

№18 #ноябрь 2016

Крупнейший
игрок на рынке
полимерных труб.

**ГРУППА
«ПОЛИПЛАСТИК»**

**Продвижение
интересов
членов РСПП
на зарубежных
рынках.**

Интервью
с исполнительным
вице-президентом РСПП
**АЛЕКСАНДРОМ
МУРЫЧЕВЫМ**

**КОНСТАНТИН
БАСМАНОВ:**

**«Банк «Возрождение» добивается
лучших условий для своих клиентов»**



ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – УДЕРЖИВАТЬ ЛИДИРУЮЩУЮ ПОЗИЦИЮ. ДЛЯ ЭТОГО ТРЕБУЕТСЯ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ МАШИНЫ, МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ВСЕХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ЗАВОДА.



Самосвал БЦМ-273.4 ФОРМАТ, на шасси Scania.
Облегченная модель кузова из формованной высокопрочной стали с двойным полом, с увеличенной эффективностью обогрева, 20 м³

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «БЕЦЕМА» ОСНОВАН В 1932 ГОДУ. СЕГОДНЯ КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВЕДУЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА АВТОТРАНСПОРТА СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ.

СОЗДАНИЕ НОВЫХ МАШИН ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПО НЕСКОЛЬКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ. ВО-ПЕРВЫХ, ЭТО РАЗРАБОТКА СОБСТВЕННОГО КОНСТРУКТОРСКОГО ОТДЕЛА. ВО-ВТОРЫХ, ПРИОБРЕТЕНИЕ ЛИЦЕНЗИЙ НА ПРОИЗВОДСТВО У ПЕРЕДОВЫХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. В-ТРЕТЬИХ, ОРГАНИЗАЦИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ С ВЕДУЩИМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ.

ВСЕ ПРОЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ В ТЕСНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЗАКАЗЧИКАМИ. В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ, КОТОРАЯ ОХВАТЫВАЕТ ВСЕ АСПЕКТЫ НАШЕЙ РАБОТЫ, НЕПОЗВОЛИТЕЛЬНАЯ РОСКОШЬ – КОНСТРУКТОРАМ РАБОТАТЬ, ЧТО НАЗЫВАЕТСЯ, «В СТОЛ». НЕОБХОДИМО ВСЕ РАЗРАБОТКИ ДОВОДИТЬ ДО СЕРИЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА.



Полуприцеп Бензовоз БЦМ 44.7, 30 м³.
Полностью из алюминия (сосуд и рама), оснащен современной системой нижнего налива и рекуперации.



Многоцелевой термос-миксер БЦМ-257.
Предназначен для ямочного и капитального ремонта дорожных асфальтобетонных покрытий, гидроизоляции мостов и устройства покрытий литым асфальтом. Имеется возможность приготовления асфальтобетонной смеси в полевых условиях, битумополимерных композиций, мастик, эмульсий, паст. Машины оборудованы лопастной мешалкой.

ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ НАШ ЗАВОД АКТИВНО ЗАНИМАЕТСЯ ИМПОРТО-ЗАМЕЩЕНИЕМ. МЫ ПРИКЛАДЫВАЛИ ВСЕ УСИЛИЯ, ЧТОБЫ У НАШИХ РОССИЙСКИХ ЗАКАЗЧИКОВ БЫЛА ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТАТЬ РОССИЙСКУЮ ТЕХНИКУ ЗА РУБЛИ – НИЖЕ ПО ЦЕНЕ, НО ПО КАЧЕСТВУ И НАДЕЖНОСТИ СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ЛУЧШИМ МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ.



Самосвал на шасси MAN, Модель БЦМ-57.1

Стандартная модель кузова с двойным полом, с увеличенной эффективностью обогрева.



САМОСВАЛЫ ДЛЯ СЕВЕРА. ДЛЯ ЭТОГО РЕГИОНА МЫ СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАЛИ И ЗАПАТЕНТОВАЛИ НОВУЮ КОНСТРУКЦИЮ ПОДОГРЕВА КУЗОВА, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ С МАКСИМАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ СУРОВОГО КЛИМАТА.

УПАКОВОЧНАЯ МАШИНА ВЕРТИКАЛЬНОГО ТИПА «БЕСТРОМ 400», ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ФАСОВКИ И УПАКОВКИ В ПАКЕТЫ ИЗ ТЕРМОСВАРИВАЕМЫХ ПЛЕНОК ПОРОШКООБРАЗНОГО, СЫПУЧЕГО, ГРАНУЛИРОВАННОГО, МЕЛКОШТУЧНОГО ПРОДУКТА. ВЕС ПАКЕТА МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ ОТ 0,05 КГ ДО 10, А ОБЪЕМ ПАКЕТА – ОТ 0,5 Л ДО 25 Л.

