В результате воздействия высокой температуры и высокого давления удаляется практически вся влага, и формируется точный и гладкий контур готового изделия. Производство достаточно энергоемкое, но использование в качестве энергоресурсов исключительно электричества делает его абсолютно безвредным.

ТРМ-1300тр представляет собой агрегат, идеально уместящийся в сорокафутовый морской контейнер, в каких его обычно и перевозят. Принцип действия машины основан на процессе термоформования. Термоформование – это производство бугорчатой тары, в котором объединены два технологических процесса: формовка и сушка изделия, проводящиеся через использование новейших высокотехнологичных формовочно-сушильных аппаратов.

Процесс термоформования можно разделить на три этапа: формирование, при котором в прессовочных формах происходит предварительное обезвоживание подготовленной массы с одновременным приданием формы изделию; горячее прессование, то есть сжатие мас-

сы формами под большим давлением с одновременным нагревом; и, наконец, повторное горячее прессование: повторное сжатие формами с уменьшенной температурой и увеличенным давлением. Это все позволяет получать продукцию высокого качества.

**– У вас уже был опыт ведения подобных проектов?**

– На протяжении более 20 лет я занимаюсь строительством, реконструкцией и продвижением предприятий. Я вел много разных проектов, в частности, в нефтехимии, металлургии, но конкретно такими не занимался. К целлюлозной промышленности имел отношение постольку поскольку. Последнее место моей работы – руководитель проекта на строительстве завода по производству кальцинированной соды для стекольной промышленности.

А с «Экопапелем» вышла такая история. Решив расположить производство недалеко от Москвы, его руководство начало искать, кто будет распоряжаться операционной деятельностью, продвигать продукт, заниматься продажами и самим производством. И вышли на меня. Это было, можно сказать, случайно: мы познакомились на выставке, которую я посещал по своим делам. Меня заинтересовала эта компания, мы разговорились, в итоге они мне сделали предложение стать их представителем. Мне было интересно.

**– Насколько ваше производство перспективно?**

– С точки зрения сохранения окружающей среды и ответственности перед потомками – очень перспективно. Если бы другие организации стремились к тому же, эффекта, конечно, было бы больше. Но я думаю, этот тренд будет набирать популярность, так что рано или поздно наша промышленность придет к экологичному производству. Это дело времени и воспитания соответствующей культуры, и мы в какой-то степени здесь первопроходцы.

Заменить этой тарой большие гофрокоробки нельзя, но можно заменить пенопласт и пластиковые изделия из этого сегмента. Это продукты нефтепереработки, он сам по себе не разлагается и не перерабатывается. Его надо обязательно утилизировать. Прессованная бумага может выполнять его функцию в коробке, но при этом разлагается на 100%.

**– Почему при размещении производства ваш выбор пал на Серпухов?**

– Когда мы стали определяться с конкретным местом и формулировать для себя, чего мы хотим достичь, то руководствовались постулатом, что предприятие делает успешным низкая себестоимость, хорошее качество и высокая рентабельность продукции. Исходя из этого, стали искать соответствующие нашим задачам помещения. Думали купить землю и построить их самостоятельно или найти свободные производственные площадки. Остановились на втором варианте. Учитывая, что оборудование приводится в действие электрическим током и состоит из множества нагревательных элементов и насосов, двигателей, принудительных вакуумных и воздушных систем, компрессоров, оно потребляет много энергии. Значит, этот фактор тоже нужно было иметь в виду, да и вопрос логистики играл не последнюю роль. Все должно было быть под рукой. И мы стали искать, что нашим требованиям соответствует в Московской области.

Рассмотрели очень много городов, городков и поселков – на севере много времени потратили на переговоры с Клином и в итоге отказались, т.к. на первом этапе нам не смогли гарантировать мощности более чем в 300 кВт: ее хватает ровно на одну машину, в то время как всего их шесть, не считая вспомогательного оборудования. Солнечногорск, Мытищи, Люберцы, Балашиха, Сергиев Посад... Я уже не помню все варианты, от которых пришлось отказаться. В итоге остановились на Серпухове. Здесь когда-то были довольно крупные металлургические цеха завода «Металлист» системы ВПК. Площадь и конфигурация помещений этих цехов нам подошли, включая высоту, – она имеет большое значение для нашего производства, учитывая, что там очень большие



температуры, а также нужно много света. В районе Северного шоссе Серпухова нам предоставили 3,5 тыс. квадратных метров и свободные мощности до 5 мВт, при том, что наши потребности были до 2,5. К осени 2017 года у нас было помещение, которое надо было ремонтировать изнутри, – заново проводить электричество, крыть полы, приводить в порядок территорию. Фасадная часть была в порядке благодаря арендодателям, а все остальное нужно было доводить до ума. Арендодатели нам очень помогли с ремонтом.

В январе 2018 года в 24 огромных сорокафутовых контейнерах пришло оборудование. Его монтаж шел параллельно с работами по ремонту здания, монтажу внутрицеховой инфраструктуры, и к лету 2018 года основные этапы монтажа были завершены. Далее шла очередь выстраивания технологической линии. Схематично она была готова, но нужно было ее сделать рабочей, и до глубокой осени мы занимались пусконаладочными рабо-

тами. Так как мощности у оборудования большие, не всегда получалось их совместить, к тому же, оно, в основном, функционирует при минимальном участии человеческого фактора, а значит, требует скрупулезной настройки. Приходилось многое менять, т.к. не подходили разъемы или жесткие диски на серверах или пультах управления, автоматику, т.к. сначала что-то в ней перегорало. Много пришлось покупать заново. На один монтаж с подготовкой помещения и пусконаладкой без стоимости оборудования мы потратили значительные средства. Это фактически новый завод. Плюс стоимость самого оборудования. Поэтому следующий шаг, который нам не терпится сделать, – выйти на рынок, начать выпуск и реализацию продукции. Первые шаги нами уже сделаны. Буквально на днях отгрузили первую партию.

**– Что вы используете в качестве сырья и где его берете?**

– В качестве сырья мы можем использовать целлюлозу, вторичную целлюлозу, а на второй очереди у нас сейчас переработка органического сырья – соломы. Эту линию мы пока не начинали. Много нерешенных вопросов с качественным сырьем.

Если речь идет о целлюлозе, мы берем беленую целлюлозу хвойных и лиственных пород, она белого оттенка. Есть заказчики, которые хотят закупать продукцию более естественного оттенка, пастельных, а иногда радикальных – красных, черных, зеленых цветов и так далее... Всей этой радуги мы сразу предоставить не можем, с ней надо экспериментировать, а мы много времени потратили на пусконаладку, поэтому будем выходить с естественным цветом и той фактурой, которая уже заложена в целлюлозу. На мой взгляд, с точки зрения потребителя это лучше, чем непонятные цвета. Но заказчик в конечном итоге решает все, поэтому в дальнейшем будем рассматривать разные варианты.

Мне очень нравится, что работа с чистой целлюлозой экологична, в остатке будет просто вода без вредных свойств. Это наше основное сырье, мы берем его с целлюлозно-бумажных комбинатов, с предприятий, которые поставляют свою продукцию в типографии. Наши поставщики – ряд организаций со всей России, в данный момент ведем переговоры о поставках с одной из крупнейших торговых компаний в этой сфере – фирмой «Балтийская целлюлоза». Она скупает у производителей со всей России целлюлозу, начиная от Дальнего Востока и заканчивая Центральной Россией, и с ней удобно работать, так как она отвечает за конечное качество. Исходя из параметров цена-качество, мы также вышли на рязанский завод, который продает очищенную целлюлозу по приемлемой цене. На Сязьском ЦБК (Ленинградская область) мы также вели переговоры, но там есть смолы в целлюлозе, и мы пока не знаем, как обо-



рудование будет на это реагировать. Тем не менее, будем смотреть и думать, как и что с этим делать, потому что останавливаться на том, что уже есть, нельзя, надо думать о снижении издержек, конечно, не теряя качества. Даже сейчас у нас цена на продукцию весьма конкурентная, и думаю, нам удастся зайти на рынок плавно. Как я уже сказал, первые шаги в этом нами уже сделаны. По предварительным планам на покрытие всех расходов инвестора у нас уйдет не более пяти лет.

**– Получаете ли вы какие-то преференции от государства?**

– Нет. Требования там очень жесткие, им надо соответствовать на 100%, притом нужно предоставить горы документов, которые у нас просто нет возможности собирать. Зато мы получили хороший опыт и для себя сделали вывод, что лучший способ развить предприятие – это надеяться только на свои силы!

**– Что сейчас происходит на производстве?**

– Мы стараемся выйти на полную мощность. Пока работает только одна смена из 12 человек, этого хватает. Набираем персонал по мере необходимости, средняя заработная плата у нас не ниже, чем на других производственных мероприятиях, и она белая.

В данный момент производим посуду, в теории можно еще добавить упаковку для яиц, вина и горячих обедов. Но формы для них и установка этих форм стоят недешево, цена варьирует от 70 до 120 тысяч долларов, причем приобретать их нужно за границей, и пока мы ограничиваемся уже имеющимся ассортиментом. Если заказчик решит, что ему нужна новая форма, мы можем приобрести ее для него, отработать на ней заказ, а потом отдать ее владельцу либо выкупить у него, если она нам потребуется.

Тарелки можно использовать для походов на пикник или как подложку под продукцию в магазинах типа «Азбука вкуса» или в торговых рядах со всякой снедью. Утилизировать их очень просто. Так как они биоразлагаемые, их достаточно закопать в землю, где они разлагаются даже быстрее, чем газеты. Если бросить такую тарелку в воду, она за месяц растворяется без последствий.

**– Существуют ли аналогичные производства в России?**

– Сам я на них не бывал, но знаю, что есть несколько компаний, которые занимаются чем-то подобным в Калининграде и в Крыму. Предприятий, производящих упаковку и посуду, – стаканчики, гофротару, коробки и прочее – много, но это совсем другая история...

■ Ульяна Кухтина



# ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

Именно такими словами встречает посетителей официальный сайт индустриального парка «Богородский». Для управляющей компании и резидентов парка, их сотрудников и клиентов это не пустая фраза, а на 100% реальное положение дел. Начавший свое существование в 2005 году крупнейший в стране частный индустриальный парк на данный момент является серьезным налогоплательщиком. Это также и значимый центр притяжения для отечественных и зарубежных компаний из разнообразных отраслей промышленности. О том, чем ИП «Богородский» живет и какие задачи решает, беседуем с его генеральным директором Олегом Васильевичем Карцовым.

*– Олег Васильевич, год назад наш журнал уже писал о Богородском индустриальном парке. Что нового произошло в его жизни за это время?*

– Начну с того, что в 2018 году нашему парку исполнилось 13 лет – на мой взгляд, это хорошая цифра. Одно из важнейших событий в нашей жизни – мы прошли сертификацию Министерства промышленности и торговли РФ, по итогам которой парк получил статус федерального. Теперь мы называемся «Богородский индустриальный парк Московской области». На самом деле, это очень важная веха на пути развития предприятия. Те, кто работают в нашей отрасли, представляют себе, насколько сложно получить такой статус. Чтобы претендовать на него, нужно иметь на территории парка не менее 70% предприятий – фабрик, заводов, комбинатов, которые реально производят товары народного потребления или перерабатывают сырье. То есть парк должен быть настоящим инкубатором производителей, и в нашем случае так оно и есть. В самом начале своего пути мы привлекли

в парк якорные компании с выставок в Ганновере и Дюссельдорфе. Это «Пери», «Хюбнер», «Рото Франк». Они прошли с нами два кризиса, огонь и воду, в итоге мы остались верны друг другу, за что я им очень благодарен.

Таким образом, наш парк является престижной промышленной площадкой. Поэтому мы получаем много серьезных предложений от людей, которые понимают, что он собой представляет.

Обратите внимание, организовать и привести к успеху начинание вроде нашего – дело очень непростое. Потенциальные резиденты должны очень четко осознавать наши преимущества, такие как удобное расположение и развитая инфраструктура. Мы – собственники всех инженерных коммуникаций на своей земле, и сами ими управляем. Это одна из причин, почему мы получили статус федерального индустриального парка. Мы заранее продумали всю систему отношений с резидентами и сделали так, чтобы эти отношения были прозрачными. У нас четкая тарификация за газ, воду, тепло. Как управляющая

компания мы оказываем все услуги. Мы юридически сопровождаем все проекты, сами выдаем технические условия, сами вводим объекты в эксплуатацию. Мы без проволочек решаем вопросы обеспечения нормальной работы всей структуры – обслуживание слаботочных систем, вентиляционных шахт, охрану, клининг, кейтеринг, озеленение, проведение мероприятий, выставок, проводим рекламные компании, создаем корпоративное телевидение и пиар-агентство и так далее. Это все – то, что сейчас пропагандируется руководством области и называется работой «одного окна». Но у нас не окно, а мой кабинет, и все знают, что если возникают какие-то трудности или вопросы, то идти нужно ко мне, и никого больше искать не надо.

*– Насколько успешна такая активная и разнообразная деятельность?*

– Мы не идеальны, у нас тоже бывают накладки и срывы, но мы не прячем и не отрицаем это, а стараемся как можно быстрее все исправить и не допускать такого

в дальнейшем. То, что мы абсолютно открыты со своими резидентами и регулярно проводим с ними рабочие встречи, обсуждая те или иные проблемы, – это факт. Они нам тоже нередко помогают, с их помощью мы вырабатываем корпоративный дух, и, я считаю, это наше самое большое достояние, когда люди с удовольствием носят кепку с эмблемой нашего парка. Высшее достижение – доверие людей, доверие организаций, и добиться этого нелегко, учитывая, что наши резиденты представляют 12 стран мира, причем стран из СНГ нет. Есть серьезные фирмы из Западной Европы: немцы и французы, авангард европейской промышленности.

**– Какие преимущества вам дает статус федерального парка?**

– Статус федерального парка дает возможность использовать ресурсы и помощь областных и федеральных профильных ведомств и организаций. Мы можем получать кредиты на выгодных условиях и иметь большую компенсацию из федерального бюджета. Это позволяет внедрять больше программ и, конечно, развивать свой бизнес на более долгосрочной основе. Второе, самое важное, – у нас есть международный рейтинг. Федеральный индустриальный парк позволяет привлечь внимание значительно большего количества инвесторов, чем раньше, как из России, так и из-за рубежа.

**– Пополнились ли ряды ваших резидентов за последнее время?**

– Да, в прошлом году мы пересекли отметку в 40 резидентов, чем очень гордимся. Несложно подсчитать, что около 30 наших резидентов – компании абсолютно производственного характера. Мы сознательно не увеличивали количество предприятий, стоящих на передней линии, – их так и осталось шесть, это все торговые организации, представители ритейла, а все силы сфокусировали на том, чтобы дальнейшее развитие территории парка имело производственный уклон. В прошлом году мы также перешагнули рубеж в 6000 сотрудников – это численность персонала всех этих предприятий. Кроме того, сама жизнь бросила нам несколько новых вызовов, отвечая на которые, мы пришли к качественно новому рубежу жизни и работы парка. Из промышленного анклава, который занимается только производством, мы решили сделать нечто совершенно новое и надеемся, что наши идеи изменят в лучшую сторону жизнь людей Богородского городского округа и Московской области в целом.

**– Расскажите, пожалуйста, о новых компаниях. Что это за производства?**

– В конце 2018 года новым резидентом нашего парка стала такая знаковая

компания, как шведская Scania, которая известна производством грузовиков и автобусов. Она гармонично дополнила уже работающую у нас немецкую компанию «Хюбнер», которая изготавливает резиновые гармошки для автобусов «ЛиАЗ» в Ликино-Дулево. «Хюбнер» – это один из самых крупных производителей соединительных элементов. В конце 2018 года был сделан еще один важный шаг – мы открыли компанию «Фармалакт», которую сами построили и ввели в эксплуатацию. Это предприятие имеет сербские корни и занимается производством детского питания. Вообще эта компания родилась благодаря реализации Договора о дружбе и сотрудничестве между Ногинским муниципальным районом и Средне-Банатским округом Республики Сербия при поддержке правительства Московской области и областной думы. Мы обменялись делегациями в рамках этих дружественных связей и, помимо культурных и образовательных форм сотрудничества, пытались найти точки для соприкосновения в экономической сфере. Всем известно, что Сербия – не самая экономически развитая держава, так что поиск этих точек шел непросто. В итоге было решено, что компания построит завод по производству детского питания под Белградом, а второй завод мы будем одновременно строить здесь, у себя в Ногинском районе. И получилось, что два этих завода отлично друг друга дополняют и успешно кооперируют друг с другом. Они дают продукцию высокого качества за счет того, что выращенные в Сербии фрукты и овощи имеют отличное качество, так что персики или абрикосы можно перерабатывать без добавления сахара. Сербия выпускает семь видов детского питания, а мы – пять. Вместе – 12. Можно сказать, что мы здесь практически осуществили импортозамещение детского питания. Кроме того, мы выпускаем заменитель женского грудного молока, детские чай и печенье, а завод в Сербии – детское пюре и прочее. Все эти продукты – стопроцентно натуральные, изготовленные либо из отечественного сырья, либо из сербского. Очень удачно, что невыгодных поставок в этом процессе нет, а кроме того, этот сектор дал нам толчок к образованию внутри парка пищевого кластера.

Сегодня рядом с «Фармалактом» и более давним нашим резидентом, «Хлебпромом», встают компании чисто бытового направления. Например, в конце прошлого года мы вышли на проектирование производственной площадки для компании Dr. Theiss. Все ее знают как подразделение немецкого концерна «Лакалют», производящего зубную пасту. На самом деле Dr. Theiss выпускает еще и множество видов кремов, мазей, зубных паст, витаминов и всего того, что связано

с основными потребностями человека. У нас они будут выпускать около 12 видов продукции. Это отличная компания с высокой культурой производства, и мы с удовольствием представили ее в этом году на губернаторской Масленице. Ее приход в наш парк говорит о том, что немецкий бизнес в период санкций не побоялся прийти на нашу землю.

Также, по моему мнению, очень важно, что у нас и с нашей поддержкой началось строительство местного предприятия «Мамонтовская сыроварня», которое производит сыры. Мы его проектируем, строим, сопровождаем объект и так далее. Причем молоко сыроварня берет у нашего подшефного совхоза ЗАО «Ногинское» и производит из него около семи видов сыра. В настоящее время еще разрабатывается технология производства конфет на основе молока, что не может не радовать.

**– Чем обусловлен такой интерес к пищевому направлению?**

– Мы специально собрали все эти предприятия вместе – сыры, детское питание, «Хлебпром», который производит печенье, тортики и пирожные. Плюс, эта компания пополнилась сразу двумя очень интересными немецкими фирмами – «Солина Рус» и «Кюне Рус». Одна – известный в Европе и мире производитель приправ, как в свое время «Вегета», вторая – производитель хрена и горчицы. Если кто-то думает, что закуску из хрена сделать легко, он глубоко ошибается. Это очень сложное промышленное производство, неукоснительно требующее, чтобы все соответствовало определенным стандартам.

Имея такой пищевой кластер, мы хотим для расширения линейки продуктов питания объединиться с нашим партнером – кондитерским бутиком №1 Морозовского производственного объединения «Литейно-механический завод». На данном этапе уже заключили с ним договор о дружбе и сотрудничестве. А затем, скооперировавшись, начнем производить пирожные и конфеты под брендом Богородского округа.

**– Какие объекты запланировано возвести на территории парка в ближайшее время?**

– На востоке парка идет строительство ключевого для этой зоны объекта, который сейчас носит условное название «Подмосковный Сириус». У нас там будет обучающий центр для дошкольников и школьников, студентов средних специальных учебных заведений. В нем также можно будет получить высшее образование, пройти профессиональное переобразование и подтвердить профстандарты.

Учебный центр будет включать в себя 3 составляющих – помещения для учебы

(включая дошкольное учреждение под названием «Кванториум»), экспоцентр (там будут проходить выставки, конкурсы, семинары, симпозиумы) и сопутствующие услуги (гостиница высокого уровня, спа, бассейн), которые сформируют комфортную среду для посещения. Вообще, задумка у нас такая, что молодежь сначала будет учиться в центре, а затем работать в нашем парке или в близлежащих индустриальных зонах. Свой учебный центр мы обязательно хотим сделать межрегиональным. Планируем охватить как минимум пространство от Балашихи до Орехово-Зуева и от Электростали до Черноголовки. Сейчас пока сконцентрированы на межмуниципальном сегменте, это Богородский округ и г.о. Электросталь.

Рядом строится польско-бельгийское промышленное предприятие компании «Соудал» – один из крупнейших производителей полиуретановых аэрозольных пен, герметиков, клеев и кровельных уплотнителей. Объем инвестиций в это предприятие составляет около 2 млрд рублей, планируется создать порядка 350-400 рабочих мест только лишь на первом этапе своего развития. Предприятие также станет серьезным налогоплательщиком.