МАШИНА МОЖЕТ КОМПЛЕКТОВАТЬСЯ РАЗНЫМИ ТИПАМИ ДОЗАТОРОВ: КОМБИНАЦИОННО-ВЕСОВЫЕ ДОЗАТОРЫ ДЛЯ ФАСОВКИ ЛЕГКОСЫПУЧЕГО ПРОДУКТА, ТАКОГО, КАК БАРАНКИ, ОРЕХИ, КОНФЕТЫ, КРУПЫ И Т.Д.

ОБЪЕМНЫЙ ШНЕКОВЫЙ НАПОЛНИТЕЛЬ ДЛЯ ФАСОВКИ СЫПУЧЕГО, ПОРОШКООБРАЗНОГО ПРОДУКТА, ТАКИЕ, КАК СУХИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ, УДОБРЕНИЯ, КРУПЫ, САХАР, СОЛЬ И Т.Д.

ДОЗАТОР С МЕРНЫМИ СТАКАНАМИ ДЛЯ ФАСОВКИ ЛЕГКОСЫПУЧЕГО ПРОДУКТА: КРУПЫ, СЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА, ОРЕХИ.

ЛЕНТОЧНЫЙ ЗАГРУЗЧИК ДЛЯ ФАСОВКИ ТОРФОГРУНТОВ.

143405
Россия, МО, г. Красногорск,
Ильинское шоссе, 2-й км
Тел. +7 (495) 777-02-27
www.becema.ru





**Обращение
Первого заместителя министра
промышленности и торговли
Российской Федерации
Глеба Никитина**

Уважаемые дамы и господа! Уважаемые коллеги!

Искренне рад приветствовать представителей научной и деловой общественности, всех участников и гостей I Форума экспортеров Московской области!

Неудивительно, что первый подобный форум проводится именно в Подмоскovie. Ведь этот регион сегодня является одним из самых перспективных в сфере экономического и промышленного развития в нашей стране. Показательно, что почти четверть населения Московской области работает в различных промышленных отраслях.

О стабильности региона говорит и тот факт, что второй год подряд объем экспортных поставок держится на уровне 3,3 млрд долларов США. Вместе с тем на 68% по сравнению с прошлым годом в Московской области увеличилось количество компаний-экспортеров. Сегодня эти предприятия поставляют различную продукцию в 185 стран мира.

Уверен, форум станет площадкой для конструктивного обсуждения актуальных вопросов экспортной политики и выработки практических решений по совершенствованию механизма государственной поддержки несырьевого экспорта региона. Важными темами станут вопросы международной сертификации и защиты интеллектуальной собственности, построения эффективной логистики поставок, таможенного регулирования, кредитования экспорта, страхования экспортных сделок. Особо отмечу важность предстоящей дискуссии по вопросу создания электронных площадок, которые должны стать эффективным способом поиска иностранных партнеров. Уверен, результатом станет выработка конкретных мер по наращиванию поставок товаров и услуг Подмоскovie за рубеж.

Отрадно отметить, что сегодня Московская область стала площадкой открытого диалога и дискуссий. Прямым подтверждением этого станет проведение данного форума, в рамках которого можно будет задать самые актуальные вопросы в сессии «Горячий микрофон» и получить консультации по всем вопросам внешней экономической деятельности малого и среднего бизнеса Подмоскovie.

Убежден, выбранные на форуме предложения и практические рекомендации будут полезны для развития экспортного потенциала региона, а творческие решения, принятые в результате конструктивного диалога и обмена опытом, будут способствовать не только формированию в Подмоскovie «точек роста», но и дальнейшему развитию инвестиционного и инновационного климата, адекватного вызовам мирового технологического прогресса.

Желаю всем участникам и гостям форума плодотворной работы, интересных дискуссий и практических результатов.



Обращение президента Российского Союза промышленников и предпринимателей Александра Шохина

Дорогие друзья!

Деловая среда в Московской области сегодня комфортна для промышленников и предпринимателей, несмотря на сложную ситуацию в экономике в целом. Традиционно бизнес-показатели Подмосковья – одни из лучших среди российских регионов.

В условиях импортозамещения особое внимание уделяется промышленному сектору Московской области. Так, активно развиваются аэрокосмическая промышленность, производство медицинского и научного оборудования, машиностроение, химическое производство, создаются новые рабочие места. Значительная часть валового регионального продукта области приходится на оборонный комплекс и космическую отрасль.