НА 256 ГА ТЕРРИТОРИИ  
ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА  
«БОГОРОДСКИЙ» НА СЕГОДНЯШНИЙ  
ДЕНЬ РАЗМЕСТИЛСЯ 41 РЕЗИДЕНТ.  
ИЗ НИХ 70% – ПРОМЫШЛЕННЫЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯ С ОБЪЕМОМ  
ОТЧИСЛЕНИЙ НАЛОГОВ ВО ВСЕ  
УРОВНИ БЮДЖЕТА – ФЕДЕРАЛЬНЫЕ,  
ОБЛАСТНЫЕ, МЕСТНЫЕ – БОЛЕЕ  
10 МЛРД РУБЛЕЙ. В НАСТОЯЩИЙ  
МОМЕНТ КОМПАНИИ-РЕЗИДЕНТЫ  
ПАРКА ДАЮТ РАБОТУ 6000  
СОТРУДНИКОВ ИЗ БОГОРОДСКОГО  
ОКРУГА, ПАВЛОВСКОГО ПОСАДА,  
ЭЛЕКТРОСТАЛИ И БАЛАШИХИ.

**– Что можно сказать о социальной составляющей вашего парка?**

– Мы начали строить свои собственные заводские поселки. Они представляют собой несколько домов типа шале, в которых будут жить наши специалисты. Это такое своеобразное ведомственное жилье, которое, если надо, можно выкупить, в том числе и самими работниками или даже жителями округа. Еще одно направление – пропаганда профессий, профобучение и поднятие престижа востребованных специальностей, в том числе IT-технологий и робототехники. С этой целью мы прово-

дили Дни открытых дверей для школ, экскурсии для учеников по предприятиям, пропагандировали профессии.

Для понимания ситуации приведу такие цифры. В 2006 году среди наших кадров было 30% местных жителей, остальные 70% приезжали из Москвы. Сейчас все изменилось. Где-то 68% персонала – свои, ногинские, электростальские и павловопосадские, остальные – из Железнодорожного и Реутова. Такой перелом – хорошее явление, но встает вопрос качества знаний и нехватки кадров по определенным специальностям. Инвестиционный климат мы создали, нам поверили, теперь нужно снабдить предприятия кадрами.

Создание рабочих мест в индустриальных парках – вещь хорошая. Но здесь не все гладко. Например, «Орифлэйм» дает людям 1200 рабочих мест. На самом деле руководство предприятия хотело бы оптимизировать это количество за счет компьютеризации, а нам нужно, чтобы люди были как можно больше востребованы, причем, желательно, прямо со школьной скамьи. Соблюсти баланс между высокими технологиями, качеством продукции и максимальной занятостью персонала – это вызов, который нам стоит принять, и он требует очень серьезных взвешенных решений.

Поэтому мы планируем развивать экспортный кластер, кластер блокчейн, беспилотное движение по территории нашего парка, сейчас хотим ввести дуальное образование. Этого от нас потребовала сама жизнь и развитие предприятий.

**– Можете рассказать подробнее об образовательной составляющей нового проекта?**

– Изначально мы планировали начать профессиональное обучение сотрудников для четырех индустриальных парков: «Богородского», «Восточного», «Успенского» и «Атланта». У нас на предприятиях примерно 3000 человек в различной форме проходят то или иное обучение. Кто-то учится, кто-то переучивается либо подтверждает свои стандарты. Это обучение проходит везде – здесь, за границей, в других регионах России. И мы решили, что все должно быть в одном месте. Это прагматический вопрос, чтобы сотрудники куда не надо было возить, чтобы все было рядом. У «Рото Франк» и «Вило Рус» по несколько заводов по всей территории России, а обучаться они все могут приезжать сюда и жить в гостинице на территории индустриального парка.

А потом мы подумали, почему не заниматься выставками, – наши компании все равно продвигают свою продукцию, рекламируют ее, принимают участие в профильных мероприятиях, проводят симпозиумы. Так почему не здесь?

Мы уверены, к нам придут WorldSkills и другие интересные программы. Самая

важная категория, с которой необходимо работать, – это дети дошкольного и школьного возраста. Мы думали, с какого возраста этим заняться, в итоге родился «Кванториум». За основу мы взяли проект Центра подготовки космонавтов. У нас будут семь квантов с компьютерами, робототехникой, IT-направлением.

А еще в нашем центре будут средние специальные учебные заведения. Работать это будет так: предприятие набирает рабочих и здесь их учит, выдавая соответствующие сертификаты об образовании. Когда «Соудал» будет вводиться в эксплуатацию, ему в штат потребуется около 200 человек. Вместо того, чтобы их искать, завод за полгода до ввода наберет студентов в учебный центр. Разместит там свои станки и оборудование и начнет подготовку специалистов, которые, обучаясь там, пойдут на практику прямо на предприятие, и потом большинство выпускников там трудоустроятся. Или пойдут в смежные компании, к их дилерам, и так далее. Этот формат мы взяли из Лейпцига, хотя в Финляндии он тоже распространен. Мы ничего нового не придумываем, мы просто не чураемся учиться и хотим готовить персонал с учетом российской специфики, а еще не хотим брать специалистов из Москвы. Они ведь тут обучатся и вернутся туда. Хотя теперь, надеюсь, людей будут привлекать условия, которые мы создаем, чтобы дети тут ходили в садики и школы, чтобы они жили в ведомственном жилье и чтобы здесь им было хорошо. Не надо покорять Москву, работай и живи здесь. Само место это позволяет. И мы хотим создать такое триединство – тут родился, отучился, начал работать, а там и женился. У нас средний возраст сотрудников в коллективах – 32 года, свадьбы играют часто.

Работать центр будет по такой схеме: с утра там взрослые, к обеду или после – школьники старших классов, к вечеру – дети. Одно за другим, чтобы все постоянно бурлило и кипело. А вечером и ночью – уже тематические программы.

Разумеется, без Министерства образования Московской области мы сами ничего не сделаем, если только профессиональное переобучение, тут мы уверенно себя чувствуем. Но детей и подростков будем вовлекать и обучать с помощью профильных ведомств. Потом придем к Вадиму Валерьяновичу Хромову и доложим о результатах, попросим помощи у области. Что получится – пока не знаем, но силы есть, будем стремиться.

**– Звучит как очень сложная и многогранная задача. Зачем вы это делаете? Неужели нет более простых вопросов, которые тоже требуют решения?**

– Мы показываем, что Богородский округ уже сейчас создает условия, которые в финале дают полную реализацию, которые мечты





человека. Раньше все стремились в Москву, а мы планируем сделать так, чтобы наша комфортная среда привлекала людей из разных мест. Кстати, пользуясь случаем, выражаю огромную благодарность нашему областному правительству. Если сравнивать 2006 и 2019 годы в плане поддержки наших начинаний, это – небо и земля. Чего стоит хотя бы реализация проекта по строительству региональной дороги от планируемого высокоскоростного вокзала до М7 через наш парк – это масштабная задача, и ее взяла на себя область! У меня даже в мыслях не было, что когда-то в прошлом нечто подобное могло бы произойти. Мне в прежние времена согласовать точку примыкания с федеральной трассой было бы невозможно. А сейчас, повторюсь, это на себя взяло правительство Московской области. Почему эта дорога так важна? Она будет решать две задачи – даст трафик людей и машин с вокзала в Ногинск и даст жизнь нашему парку.

Второй вопрос, за решение которого я тоже благодарен области, касается лимита газа.

На 70 га, где планируется размещение учебного центра, мы ставим станцию по генерации электричества и тепла. Подвод газа и лимит на него оформляем при помощи подмосковного правительства. Это огромное подспорье в нашей деятельности, и мы не подведем. Будем реализовывать на «отлично» все заявленные программы.

#### **– Насколько весома в целом поддержка регионом ваших начинаний?**

– Она значительна. Правительство Московской области и Министерство промышленности и торговли Российской Федерации предлагают нам много продуманных решений, они учат нас, как частному парку успешно работать с местными властями. В 2018 году мы прошли программу обучения в Сколково как раз по поиску точек роста и по итогам обучения стали успешно реализовывать проекты совместно с муниципальными структурами. Это была реальная помощь, которая ведет к реальному достижению целей.

Я бы сказал, что 2018 год у нас – это время перелома взглядов на организацию частного бизнеса и его взаимодействие с муниципальными органами и образованиями. Ногинский район недавно был преобразован в округ, и мы видим, с каким желанием областные и местные власти хотят сделать из него передовой муниципалитет. А мы хотим присоединить к этому проекту и Электросталь, и Павловский Посад. На месте стоять нельзя, так как мир в целом и технологии, и индустриальные зоны развиваются очень большими темпами. Но, думаю, у нас есть все, чтобы войти в мировой тренд, и мы приложим к этому усилия.

В то время, когда мы начинали взаимодействовать с нашими самыми первыми резидентами, они не верили вообще ни одному рекламному ролику о России. В их сознании наш чиновник был чем-то непостижимым. Это сейчас, когда у нас есть Министерство инвестиций и инноваций Московской области, все знают, что к инвесторам нужно относиться бережно, и так себя и ведут. Могу сказать, что в последние годы в Подмоскovie инвестиционный климат, пожалуй, лучше, чем где-либо еще в России, кроме Москвы, а я был везде. И хочу заметить, что всем индустриальным паркам необходимо объединяться, не быть конкурентами, переманивая компании друг у друга, а работать сообща в интересах Московской области. Это объединение даст нам всем больше, чем мы сделаем поодиночке. Оно сейчас происходит в Подмоскovie, в других регионах я такого не вижу.

#### **– Жестка ли конкуренция между парками сейчас?**

– Она есть, ее не может не быть, но она должна быть цивилизованной. В Московской области четко выстроена схема взаимодействия Корпорации развития и Центра содействия развитию. Я считаю, что это заслуга исключительно нынешнего руководства.

С компанией «Фольманн» нам сильно помогли в свое время Андрей Васильевич Балук и его помощник. Там была проблема по кадастровой части, и в итоге мы ее решили. У немцев так принято, что, если ты не выполняешь свои обязательства, получаешь штрафы. А они терпеливо ждали, пока мы получим разрешение на строительство производства и ввод его в эксплуатацию. За поддержку большое спасибо Центру содействия развитию и Министерству инвестиций и инноваций, нашему губернатору. И, кстати, такая ситуация была всегда – Антон Логинов, Денис Буцаев, Вадим Хромов – все они принимают участие в судьбе нашего парка, и мне комфортно работать с нашими министерствами экономики и инноваций. Дай бог, чтобы все так шло и дальше.