Немалую роль в укреплении экономических позиций региона играет Московский областной Союз промышленников и предпринимателей (МОСПП) – региональное отделение РСПП, в состав которого входит более 1500 организаций. Члены правления МОСПП участвуют в мероприятиях Российского Союза промышленников и предпринимателей, а также в заседаниях коллегий и комиссий министерств и ведомств Московской области, что помогает конструктивному диалогу бизнеса и власти в регионе. Деятельность МОСПП сосредоточена на создании условий для развития предприятий реального сектора экономики.

От имени Российского Союза промышленников и предпринимателей желаю предпринимательскому сообществу Подмосковья новых трудовых побед и плодотворной работы!



**Обращение председателя
Московского областного Союза
промышленников и предпринимателей
(регионального объединения работодателей)
Виктора Даниленко**

Уважаемые коллеги!

От имени членов Московского областного Союза промышленников и предпринимателей приветствую организаторов, участников и гостей форума экспортеров Подмосковья!

Современный научно-промышленный комплекс Московской области является одним из ведущих в Российской Федерации и представлен практически всеми отраслями промышленности.

Многие подмосковные предприятия выпускают экспортно ориентированную продукцию атомной и авиационной промышленности, энергетического машиностроения, металлургии, ракетно-космической, химической и других отраслей промышленности. Большой экспортный потенциал имеют предприятия малого и среднего бизнеса.

Экспортная активность предприятий является важнейшим драйвером развития отечественной экономики в современных условиях глобальной конкуренции.

Форум является площадкой, дающей возможность установления взаимовыгодных деловых связей, демонстрацией стабильности и устойчивости компаний.

Желаю организаторам и участникам форума экспортеров Подмосковья успешной и плодотворной работы, выполнения намеченных планов.

Пусть всегда вам сопутствует удача в делах, творческих успехов в работе на благо развития предприятий и отечественной экономики.

Желаю благополучия и здоровья вам и вашим семьям.



**Обращение председателя
Московского областного регионального
отделения «Деловой России»
Александра Делиса**

Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

Российский Союз промышленников и предпринимателей как наиболее мощное отечественное бизнес-объединение, представляющее интересы предпринимателей и работодателей всех отраслей и регионов страны, снискал большой авторитет как в нашей стране, так и за рубежом. Немаловажную роль в этом играет и Московское отделение Союза.

Предпринимательство сейчас переживает непростой период, тем не менее, в это время есть возможность проявить свой управленческий, технологический или конструктивный талант. Без грамотного руководства невозможно сохранить рабочие места, а именно это является важнейшей социальной ролью бизнеса. Сегодня подмосковный бизнес поступательно развивается, несмотря на кризисные трудности. Общественная организация «Деловая Россия» и Московский областной Союз промышленников и предпринимателей совместно решают одну из важнейших задач – популяризацию идеи предпринимательства в обществе.

Прошедшие более 15 лет работы Московского областного Союза промышленников и предпринимателей показали, что организация крепнет и способна консолидировать усилия предпринимательского сообщества, в том числе малого и среднего бизнеса, в деле построения современной инновационной экономики. Особенно нужно отметить участие МОСПП в формировании трехсторонних и отраслевых соглашений, что является важнейшим элементом социального партнерства, ориентированного на достижение конкретных результатов.

От имени Московского областного отделения «Деловой России» выражаю уверенность, что наша совместная работа будет способствовать укреплению делового взаимодействия, придаст дополнительный импульс развитию современной экономики Московской области, всей страны.

Желаю участникам I Форума экспортеров Подмосковья успешной и плодотворной работы.



Мария Суворовская, главный редактор

Подмосковье по праву считается одним из лидеров среди регионов России по привлечению инвестиций на свою территорию. Однако сегодня это еще и современный экспортно ориентированный регион.

Чтобы выход на международные рынки прошел успешно, предприятиям малого и среднего бизнеса придется решить немало задач. Но тесное сотрудничество бизнеса и государства, а также комплексная система поддержки предпринимательства делают Московскую область не только территорией устойчивого развития для малого и среднего бизнеса, но и создают все возможности для его успешного продвижения на межрегиональные и международные рынки. Какие товары из Подмосковья можно встретить за границей? И что за мост построен между Европой и Подмосковьем? Об этом на страницах нашего издания.

Делимся опытом, раскрываем секреты успешного ведения бизнеса за рубежом вместе с героями нового выпуска «Бизнес-Диалог. Подмосковье», посвященного Первому Форуму экспортеров Подмосковья.



8 ПОДМОСКОВЬЕ – ТЕРРИТОРИЯ ЭКСПОРТНОГО РАЗВИТИЯ.
Интервью заместителя председателя правительства МО **Дениса Буцаева**



12

Банк «Возрождение» – большой опыт работы с участниками ВЭД

14 Школа для бизнеса



16

Шаги истории. РСПП 25 лет

18

В диалоге с бизнесом. А. Мурычев – исполнительный вице-президент РСПП



22

В ЕДИНЕНИИ СИЛА!
В. Даниленко – председатель МОСПП



26

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА.
О деятельности Фонда поддержки внешнеэкономической деятельности Московской области



28

Сплоченные идеей созидания.
Компания «Пластметалл»

Бизнес-Диалог Медиа
Подмосковье

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

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ. ПОДМОСКОВЬЕ»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров
Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская
Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева
Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач
Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Лэйсан Рябина, Анна Никифорова, Валентина Русанова
Дизайн и верстка: Елена Иванова.
Фото: Павел Судариков.
Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3

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

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

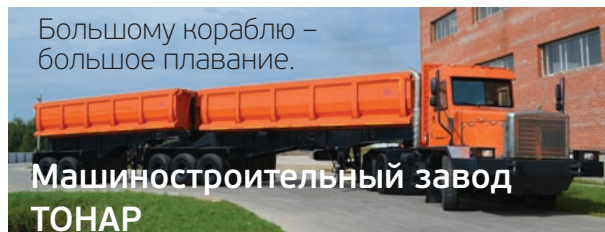
Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23, e-mail: dialog_media@list.ru

Подписано в печать 22 ноября 2016 года, тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная

Бизнес в Африке:
интересно и
прибыльно



32



34

Подмосковье-Австрия

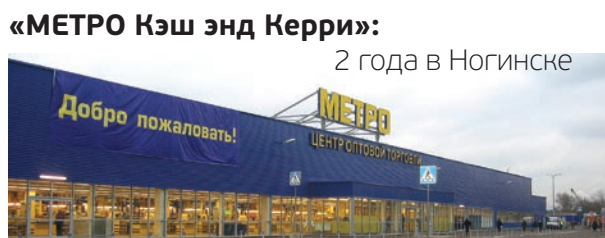


37



АО «Фарм-синтез» –
терапия для
импортозамещения

40



«МЕТРО Кэш энд Керри»:
2 года в Ногинске

43

Сделано в
Подмосковье.
ЗАО «Исток»



33



Мосты
сотрудничества
**АО «НПО
Стеклопластик»**

36

**Группа
Полипластик –**
четверть века
со страной

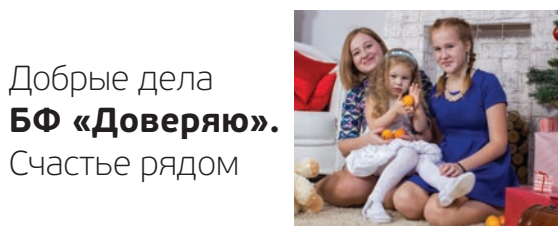


38



В союзе с
Танзанией

42



44 Добрые дела
БФ «Доверяю».
Счастье рядом

Использованы фотографии: <http://mtdata.ru>, <http://xallyava.ru>
<https://pastvu.com>, <http://www.stsl.ru>, <http://s1.fotokto.ru>
<http://intourist.by>, <http://oddo.ru>

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

Нас можно увидеть:

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

Подробнее об услугах БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА смотрите по адресу:
<http://dialog-biznes.ru/услуги>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей

4-ая полоса обложки	69 500 рублей
Разворот (две полосы)	81 500 рублей
1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
Одна полоса внутри журнала	44 000 рублей

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ» 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. Подмосковье» 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. Подмосковье» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса к взаимовыгодному сотрудничеству.

Реклама: 8 (916) 954 78 87; irina_dlugach@mail.ru



Подмосковье – территория экспортного развития

*Экспортная политика правительства Московской области, расширение рынка сбыта, налаживание партнерских отношений за рубежом. Такие темы мы обсудили сегодня с заместителем председателя правительства Московской области, министром инвестиций и инноваций **Денисом Буцаевым.***

– Денис Петрович, мы много говорим о привлечении на подмосковный рынок внешних инвесторов, в том числе и иностранных. Делаем ставку на увеличение инвестиционной привлекательности региона. А привлекательны ли товары и услуги с пометкой «made in Moscow region» за пределами России?

– И в России, и за ее пределами привлекательны и востребованы уникальные товары и технологии, инновационные решения в различных областях применения. Без сомнения, такие наработки у подмосковных производителей есть, важно, чтобы эти товары и услуги были конкурентоспособны на зарубежных рынках. С этой целью мы помогаем нашим предпринимателям выйти за пределы российского рынка с помощью минимизации издержек на непосредственно продвижение своего товара, с помощью подбора контрагентов.