Я даже больше могу сказать: если бы мы работали в такой атмосфере в 2006 году, наш парк не был бы частным. Когда мы брали технические условия на электричество, тепло и воду, нам называли такие требования, что мы сразу стали частными. Это было просто грустно. А сейчас с удовольствием бы решали все вопросы по земле через область. Думаю, что в Подмоскovie именно по этой причине частных индустриальных парков было больше, чем муниципальных – потому что тогда это было проще. Сейчас становится больше муниципальных, мы даже строим такой сами недалеко от себя и ничуть не ревнуем. Делаем проект планировки

территории, будем помогать привлекать резидентов. Чтобы он развивался как можно быстрее, заключили с администрацией Богородского округа соглашение о содействии.

#### **– Что главное в руководстве таким парком, как ваш? О чем всегда надо помнить?**

– С моей точки зрения, важно, чтобы мы не превратили развитие индустриальных парков в формальность, не потеряли суть того, для чего эти парки созданы, прежде всего, для развития технологий, промышленности, внутренней и внешней кооперации, развития импорта, для того, чтобы технологическая революция у нас шла с опережающим развитием.

Индустриальный парк ни в коем случае не должен быть совокупностью юридических лиц на определенной территории. Можно назвать что-то индустриальным или технопарком, иной раз люди не видят между ними разницы, но по факту это не просто земля с предприятиями. Парк – это одна центральная управляющая компания или другое юридическое лицо, которое прививает кооперацию среди всех резидентов, тем самым давая толчок выпуску новой продукции высокого качества. У нас не как в многоквартирном доме, когда часто не знаешь, кто твой сосед. Например, «Пери» выпускает окна, «Квик-микс» – строительные смеси, «Вило Рус» – насосы, так почему бы насосы в ЖКХ по каким-то программам не заказывать у них? Почему мы не можем оказывать им протекцию? Почему у «Рото Франк» основной конкурент здесь – украинцы?

Парки – это промышленные города, и на их персонал мы можем влиять, создавая определенную среду, которая может взаимодействовать с регионом и муниципалитетом. Мне бы очень не хотелось, чтобы после нас когда-то в будущем наш парк превратился в безжизненный Детройт. Нужно постоянно думать о том, как его развивать и наполнять жизнью, идти на два-три шага вперед.

Жизнь показала, что индустриальные парки – это будущее, которое заменяет моногорода и другие. Это то, что сейчас требуется в нашей жизни, это факт.

#### **– Что вы хотели бы сказать в заключение?**

– Я работаю здесь уже 9 лет. Когда пришел сюда, в парке было 16 предприятий, сейчас, как я уже упоминал, – 41. Это значит, что в нашу область верят, за ней будущее. Я уверен, что объявленная в пятилетнем плане губернатора цель создать бюджет области в триллион рублей будет выполнена. Мы все вместе ее добьемся!

■ Ульяна Кухтина

# Технопарки на Новой Риге – уникальное место для строительства склада или производства

Для производственных компаний близость к московскому рынку сбыта имеет критическое значение. Однако построить сегодня завод в столице проблематично: подходящих участков мало, а их стоимость крайне высока. К тому же самостоятельный поиск участка, оформление земли промназначения, подведение коммуникаций, проектирование и строительство – долгий, сложный и очень затратный процесс.



## Решение – строительство в технопарках

Эти специально подготовленные территории кардинально упрощают строительство промышленных объектов. Здесь инвестор может не тратить время на аудит и оформление участка, разработку и согласование проекта планировки территории, подготовку исходно-разрешительной документации, получение техусловий на подключение к коммуникациям и на примыкание к автомобильным дорогам и на массу других действий. Достаточно подготовить техническое задание и согласовать основные условия эскизного проекта – все остальное сделает опытный генподрядчик. В итоге сложная задача – строительство завода или склада – сведется к выбору всего по двум параметрам: удобству расположения технопарка и компетентности генерального подрядчика.

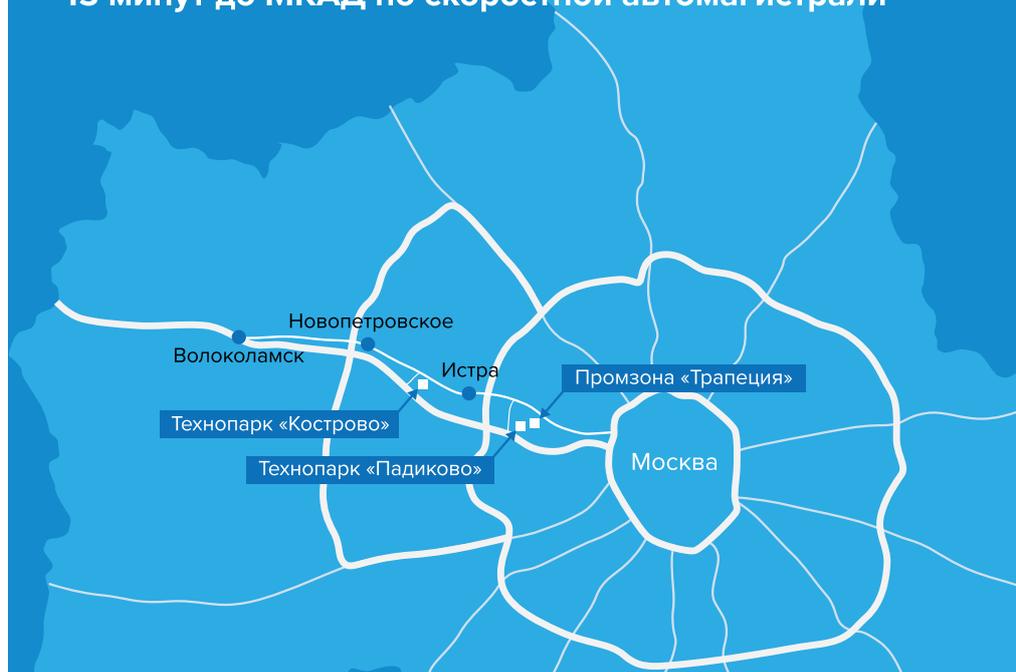
*Одним из самых востребованных для промышленного строительства является Истринский городской округ, расположенный к западу от Москвы, вдоль Волоколамского и скоростного Новорижского шоссе М9.*

### Истринский городской округ – один из лидеров развития Московской области

- Население 120 000 человек
- Площадь 1 270 кв. км
- Разветвленная дорожная сеть
- Высокая обеспеченность квалифицированными трудовыми ресурсами

## Великолепная транспортная доступность

15 минут до МКАД по скоростной автомагистрали



Преимущества Истринского округа уже оценили крупные иностранные и российские производители: здесь разместили свои объекты компании Carrier, Coca-Cola, Danfoss, Danone Nutricia, Grundfos, Isovек, K-Flex, KRKA, Lactalis, Perfetti Van Melle, Raisio Nutrition, Schmitz Cargobull, «Агама», Архангельский ЦБК, «Велком», «Евро-Рус», ЗТИ, «Изолятор», «КРОСС», «Петелинка», «Сокол», «Состра» и еще более 30 крупных и средних предприятий.

*Больше половины этих объектов построила компания ПСО-13 – один из лидеров российского промышленного строительства. В этом году ПСО-13 завершает освоение промышленной зоны «Трапеция» в Павловской Слободе (здесь вакантным остался только один участок) и предлагает инвесторам размещение в новых технопарках «Падиково» и «Кострово». Эти площадки идеально подходят для производственных и логистических компаний, которым важно близкое расположение к Москве.*

**В «Падиково» инвестора не ставят перед выбором: переплачивать за слишком большой участок или покупать меньший чем необходимо и мириться с сокращением площади своего объекта. Здесь можно занять ровно такую площадь, которая необходима заказчику.**

По границе технопарка проходят электрические и газовые сети. Проведены предварительные инженерно-геодезические и геологические изыскания. Строятся централизованные очистные сооружения, водозаборный узел и пожарные резервуары.

Инвесторам гарантирована юридическая чистота сделок. Подтверждено отсутствие обременений и ограничений на строительство. Все участки имеют целевой вид разрешенного использования и полностью готовы к освоению.

**Два участка в «Падиково» уже заняты инвесторами. В ближайшее время на них начнется строительство объектов пищевой промышленности.**

### 15 минут до МКАД

26 км от МКАД по скоростному Новорижскому шоссе (М9) - самой свободной бесплатной автомагистрали Подмосковья.

### 3 минуты до бетонки (А107)

Основной выезд в 6 км по М9.  
Резервный выезд в 9 км (через д. Аносино).

### Близость к крупным логистическим узлам

Таможенный пост «Давыдовский» в 8 км.  
Грузовые железнодорожные станции:  
– Нахабино, Рижского направления, в 14 км;  
– Манихино-1, Рижское направления, в 18 км;  
– Манихино-2, Большое кольцо, в 19 км;

### Свободный подъезд большегрузного транспорта

Собственное примыкание к автомагистрали М9 «Москва-Рига».

Свободный доступ для еврофуры и автопоездов.



## Характеристики технопарка «Падиково»

**Общая площадь:** 22 га

**Тип:** Greenfield

**Вид права:** собственность

**Категория:** земли населенных пунктов

**Вид разрешенного использования:** производственные объекты, объекты складского назначения, объекты оптовой торговли

**Адрес:** Московская область, Истринской городской округ, деревня Падиково

**Координаты:** 55.820603, 37.001855

Генеральный подрядчик технопарка «Падиково» – компания ПСО-13 – лидер промышленного строительства с 55-летним опытом возведения складов, заводов и фабрик.

Компания предлагает инвесторам строительство под ключ, по схеме Build to Suit, включая проектирование, экспертизу, помощь в получении разрешения на строительство, весь комплекс строительных работ, подключение инженерным сетям и благоустройство территории.

## Контакты для инвесторов



**Кобяков Антон Евгеньевич,**  
заместитель генерального директора

+7 (495) 994-56-82  
a.kobyakov@psol3.ru

**Акционерное общество «ПСО-13»**  
Московская область, г. Истра,  
ул. Советская, д. 54



# КУДА УЛЕТАЕТ ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ, ИЛИ КАК ИЗБЕЖАТЬ ЛОВУШЕК

**Главная забота собственников предприятий – минимальные издержки на старте и быстрая окупаемость. Это закономерно и правильно с экономической точки зрения, но, как считает Алексей Анатольевич Шпуков, основатель и генеральный директор компании «Алджипак», в такой схеме кроются ловушки, в которые владельцы предприятий обязательно попадают и теряют прибыль. Причем данная схема повторяется на 80% предприятий по стране.**

СФЕРА КОМПЕТЕНЦИЙ КОМПАНИИ «АЛДЖИПАК» – ПОСТАВКА И ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ГРУППОВОЙ, ТРАНСПОРТНОЙ И ПАЛЛЕТНОЙ УПАКОВКИ ПРОДУКЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ВСЕХ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПРИБОРОСТРОЕНИЯ, СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, БЫТОВОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ХИМИИ, ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ЛОГИСТИКИ, СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА, ДЕТСКИХ ТОВАРОВ И ПРОЧЕГО. ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ПРОДВИЖЕНИИ НА РЫНОК РФ ТЕХНОЛОГИЙ УПАКОВКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССОВ (ЭКОНОМИЧЕСКУЮ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ), С ДРУГОЙ – МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАБОТУ О ЗДОРОВЬЕ И БЕЗОПАСНОСТИ РАБОЧЕГО ПЕРСОНАЛА ЗАКАЗЧИКА. ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ЗАРУБЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ РАСПОЛОЖЕНЫ В ТАКИХ СТРАНАХ, КАК ГЕРМАНИЯ, ФРАНЦИЯ, ИТАЛИЯ, ИСПАНИЯ, ЯПОНИЯ. МОЖНО СКАЗАТЬ, ЧТО «АЛДЖИПАК» АДАПТИРУЕТ НА РОССИЙСКОЙ ЗЕМЛЕ МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ.

Так в чем же дело? Проясняя ситуацию, Алексей Шпуков рассказывает, как можно потерять прибыль уже на таком простом технологическом участке, как транспортная паллетная упаковка продукции:

– Любое предприятие, особенно в сфере производства, сталкивается со стандартной проблемой: товар произведен, он хорошего качества и упакован в индивидуальную или групповую упаковку. Его необходимо доставить или конечному потребителю, или в сбытовую сеть для продажи. Все силы и средства предприятие бро-

сает на технологию производства, дизайн упаковки, рекламу, создание сырьевых и товарных запасов, обучение торгового и производственного персонала, и прочее, и прочее. При этом участок складской упаковки или упаковки для транспортировки практически всегда (!!!) находится в конце списка приоритетов. Наверное, из-за кажущейся простоты обеспечения данного участка ему уделяется минимальное внимание. Это касается и процессов паллетизации продукции, и материалов, используемых для обеспечения сохранности продукции на этапе складской обработки и транспортировки, и подбора и обучения складского персонала, и обеспечения этого персонала оборудованием и инструментом. Все это организуется и обеспечивается по остаточному принципу. Мысли у владельцев такие: «Мы сделали отличный продукт, он востребован на рынке, мы его производим в соответствии со спросом, доставка – это рутинная, на ней можно и сэкономить!» И – они попадают в ловушку.

В чем ловушка? В том, что неправильно и недостаточно профинансированный и обеспеченный технически этап паллетной и транспортной упаковки становится для предприятия «черной дырой», в которую улетает их прибыль, и не только. В ряде случаев из-за ущерба грузу при транспортировке компании теряют заказчиков и наносят ущерб своему имиджу и деловой репутации. А это куда большие потери, чем прямые финансовые убытки на одной сделке. Постараемся объяснить это поэтапно.

Упаковка должна быть механизирована. В настоящее время для паллетной упаковки продукции используются в основном полимерные материалы: стрейч-пленка, стрейп-лента, термоусадочные материалы, стрейч-худ и прочие. По своим физическим свойствам эти материалы предполагают использование при помо-

щи механизированных упаковочных устройств: стрепперов, паллетообмотчиков и т.п., и только в этом случае материал отдаст свою эффективность. Что происходит на наших предприятиях? В 80% случаев упаковку производят вручную, без применения специализированного оборудования. Это ведет к потерям. При ручной упаковке эти материалы используются на 20% своего потенциала. Например, в случае со стрейч-пленкой это выглядит так: потенциал упаковочного материала к растяжению равен 250-300% от своего первоначального размера. При ручной обмотке паллеты человек может растянуть данный материал максимум на 20-30%. И то лишь в начале процесса упаковки, так как растяжка сопряжена со значительными физическими усилиями. На выходе мы получаем нестабильную упаковку и очень высокий перерасход пленки. В итоге груз при транспортировке в кузове транспортного средства, испытывая постоянные инерционные нагрузки (старт, ускорение, стоп, торможение), начинает смещаться относительно паллеты или в слоях. Последствия: рассыпание груза, сход с паллеты, завалы, повреждения.



До транспортировки (продукция упакована в ПВХ стрейч-пленку):



После транспортировки:

Перерасход пленки приводит к повышению затрат и уменьшению прибыли. Все просто и очевидно, но, как ни странно, не принимается в расчет на 80% предприятий. Удивительно.

При повреждении груза, даже если он страхуется в пути, у поставщика появляется необходимость замены поврежденного товара заказчику. Это значит, что предприятие вынуждено держать определенный объем продукции вне оборота для целей обмена, а еще специальный штат сотрудников так называемых рекламационных отделов, плюс оплачивать перевозку поврежденного груза обратно на производство и повторную отправку его клиенту, обеспечивать процесс тестирования поврежденной продукции, ее переупаковку и прочее. Мы уже не говорим об имидже поставщика в таких ситуациях. И, что удивительно, на это у предприятий средства находятся, так как многие считают этот процесс неотъемлемой частью бизнеса. Вопрос: почему бы на этом не экономить, обратив внимание на обеспечение простой задачи – заранее побеспокоиться о технологичности паллетной упаковки?

### ИЗБАВЬТЕ ПЕРСОНАЛ ОТ ФИЗИЧЕСКОЙ ПЕРЕГРУЗКИ

Даже на специализированных складских комплексах мы наблюдаем такую картину: большая текучесть кадров, большое количество больничных листов по причинам, связанным со здоровьем, – в основном, это проблемы опорно-двигательной системы: боли в пояснице, суставов рук и ног, травмы кисти. Все это списывают на качество сотрудников, дескать, они невнимательные, ленивые, физически слабые и прочее. Но практика организации аналогичных предприятий за рубежом показывает обратное. Технически

оснащенные предприятия обеспечивают большее количество операций с низкой себестоимостью, меньшим количеством персонала и большей эффективностью. Наши исследования проблемы с персоналом позволяют сделать вывод, что основные причины травматизма и текучки – физическая перегрузка сотрудников, что приводит к потере внимания, быстрому накоплению усталости. Как следствие – травмы, болезни, потеря мотивации к работе, потеря лояльности к работодателю. Не говорим уже о том, что для обеспечения непрерывности рабочих процессов предприятию приходится постоянно думать о восполнении штата сотрудников, его обучении и т.п. А это все в совокупности выливается в весьма значительные финансовые затраты.

### СОЗДАЙТЕ ПРИЕМЛЕМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАБОТЫ

В стране не первый год решают вопросы по улучшению системы здравоохранения. Выделяются значительные средства на медицинское обеспечение, оборудование, подготовку специалистов. Меняется подход к охране здоровья, увеличению среднего срока жизни и прочее. Параллельно происходят серьезные изменения в вопросах пенсионного обеспечения, занятости людей пенсионного возраста, увеличение возраста выхода на пенсию. Все это очень сложно и остро в социальном плане.

При этом вопрос не срока, а качества жизни несколько отодвинут в сторону. Но для любого человека он должен быть основным, а для работающего человека – вообще центральным. Все мы работаем, чтобы получить средства для жизни, и основное время проводим на рабочем месте. И то, как организовано это рабочее место, как оно оснащено, какое количество операций мы осуществляем в течение рабочего дня, какие при этом испытываем физические и эмоциональные нагрузки, какие последствия это имеет для

нашего физического здоровья – все это должно нас волновать. Наемные сотрудники предприятия хотят быть уверены, что руководство компании эти вопросы тоже волнует. Но руководству компаний повсеместно нет никакого дела до забот работников. Основной лозунг дня: «Мы вам платим, вы – работаете в тех условиях, которые я сочту приемлемыми!» И здесь руководство предприятий попадает в ловушку, причем страдает больше, чем отдельно взятый сотрудник. Простой пример:

Представьте себе паллету (деревянный поддон для перевозки грузов) с грузом. Его размеры 800 x 1200 x 2400 мм. Последний параметр – это высота. Задача: необходимо обтянуть паллету по высоте стрепп-лентой в четырех местах для обеспечения сохранности груза от рассыпания при перемещении. Процесс для сотрудника, выполняющего его вручную, состоит из следующих действий:

1. Собрать в одном месте, возле паллеты, инструмент и расходные материалы: запайщик, стрепп-ленту, скобу.
  2. Продеть стрепп-ленту под паллетой с одной стороны: высота окна паллеты 8–15 см на уровне 2–3 см над полом, т.е. нагнуться и провести ряд операций в положении полного наклона или присев на корточки.
  3. Обойти паллету.
  4. Принять конец стрепп-ленты с другой стороны паллеты – опять нагнуться или присесть.
  5. Провести конец стрепп-ленты над паллетой в нужном направлении – это значит, в большинстве случаев – подпрыгнуть и забросить ленту на паллету.
  6. Обойти паллету.
  7. Поймать конец стрепп-ленты с другой стороны паллеты.
  8. Соединить два конца стрепп-ленты в связку, поместить связку в запаивающий инструмент, натянуть и спаять ленту, обрезать излишки инструментом.
- Как на уроке физкультуры в школе: один раз полностью обойти паллету и дважды





40 миллионов дней отсутствия на работе по причинам болей в спине и тратится более 9 миллиардов евро на их лечение. Это страховая статистика по Германии, с ее уровнем автоматизации и механизации производственных процессов. В России такой открытой статистики нет, но ее можно представить, зная наши реалии. Это все – колоссальные убытки предприятий, которых можно легко избежать.

Простое и достаточно недорогое полуавтоматическое оборудование позволяет обнулить все эти физические упражнения. Но руководители об этом не думают.