– *Насколько подмосковные предприниматели готовы представлять свою продукцию и вкладывать свои инвестиции вне Московской области?*

– На каждой встрече с предпринимателями я получаю вопросы о том, как расширить рынок сбыта. Отрадно, что в каждом муниципалитете обязательно минимум три человека рассказывают о своем продукте с горящими глазами, с вдохновением. Также многие уже пытались или пытаются выйти на рынки других регионов и стран и закрепиться там, однако не все идет гладко, не всегда хватает знаний о

**И В РОССИИ, И ЗА
ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ
И ВОСТРЕБОВАНЫ
УНИКАЛЬНЫЕ ТОВАРЫ
И ТЕХНОЛОГИИ,
ИННОВАЦИОННЫЕ
РЕШЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ
ОБЛАСТЯХ ПРИМЕНЕНИЯ**

нюансах отдельных рынков. А касательно инвестиций, надеюсь, предприниматели готовы расширять свои производственные базы в Подмосковье и наращивать свои экспортные мощности. Тем более именно такой запрос мы постоянно получаем от бизнес-сообщества.

– *Как сегодня строится экспортная политика на территории области?*

– До недавнего времени компании самостоятельно прокладывали себе путь на другие рынки и не имели консультанта со сторо-



ны региональных властей. Одновременно с этим мы всегда ориентировались на развитие экспортного потенциала во всех отраслях промышленности. Очевидно, что существует запрос не только на крупные заказы стальных труб или фармацевтических компонентов, но и малый бизнес крайне заинтересован в том, чтобы аккуратно «заходить» на прилавки зарубежных магазинов. Здесь важна информация от экспортеров об интересующих их товарных сегментах и рынках, для создания новых региональных хабов, проработки вопросов о зонах свободной торговли с другими странами. Важно получить со стороны экспортеров техническое задание: что хотят поставлять и куда хотят экспортировать. Вместе с этим мы можем помочь в кооперации и реализации намерений компаний в рамках соглашений об экономическом сотрудничестве с рядом стран.

– *В связи с непростой политической ситуацией на мировой арене как изменился доступ на внешние рынки для предприятий-экспортеров Московской области?*

– Буду откровенным – изменения не критичны, в первую очередь, потому что экспорт был несоразмерен импорту. Политика импортозамещения приносит свои плоды, тем не менее предприниматели готовы к экспансии, чему мы максимально способствуем.

– *Есть ли такие страны, которые можно назвать надежными и постоянными бизнес-партнерами Подмосковья?*

– Для экспортеров, в первую очередь, мы говорим о географически близких регионах, также мы видим интерес со стороны азиатских стран, как бы удивительно это ни звучало. Мы отмечаем развитие межотраслевой кооперации, когда локальный малый бизнес





становится поставщиком определенного товара или услуги крупной компании, этот подход развит на западе и дал толчок развитию многих предприятий, а в некоторых случаях обеспечил выход на иностранные рынки.

– В чем основная идея предстоящего Первого Форума экспортеров Подмосковья?

– Основная идея – представить возможность поддержки экспортерам со стороны правительства области, рассмотреть актуальные вопросы экспортной политики и выработать практические решения по совершенствованию механизма государственной поддержки несырьевого экспорта Московской области, которые будут способствовать наращиванию поставок товаров и услуг Подмосковья за рубеж.

– Что пожелаете подмосковным экспортерам?

– Высокой прибыли, роста и развития, а главное – здоровья и счастья самим предпринимателям и их семьям!





**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

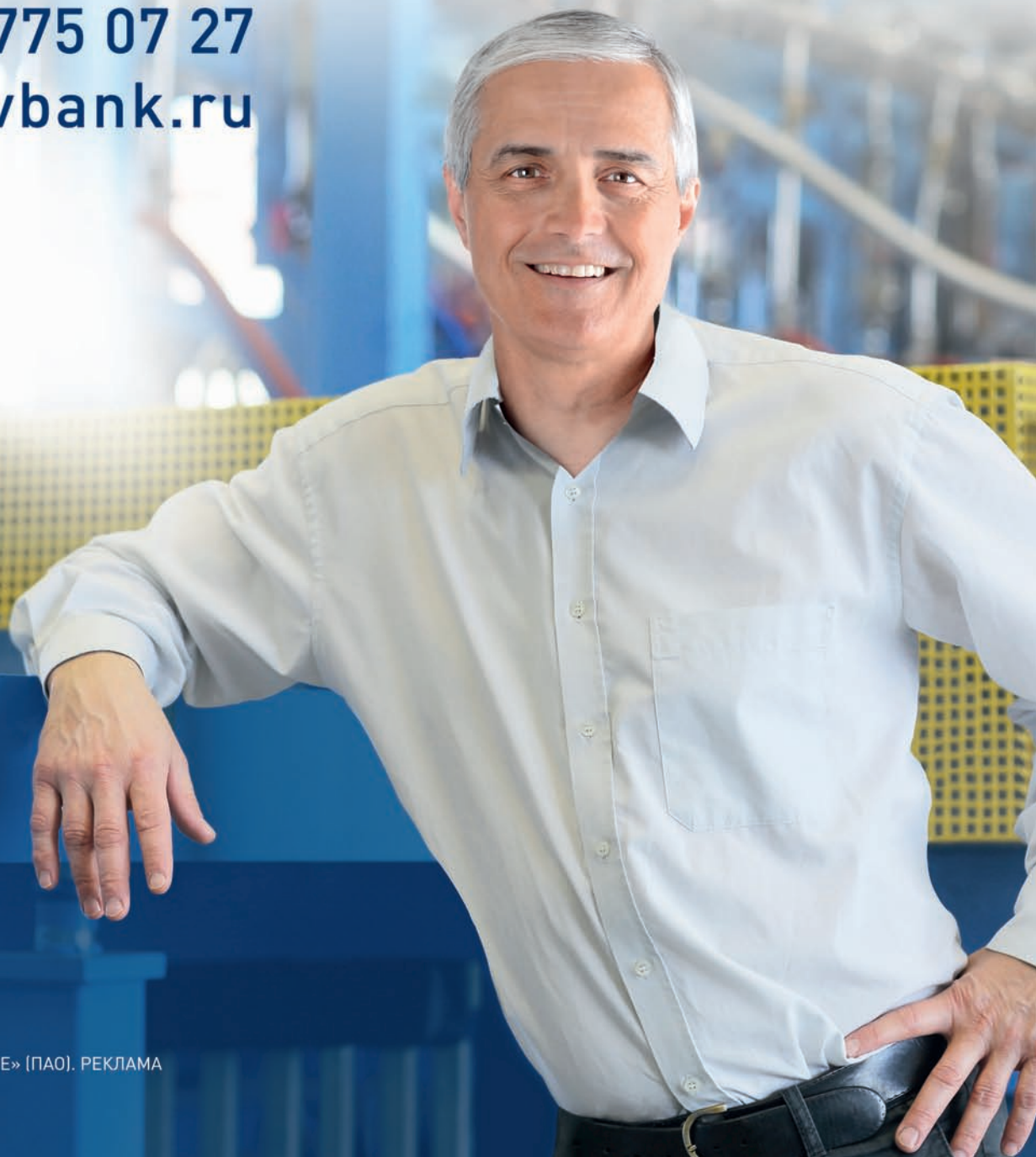
БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Надежная основа для развития бизнеса

Финансовые услуги для предприятий

8 800 775 07 27

www.vbank.ru





КОНСТАНТИН БАСМАНОВ:

**«Для экспортеров
сейчас хорошее время
и уникальные условия»**

*Государственная политика поддержки экспорта в Московской области, перспективы для предприятий-экспортеров и экспортно ориентированных субъектов МСБ, лучшие практики для стимулирования развития отрасли будут представлены на I Форуме экспортеров Подмоскoвьѧ 28 ноября 2016 года. Генеральным партнером форума стал банк «Возрождение» – один из лидеров финансовой отрасли Подмоскoвьѧ, в том числе в области кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Накануне I Форума экспортеров мы встретились с Председателем Правления банка **Константином Басмановым**.*

– Константин Владимирович, как Вы оцениваете объемы внешней торговли Подмоскoвьѧ и позиции банка «Возрождение» в отрасли?

– Банк «Возрождение» имеет большой опыт работы с участниками ВЭД – порядка 2,5 тысяч наших клиентов – юридические и индивидуальные предприниматели, являются участниками ВЭД, из них 70% приходится на Московский регион. С 1994 года банк как агент валютного контроля осуществляет об-

служивание внешнеторговых сделок клиентов, проводит международные расчѧты в рамках внешнеторговых договоров.

Объем экспортно-импортных операций, проведенных через банк «Возрождение» за 9 месяцев 2016 года увеличился на 4,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основной оборот осуществлялся с контрагентами из стран Швейцарии, Бельгии, Казахстана, Белоруссии, Украины, Великобритании и Германии. География

стран, с которыми наши клиенты имеют внешнеэкономические связи, очень обширна и охватывает практически весь мир – 137 стран. Структура основных экспортируемых товаров клиентами банка «Возрождение»: сельхозоборудование, минеральные удобрения, драгоценные камни, нефтепродукты, сельхозпродукция, металлоизделия, стройматериалы, продукция лесоперерабатывающей промышленности и товары народного потребления.