### ВСЕ ДЕРЖАТСЯ ЗА СВОИ МЕСТА

Мы коснулись только нескольких аспектов проблемы, внимание к которым может значительно повысить экономическую отдачу предприятия, повысить лояльность сотрудников и эффективность их работы. Удивительно, что на большинстве известных нам предприятий об этом не думают. Нам кажется, основной причиной такого положения вещей является тот факт, что на большинстве российских предприятий отсутствует комплексное видение бизнеса. Процессное – присутствует, а комплексное или аналитическое – отсутствует повсеместно. Все руководители сосредоточили внимание на простых факторах: оборот, прямые издержки (цена сырья, цена оборудования, цена конкретного упаковочного материала, размер зарплаты, размер налоговых отчислений). А комплексно модель бизнеса и в ней точки формирования добавленной стоимости и точки генерации убытков контролируют и отслеживают единицы. Все эти ошибки выливаются в итоге в высокую конечную стоимость продукции, влияют на конкурентоспособность предприятия, его фи-

нагнуться или присесть. И это только на одной обвязке. А их надо сделать 4. В итоге на одной палете: 4 раза обойти и 8 раз нагнуться или присесть. При объеме 25 палет в час работа превращается в серьезную нагрузку: 100 раз обойти и 200 раз нагнуться или присесть. Если вам 20 лет, это будет несложно делать на протяжении 8 рабочих часов 5 дней в неделю, а если вам 40? Посчитаем, сколько это будет в месяц? 2 100 раз обойти и 4 200 раз нагнуться или присесть.

Плюс ручной запаивающий инструмент (аккумуляторный запаивающий пистолет) создает сильные высокочастотные механические вибрации. Данные вибрации крайне негативно отражаются на здоровье человека, в частности, приводят к воспалениям локтевых нервных окончаний.

Что мы получаем в итоге: нагрузка на суставы рук, поясницу, коленные суставы, сильная физическая нагрузка в целом. Как следствие – необходимость держать резервный штат сотрудников на предмет замены выбывшего персонала, большая текучка, пропуски по больничным листам, большое количество времени на отдых в рамках рабочего дня.

Многие руководители думают, что это ерунда. Но приведем статистику из отчетов немецких страховых структур DAK и ТК: в Германии за год фиксируется более





нансовую устойчивость, удовлетворенность сотрудников от работы.

Есть еще одна причина, по которой на предприятиях не проходят процессы оптимизации и модернизации производства. Эта причина – сброс решения проблемы руководителем на сотрудников среднего и низшего звена и их блокировка на этом уровне. И поразительно, как сильно он влияет на работу предприятия. Механизм блокирования работает следующим образом.

Директор или владелец предприятия заинтересован в повышении эффективности процессов. Он знает, что существуют технологии и средства, которые могут существующие процессы сделать более автоматизированными, дешевыми (в перспективе, что важно!) и технологичными. Он формулирует задачу на поиск решения и отправляет ее в соответствующий отдел. Идея директора: я вижу проблему и хочу ее решить.

Отдел, например, технологический, по-

лучив указание свыше, вместо сбора и анализа проблемы предприятия в целом и поиска ее решения, концентрируется на проблеме подбора конкретной машины исходя из критериев, которые являются значимыми не для процесса в целом, а для отдела или, что гораздо чаще, значимыми для отдельно взятого сотрудника этого отдела лично. Сотрудник решает за руководителя, что хорошо и выгодно для предприятия, а что – плохо и вредно. И основным критерием выбора для сотрудника в подавляющем большинстве случаев являются соотношение цены оборудования и его личной заработной платы. Это смешно, и многим покажется глупо, но это так! Мы сталкиваемся с этим каждый день. Сотрудники предприятий боятся ответственности за выбор, за свою экспертную оценку. Боятся потерять место работы и блокируют любые начинания и улучшения потому, что результат их долг и не всегда сразу очевиден. А ответственность за ошибку конкретна и быстра. А с чего

взяться ошибке, если ты профессионал в своем деле и к задаче относишься со всей серьезностью? Кроме этого, его обязали принимать решения, на которые не распространяется его компетенция. Обязали думать и принимать решение за всю компанию в целом. Зачем ему эти проблемы за такую зарплату? А на выходе предприятие теряет деньги от отсутствия модернизации и позитивных изменений. Идея исполнителя: я не вижу потребности в изменениях в компании, мне кажется все хорошо, у директора очередная блажь, переберется и все пойдет своим чередом.

Описанная нами выше проблема является следствием управленческой ошибки, а именно делегирование руководителем ответственности за ключевые решения персоналу среднего звена и создания конфликта интересов, что в целом негативно влияет на всю компанию в целом. Правильным в данной ситуации была бы постановка задачи на сбор информации по способам решения проблемы, с установленным лимитом по времени и форме предоставления информации, и выработка решения руководителем единолично или на собрании ключевых ответственных сотрудников предприятия, с учетом всех аспектов проблемы в целом и с видением перспективы.

ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА ТЕКУЩЕГО  
ВРЕМЕНИ – ПОВЫШЕНИЕ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
В ЦЕЛОМ, ВО ВСЕХ ЕГО БИЗНЕС-  
ПРОЦЕССАХ. И МЫ КОСНУЛИСЬ  
ТОЛЬКО ОДНОГО АСПЕКТА  
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
НА ТОМ ОБЪЕКТЕ, КОТОРЫЙ  
НАМ БЛИЗОК ПО СПЕЦИФИКЕ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, – ПРОСТОЙ  
ПАЛЛЕТНОЙ УПАКОВКЕ.  
ЭКОНОМИКА, ПРАКТИКА  
ПРИМЕНЕНИЯ, РОБОТИЗАЦИЯ  
ПРОЦЕССОВ – ТЕМА ЕМКАЯ  
И ИНТЕРЕСНАЯ. НО – СУГУБО  
ПРИКЛАДНАЯ, ПОЭТОМУ ВСЕХ,  
ДЛЯ КОГО ЭТО АКТУАЛЬНО,  
МЫ ПРИГЛАШАЕМ В НАШУ  
КОМПАНИЮ. МЫ ПОМОЖЕМ НАЙТИ  
ОПТИМАЛЬНОЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ  
РЕШЕНИЕ.

*Алексей Шпук, генеральный директор  
компании «Алджипак»*

# LIGHT INDUSTRIAL –

## КОВОРКИНГ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Холдинг «Строительный Альянс» более 20 лет оказывает услуги в области комплексного строительства объектов коммерческой недвижимости. За время существования было реализовано множество промышленных и социально значимых проектов, способствующих активному развитию промышленности региона. Компания завоевала доверие со стороны заказчиков, благодаря слаженной работе специалистов. Целью холдинга является выстраивание долгосрочных партнерских отношений.

О планах и перспективах работы компании рассказал первый заместитель руководителя холдинга «Строительный Альянс» Артем Игоревич Петрухин.

**– Ваш холдинг оказывает полный спектр услуг своим заказчикам. Почему компания решила заниматься и проектированием, и строительством, а не сделать упор на каком-то одном направлении? В чем плюсы такого подхода для заказчика?**

– Начнем с того, что мы более 24 лет работаем на рынке складской и индустриальной недвижимости. Комплексный подход к решению всех задач – это наша сильная сторона. Выбирая единого подрядчика, оказывающего полный спектр услуг, заказчик получает качественный продукт максимально быстро, а сроки реализации проекта существенно сокращаются. Также подобный подход позволяет сократить затраты без потери в качестве – это является неоспоримым плюсом для наших клиентов.

Ключевыми компетенциями холдинга «Строительный Альянс» являются служба технического заказчика, проектирование, генеральный подряд, эксплуатация и девелопмент.

Многие компании после окончания строительных работ передают нам в эксплуатацию объекты недвижимости, которые мы построили. В арсенале нашей профессиональной управляющей компании Engineering & Service Company, обеспечивающей комплексную эксплуатацию объектов недвижимости, присутствуют объекты Volkswagen Group Rus, NaturFoods,



компаний «ДДТ Логистик», «Вольфагрелес», OMAX group, Московского завода «Физприбор», торгово-производственной компании «ДЭФО» и так далее.

**– Не секрет, что сейчас экономика, как нашей страны, так и мировая, находится в затруднительном положении, как это отразилось на вас? Снизился ли поток инвестиций?**

– Конечно, в настоящее время рынок поменялся. Средние арендные ставки и ставки продажи на коммерческую недвижимость упали. Мы провели анализ рынка,

изучили международный опыт и пришли к выводу, что адаптироваться к меняющейся ситуации в экономике можно, создав абсолютно новый, качественный, красивый продукт. Тогда возникла идея проекта INDUSTRIAL CITY. Это действительно новинка для нашей страны, несмотря на то, что в Европе, США и других странах данный формат развит и пользуется большим спросом среди предпринимателей.

**– Расскажите подробнее про этот формат. Кому он может быть интересен и почему?**



– LIGHT INDUSTRIAL – коворкинг для промышленности. Это то, что нужно владельцам малого и среднего бизнеса, а также крупным компаниям для развития собственного производства. Кроме того, данный формат может быть интересен индивидуальным предпринимателям и даже физическим лицам. Производственно-складские комплексы представляют собой небольшие блоки (от 350 кв. м с возможностью увеличения). Это универсальные помещения, которые максимально адаптированы под производство, здесь может расположиться офис, склад, шоу-рум, пункт выдачи заказов и многое другое.

Это современные, красивые здания с готовой инженерной инфраструктурой.

– *Артем Игоревич, на каком этапе строительства находится ваш проект INDUSTRIAL CITY? Что он в себя включает, в чем его особенности и преимущества? Вы сказали, что подобного формата в России нет, вы уверены, что INDUSTRIAL CITY будет пользоваться спросом у заказчиков?*

– Холдинг «Строительный Альянс» дал старт строительству производственно-складского комплекса INDUSTRIAL CITY в ноябре минувшего года. Церемонию закладки первого камня посетил заместитель председателя правительства Московской области Вадим Хромов. На территории первого в России мультифункционального парка «Сынково» появятся четыре производственно-складских комплекса общей площадью 25 тыс. кв. м. Это высококачественные помещения от 350 кв. м с возможностью размещения кран-балки грузоподъемностью до 5 тонн.

Реализация проекта позволит создать в Московском регионе производственно-складские комплексы высокого уровня, отвечающие всем европейским стандартам качества. В INDUSTRIAL CITY субъекты малого и среднего бизнеса, крупные

промышленные компании, индивидуальные предприниматели смогут удобно расположить свое производство, получив помещение с подготовленной инженерной инфраструктурой. Сдача первой очереди комплекса запланирована на середину 2019 года.

Если говорить о преимуществах, то одним из них является готовая инфраструктура: территория полностью охраняется, блоки оборудованы необходимым количеством парковочных мест, комплексную эксплуатацию объектов недвижимости



обеспечивает профессиональная управляющая компания. Еще одним значимым преимуществом проекта является транспортная доступность. INDUSTRIAL CITY находится на пересечении Симферопольского шоссе с Центральной кольцевой автомобильной дорогой (А-107), в 28 км от МКАД, в черте городского округа Подольск, вблизи городов Москва, Чехов, Серпухов. Рядом располагается остановка общественного транспорта и железнодорожная станция. Такое сообщение с крупными промышленными городами го-

ворит об огромном количестве потенциальных рабочих кадров, что тоже является неоспоримым преимуществом.

– *Скажите, а по данному проекту предоставляются какие-либо правительственные льготы?*

– Холдинг «Строительный Альянс» тесно сотрудничает с Министерством инвестиций и инноваций Московской области. Благодаря слаженной совместной работе удастся создавать интересный промышленный и социально значимый продукт – INDUSTRIAL CITY. Нашим резидентам доступны многие программы, предоставляющие различные льготы и преференции. Например, резидентам оказывают всяческую помощь и поддержку менеджеры, которые консультируют их, помогают с оформлением документации.

Холдинг «Строительный Альянс» совместно с банками-партнерами предлагает резидентам INDUSTRIAL CITY первую в России промышленную ипотеку на выгодных условиях.

– *Как вы считаете, какие перспективы на будущее у формата Light Industrial в России?*

– В настоящее время спрос на качественные производственно-складские помещения небольшого формата возрастает параллельно с развитием промыш-

ленности. Этот сегмент интересен инвесторам, собственникам и арендаторам. Предпринимателям, которые ищут большое, качественно оборудованное помещение, отвечающее европейским стандартам, идеально подойдет INDUSTRIAL CITY. Мы, в свою очередь, планируем в ближайшие несколько лет развивать проект INDUSTRIAL CITY и обеспечить подобными производственно-складскими помещениями в формате Light Industrial все основные магистрали Москвы и Московского региона.

## БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ КАК СТРОИТЕЛЬСТВО БУДУЩЕГО



детских домов и социально-реабилитационных центров. Первый матч состоялся в 2017 году на стадионе Павловской гимназии. Участники из Москвы и Подмосквья сражались за кубок. Победители получили ценные призы и подарки, которые вручали звезды российского футбола. Летом минувшего года «Кубок Доброты» расширил географию. В спортивном состязании встретились ребята из детских домов Красноярска, Иваново, Переславля-Залесского, Калуги, Покрова, Коломны с мальчишками из обычных семей, представляющих московскую команду «Молодые львы». Турнир проходил в два этапа: матч между командами на стадионе «Родина» в подмосковных Химках и матч на Красной площади в парке футбола FIFA. В завершении турнира участники и сопровождающие получили приглашительные на матч легенд, призы и подарки, в числе которых футбольный мяч с подписями игроков команды России по футболу.

Еще одним ежегодным мероприятием является благотворительная Рождественская елка, которая в 2019 году прошла в четвертый раз. Три года подряд праздник проводили во Дворце культуры «Октябрь» в городе Подольске, куда приглашались дети из детских домов, дети, попавшие в трудную жизненную ситуацию, ребята из воскресной школы. В этот раз фонд изменил формат праздника: благотворительная рождественская елка состоялась

**В настоящее время многие крупные компании участвуют в благотворительных акциях и проектах, но, как правило, эта работа ведется не на постоянной основе. Холдинг «Строительный Альянс» – компания, в которой работает команда единомышленников, готовых делать полезные, а главное добрые дела для окружающих. Поэтому в 2015 году холдинг организовал благотворительный фонд «Добрые дела». Несмотря на молодость фонда, на сегодняшний день успешно реализовано огромное количество социально значимых мероприятий, позволяющих сделать детей из детских домов, социально-реабилитационных центров, интернатов счастливее и осуществить их мечты.**

Основная цель – внести вклад в формирование здорового образа жизни, мыслей, духовно-нравственного воспитания подрастающего поколения; пробуждении в каждом потребности в добрых чувствах и добрых делах, помощи нуждающимся и активном неравнодушии к окружающим людям и событиям. Фонд «Добрые дела» старается сделать мир лучше, благодаря усилиям всех неравнодушных людей.

Организация оказывает помощь детям из детских домов, социально-реабилитационных центров, интернатов, а также ветеранам, людям с ограниченными возможностями здоровья, зависимым людям.

Традиционными проектами фонда стали: футбольный турнир «Кубок Доброты», в котором принимают участие дети из



8 января в театре под руководством Александра Калягина Et Cetera. На праздник приехали дети из Подольского центра помощи семье и детям, дети из детских домов Истры, Коломны, поселка Филимонки, ребята из центра классического образования «Логос» в селе Сынково, воспитанники московских психоневрологических интернатов. Для посетителей организовали анимационные мероприятия: гостей встречали сказочные герои, была установлена фотобудка с моментальной печатью фотографий, артисты театра провели яркий интерактив со скomoroxами и Дедом Морозом, после чего гости посмотрели детский спектакль «Звездный мальчик» и получили сладкие подарки.

Данные проекты будут проводиться ежегодно, тем более что в 2018 году проект «Благотворительная рождественская елка» был удостоен премии губернатора Московской области «Наше Подмосковье».



Благотворительный фонд «Добрые дела» помогает собраться в школу детям из неблагополучных семей, приобретает школьную форму, канцтовары, рюкзаки; оказывает адресную помощь инвалидам и ветеранам, помогает детям с различными заболеваниями пройти реабилитацию или получить необходимую медицинскую помощь.

Фонд ежегодно организует профориентационные экскурсии для детей из детских домов и социально-реабилитационных центров на предприятия, заводы, фабрики и комбинаты, чтобы ребята могли познакомиться с различными профессиями и в дальнейшем определить сферу деятельности, в которой хотели бы работать.

Среди новых проектов, которые ведет благотворительный фонд «Добрые дела», – помощь зависимым, проходящим реабилитацию в саранском центре «Вершина Саранск». В настоящий момент на попечении реабилитационного центра находится 30 человек.

Также в планах помощь Большеберезниковскому психоневрологическому

интернату (Республика Мордовия) в обустройстве молельной комнаты для подопечных. На сегодняшний день в интернате проживает более 150 человек. Большинство из получателей недееспособны, за ними постоянно следит медицинский

персонал, в том числе врач-психиатр.

Фонд запускает еще один проект «Дерево желаний» для детей из хосписов и больниц. Дерево с желаниями ребят будет размещено в интернете, каждый неравнодушный сможет купить то, о чем мечтает ребенок, передать подарок в фонд, после чего сотрудники будут организованно вручать подарки детям.

Каждое мероприятие, организованное фондом «Добрые дела», массовое. Количество участников некоторых событий достигает 600 человек. Подготовка к мероприятиям – трудоемкий процесс, который нужно координировать, решая различные оргвопросы. Поэтому во всех событиях задействованы сотрудники холдинга «Строительный Альянс», помогающие в организации и проведении мероприятий на добровольных началах.

Ознакомиться с проектами, посмотреть фотографии с мероприятий и видеотчеты можно на официальном сайте фонда «Добрые дела» по адресу:

<http://dobrye-dela.com>



## ДОСТИЖЕНИЯ БОЛЬШОГО КАЛИБРА:

*история о том,  
как технопарк  
в Москве двигает  
современную науку  
и производство*

Промышленность в городе по-современному – это когда на предприятиях верх берут высокие технологии, а востребованная продукция пользуется популярностью и в России, и за рубежом. Именно такое положение дел можно наблюдать в технопарке «Калибр»: здесь располагаются производственные предприятия более 150 отечественных и иностранных компаний-резидентов. О «Калибре», его резидентах, достижениях и планах говорим с председателем совета директоров ОАО «Калибр» Михаилом Александровичем Коганом.



*– У вашей компании многопрофильная деятельность. С чем было связано решение развивать ее именно в таком формате, и на чем делаете акцент сейчас?*

– Отдельные отраслевые специализации нашей площадки уже существовали к тому моменту, когда мы получили статус управляющей компании технопарка. Сейчас у нас размещается более 150 высокотехнологичных компаний из таких отраслей, как беспилотный транспорт, телекоммуникационные технологии, медицинские исследования и технологии, приборостроение и металлообработка, аддитивные технологии, цифровая печать на ткани.

Мы стараемся формировать производственные цепочки на площадке и усиливать взаимодействие между резидентами. При этом мы наблюдаем, насколько дейс-

твующее законодательство не соответствует тем реалиям и практическим задачам, которые технопарк ежедневно решает в интересах резидентов. В ближайшее время планируем обратиться в Правительство Москвы с рядом предложений, чтобы совместно проработать актуальные изменения в нормативно-правовой базе.

*– На какие направления деятельности вы делаете ставку? Что для вас перспективно, что уходит в прошлое?*

– Нельзя сказать, что какие-то технологии уходят в прошлое, скорее, трансформируются в рыночных условиях.

В каждом направлении у нас есть свои ключевые резиденты, которые зарекомендовали себя на российском и международном рынках. Например, компания

«Октава-ЭлектронДизайн» – объединение российских предприятий, занимающихся созданием профессиональных средств измерений, – разрабатывает приборы для измерения уровня вибрации и шума, которые в основном используются в сфере охраны труда. В данное время его специалисты создают мобильные установки – шумомеры для стройплощадок и аэропортов, причем на нашей же площадке они и тестируются.

Подразделение компании WayRay разрабатывает навигационную систему для автомобилей, использующую принцип дополненной реальности, а также программно-технический комплекс для сбора информации о вождении и коррекции поведения водителя. Прототипы устройства уже выпущены и продемонстриро-

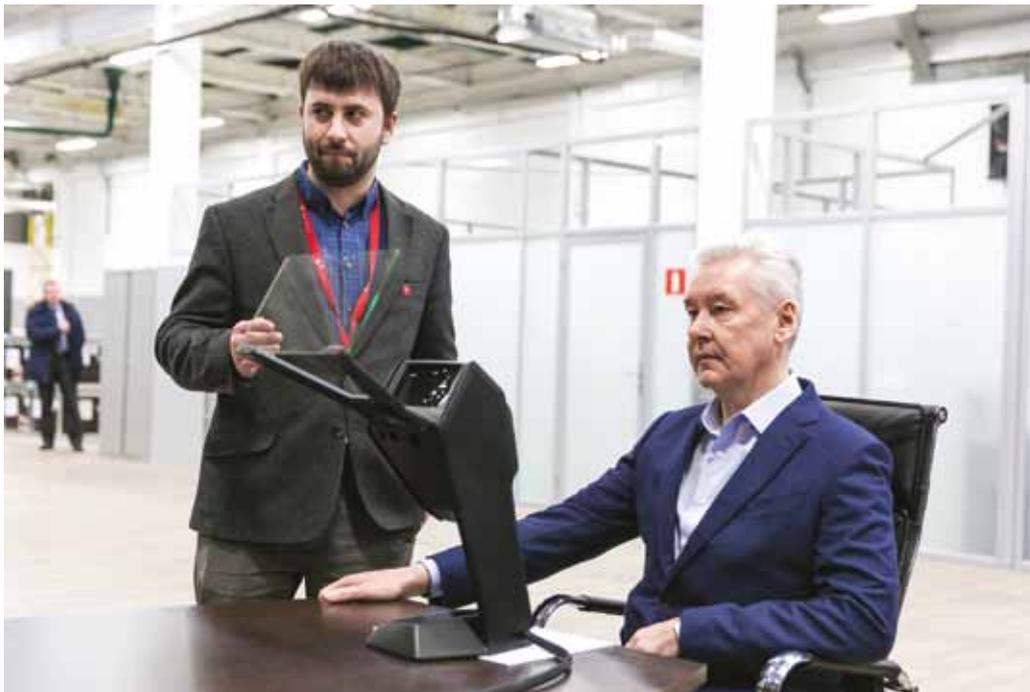
ваны за рубежом. Производитель эндопротезов из титана методом 3D-печати, компания ИТК «Эндопринт», занимается проектированием и производством индивидуальных изделий, хирургических шаблонов, анатомических моделей для эндопротезирования, дефектозамещения, остеосинтеза.