ОБЪЁМ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КЛИЕНТОВ БАНКА «ВОЗРОЖДЕНИЕ» ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА 110 МЛРД РУБЛЕЙ

По материалам банка «Возрождение»

– Внешняя торговля в сложившейся экономической ситуации считается одним из самых перспективных направлений для развития бизнеса в России. Какие компании в лидерах прежде всего?

– Последние два года были очень удачными для экспортеров. У нас даже появилось понятие «бенефициары девальвации»: у таких компаний выручка в валюте, а себестоимость продукции – рублевая (трудовые ресурсы, сырье, комплектующие). Для экспортеров сейчас очень хорошее время и уникальные условия, особенно для тех, кто начал переориентироваться на внешние рынки не сейчас, а застал время стремительной девальвации. То есть уже экспортировал свою продукцию в конце 2014 – начале 2015 года, заключал «длинные» контракты в 2014 году, закладывая в них курс доллара или евро по 40–55 рублей, а отгрузки начал производить в 2015–2016.

ОБЪЕМ ЭКСПОРТА 2016 ГОД МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ 3,32 МЛРД \$ 15 МЕСТО СРЕДИ СУБЪЕКТОВ РФ

По материалам АО «Российский экспортный центр», 2016 г.

– Выигрывают гиганты и госкомпании, которые производят, например, продукцию для ОПК или продают сырье?

– В России много компаний, ориентированных на экспорт: производители техники и оборудования, которые имеют стабильный спрос на постсоветском пространстве. Например, оборудование для электростанций – двигатели, турбины. Есть совсем небольшие компании, которые производят уникальные по свойствам изделия из металлов или, например, оборудование и комплектующие для нефтегазовой промышленности – фитинги, задвижки, насосы, трубы и так далее. Те, кто работал раньше и успел инвестировать в оборудование, приобретение лицензий или технологий, сейчас и выигрывают. Таким экспортерам был необходим толчок для того, чтобы поправить свое финансовое положение – и они его получили. Теперь они могут наращивать экспансию.

– А если говорить о небольших компаниях-экспортерах, есть ли место на этом рынке для них? Какие у них проблемы?

– К нам нередко приходят компании с небольшими экспортными контрактами. Их проблема чаще всего в том, что они только вышли на рынок, и у них нет залогового обеспечения и опыта работы на этом рынке. Таким компаниям нужны не только банковские инструменты, которые поддерживают финансово, но и нефинансовые рычаги, например, поддержка государства, которое в настоящий момент готово страховать кредиты, предоставленные на цели предэкспорта и экспорта или экспортную выручку от непоступления.

Среди небольших игроков рынка ВЭД есть перспективные компании, которые занимаются экспортом товаров с высокой добавленной стоимостью, машиностроением, высокими технологиями. Например, сейчас в тренде производство беспилотных летательных аппаратов. Технология доступна для небольших игроков, и те, кто вышел на этот рынок, стали получать небольшие госзаказы, заказы на экспорт из СНГ и из Латинской Америки

Неплохо растут небольшие игроки из АПК. У них сегодня очень удачное время. Таким компаниям нужна поддержка.

ОСНОВНЫЕ РЫНКИ СБЫТА, МЛРД \$

1	БЕЛАРУСЬ	0,59
2	КАЗАХСТАН	0,48
3	ИРАН	0,22
4	УКРАИНА	0,21
5	ИНДИЯ	0,20

– Как банк может помочь таким компаниям?

– Мы готовы проконсультировать клиента и предложить оптимальную структуру взаимодействия с его контрагентом. Клиенты, которые в первый раз выходят на внешнеторговые рынки, как правило, имеют слабую переговорную позицию. То есть часто приходят с тем, что им предлагает контрагент. Например, контрагент предложил расчеты с использованием аккредитива, а клиент не понимает, как работает такой инструмент, обращается в банк и просит: «Дайте мне денег в кредит, я аванс заплачу». Банк всегда добивается лучших условий для своих клиентов – мы готовы обсуждать с иностранными банками условия предоставления финансирования по лучшей цене. Делаем это и для небольших клиентов, и для крупных – принцип работы одинаковый для всех.

Банк готов отстаивать позицию клиента в переговорах с его контрагентами. Например, если от нашего клиента требуют аванс, мы рекомендуем требовать со стороны контрагента гарантии возврата авансового платежа и расказываем, как такой инструмент работает.

Каждую сделку сопровождаем от начала и до конца: анализируем контракт, даем реко-

мендации, участвуем в переговорах с контрагентами. Мы уделяем серьезное внимание международному бизнесу.