ЗАО «Синтерра Медиа» – специализированный оператор связи, который отвечает за распределение более 75% телеканалов в России и более 50% программ зарубежного вещания. В технопарке организован собственный центр медиалогистики, с нашей территории по всей России и за рубежом транслируются международные спортивные события и мероприятия. В настоящее время компания работает над одним из новых проектов – интернет-трансляцией спектаклей из театров. До этого она транслировала матчи чемпионата мира по футболу-2018.

Новое перспективное направление развивают резиденты SOLSTUDIO TEXTILE DESIGN. Они обладают единственным в России текстильным производством по цифровой печати рисунков на натуральных тканях, специализируются на разработке паттернов для текстильного дизайна и постоянно участвуют во всех крупнейших мировых выставках.

**– Какие ваши преимущества привлекают резидентов больше всего?**

– Наша долгосрочная задача, как и в прежние годы, это формирование такой среды, которая позволит каждому резиденту найти на площадке все, что ему необходимо. Отсюда и основное пре-



имущество – индивидуальный подход к каждой компании, выявление базовых потребностей и возможностей их реализации силами управляющей компании и команды технопарка.

К слову, сейчас вакантные площади в технопарке практически отсутствуют, однако скоро завершится реконструкция нового инженерно-лабораторного корпуса, который позволит дополнительно разместить до 50 компаний.

Также мы активно помогаем резидентам участвовать в государственных программах и пользоваться мерами подде-

ржки – предоставляем им информацию о действующих льготах и субсидиях, помогаем с оформлением документов, участвуем в переговорах с фондами и институтами развития.

У нас проводятся международные конференции по аддитивным технологиям, беспилотному транспорту, отраслевые со-вещания и стратегические сессии правительства Москвы, практические семинары и мастер-классы на актуальные темы, ежемесячные бизнес-завтраки. Событийная активность позволяет резидентам получать информацию, не покидая технопарк.





В технопарке уже не первый год эффективно функционирует модель бизнес-лифта «Коворкинг-технопарк»: стартапы и университетские исследовательские коллективы вместе с компаниями работают над бизнес-проектами. За прошедшие два года четыре организации масштабировали свои проекты и переехали из коворкинга на основную территорию.

Среди уникальных объектов нашей инфраструктуры можно выделить полигон для испытаний беспилотного транспорта и детский анимационный технопарк.

Немаловажным фактором является и местоположение – Останкинский район, между Ярославским шоссе и Третьим транспортным кольцом.

**– Что вам дает участие в государственных и частных проектах, профильных мероприятиях вашей отрасли?**

– Являясь членом Международной ассоциации научных парков IASP, «Калибр» уделяет особое внимание международному сотрудничеству. Организация бизнес-миссий, поддержка регулярного диалога с зарубежными исследовательскими институтами и высшими учебными заведениями, присутствие на территории представительств европейских компаний и взаимодействие с Московским экспортным центром позволяют резидентам пользоваться преимуществами партнерской сети, объединяющей более 20 стран. Мы с зарубежными технопарками обмениваемся опытом, аналитическими

материалами, проводим совместные мероприятия. Для нас важен как межправительственный диалог, так и обмен экспертизой на уровне резидентов.

В 2018 году мы приняли участие в международном форуме стран БРИКС в Китае, г. Куньмин, посетили несколько европейских стран с бизнес-миссиями, а уже осенью этого года планируем ряд мероприятий с зарубежными партнерами на площадке технопарка: с Ариэльским университетом (Израиль), технопарком Вроцлава (Польша), DESY (Гамбург, Германия) и другими.

В настоящее время ведем активную работу по формированию собственного бизнес-инкубатора, который станет дополнительным элементом инфраструктуры технопарка, и нам помогают, в том числе, коллеги из Всемирного банка.

**– С чем было связано решение открыть детский технопарк? Какие достижения уже есть?**

– Технопарк «Калибр» активно участвовал в государственных программах профориентации для школьников «Заводы – детям», «Профессиональные стажировки»,



индивидуальных программах взаимодействия со школами, выступал в роли организатора стажировок для студентов инженерных и технических специальностей, играл определенную роль в городской системе отложенных трудовых договоров.

Резиденты часто обращаются к управляющей компании с запросом на привлечение в штат молодых сотрудников ведущих учебных заведений города, и благодаря партнерским отношениям с вузами мы эти просьбы удовлетворяем. Но для формирования сквозных компетенций на базе технопарка необходимо развивать, в том числе, направление предпрофессионального образования подростков. И было принято решение открыть детский анимационный технопарк.

После учебы в этом технопарке юные выпускники выполнили свой первый кейс для Россотрудничества, сконструировав виртуальное меню со спецэффектами для выбора видеороликов 360°. Данное приложение создано специально для шлема виртуальной реальности – зритель попадает в реалистичное космическое пространство и в объемном меню выбирает понравившийся сферический ролик на космическую тему.

Также наши выпускники взяли первое место на чемпионате WorldSkillsRussia в Казани по профилю «Разработка приложений виртуальной и дополненной реальности».

Резиденты основного технопарка являются индустриальными партнерами детского технопарка и участвуют в практических занятиях, предоставляя детям проектные кейсы и задачи, и мы отмечаем исключительно положительную динамику данного проекта.

**– Какие успехи компании вы считаете наиболее весомыми и значительными? Чего еще хотите добиться?**



– Одним из ключевых событий 2018 года стало присвоение нам статуса инвестиционного приоритетного проекта города Москвы, тем самым ОАО «Калибр» подтвердил репутацию одного из ведущих центров развития инновационной промышленности.

Совсем недавно состоялся визит мэра Москвы, в ходе которого Сергей Собянин высоко оценил работу управляющей компании, темпы развития предприятия и динамику привлечения новых производственных компаний, назвав «Калибр» одним из лучших технопарков города.

Помимо этого, достижения управляющей компании технопарка были отмечены Ассоциацией кластеров и технопарков: в соответствии с всероссийским рейтингом в 2018 году технопарк «Калибр» вошел в первую группу «Наивысший уровень

эффективности функционирования технопарка». Также технопарк «Калибр» второй год подряд возглавляет российский рейтинг технопарков по версии Ассоциации кластеров и технопарков России.

Конечно, мы планируем продолжать развитие инфраструктуры и сервисной модели для резидентов, расширять партнерскую сеть технопарка и усиливать международное присутствие.

Из актуальных планов также отметим развитие общественной деятельности ОАО «Калибр» – в прошлом году мы стали членами Российского союза промышленников и предпринимателей, а уже в этом году начали активную работу в рамках Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и Московской торгово-промышленной палаты.

■ Ульяна Кухтина



# DIALOG

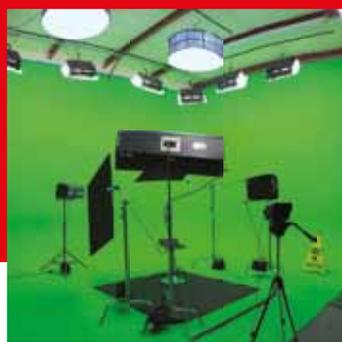
PRODUCTION

**DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.**

**ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ**

**МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.**

**ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.**



## МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –  
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО  
ФИЛЬМА ДО  
ИГРОВОГО РОЛИКА

## НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,  
ДОСТУПНОСТЬ,  
АВТОРИТЕТ

## МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ  
ПОДХОД И СВЕЖИЕ  
ИДЕИ

## МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ  
НАШЕЙ РАБОТЫ

**BDM** business  
DIALOG  
MEDIA

### Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 эт.

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)





# ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «ДУБНА»

**ВЫГОДНАЯ АРЕНДА ЗЕМЛИ**

**НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ**

**ТАМОЖЕННЫЕ ЛЬГОТЫ**

реклама

**OEZDUBNA.RU**

Московская область,  
г. Дубна, ул. Программистов, 4  
+7 (496) 219-04-61  
oez@oezdubna.ru

# rbgmedia.ru

## главный гид по бизнесу

Business DIALOG Media

# RBG

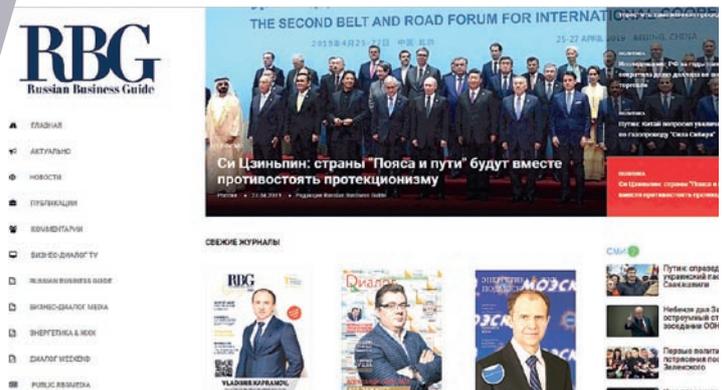
Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

○ С НАМИ  
ВЫ УЗНАЕТЕ  
ИСТОРИИ УСПЕХА  
ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

○ НАЙДЁТЕ ПАРТНЁРОВ

○ ПОЛУЧИТЕ  
АКТУАЛЬНЫЕ  
КОММЕНТАРИИ  
ОТ ЭКСПЕРТНОГО  
СООБЩЕСТВА



## RUSSIAN

## BUSINESS GUIDE -

## мы пишем о бизнесе без границ