– Какие инструменты ВЭД сейчас наиболее востребованы на рынке для импортеров, что предлагает ваш банк?

– Те, которые обеспечивают безопасность сделки. Банк, прежде всего, ищет пути закрыть коммерческие риски компаний, если это возможно. Компания, которая работает на импорт или экспорт, всегда имеет огромные риски: разные культуры, разные условия ведения бизнеса, разные юрисдикции.

Чтобы уменьшить риски клиентов, Банк анализирует контракты и, при необходимости, включает в платежную статью контракта аккредитивную форму расчетов, как наиболее защищающую интересы сторон при сделке, либо предлагает предусмотреть различные виды банковских гарантий (возврат аванса, платежа, исполнение обязательств и т.д.).

Если клиент не может договориться об отсрочке со своим зарубежным поставщиком, то мы предлагаем очень удобный инструмент импортного финансирования – аккредитив с постфинансированием. Поставщик получит оплату сразу же после выполнения своих обязательств по поставке товаров и предоставления необходимого пакета отгрузочных документов, а российский покупатель – отсрочку от Банка на необходимый срок. Как правило, постфинансирование предоставляется за счет лимитов иностранных банков, что позволяет снизить стандартную стоимость финансирования.

Во внешней торговле компании часто сталкиваются с валютными рисками. Поэтому большим спросом пользуются инструменты хеджирования: форварды, опционы и другие.

– Должно ли государство поддерживать экспорт малого бизнеса?

– Должны быть госмеры, стимулирующие экспорт МСБ, как нефинансовые, так и финансовые. В первую очередь, потому что маленькая компания, как правило, не имеет опыта, не может позволить себе дорогих специалистов в области ВЭД, юристов-международников, которые могут оценить все риски. Контракт, который на первый взгляд кажется выгодным, может оказаться убыточным, если принять во внимание все административные барьеры и трудности, которые нужно будет пройти при поставках в другую страну.

В части финансовых мер – это специальные программы субсидирования кредитов либо возможность получения со стороны банков рефинансирования в ЦБ. Если для банка есть возможность удешевить свои ресурсы, то клиент получит кредит на более выгодных условиях. Бизнес знает о действующих программах финансирования. Если компания является экспортером товаров с высокой добавленной стоимостью, то она может рассчитывать на поддержку государства и кредиты по более низким ставкам. На рынке они есть.



21 ноября 2016 года в Доме Правительства Московской области состоялось открытие Бизнес-школы Московской области.

В программе: приветствие заместителя министра инвестиций и инноваций Московской области Надежды Карисаловой «Бизнес-школа Московской области и ее возможности», приветствие генерального директора АО «Деловая среда», дочерней компании ПАО «Сбербанк России» Михаила Федоренко, презентация системы обучения в Бизнес-школе Московской области от директора перспективных проектов АО «Деловая Среда» Алексея Воронина, и презентация программы от заведующего отделом по работе с молодежью Главного управления социальных коммуникаций Московской области Кирилла Литвицкого.

«Бизнес-школа Московской области» – пилотный проект Министерства инвестиций и инноваций Московской области и ведущих экспертов «Деловой среды».

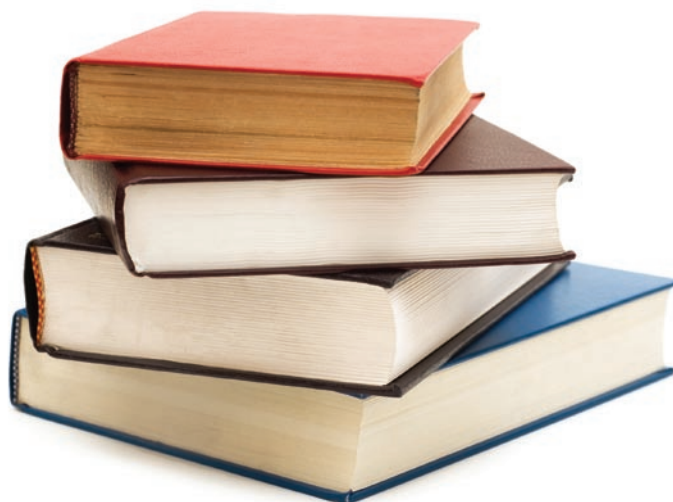
Основной идеей создания Бизнес-школы является помощь начинающим предпринимателям

в преодолении административных барьеров через выстраивание коммуникации представителей бизнеса с органами власти местного и областного уровня.

По словам заместителя председателя правительства Московской области – министра инвестиций и инноваций МО Дениса Буцаева, проект включает в себя пять образователь-

ных модулей и пять встреч «без галстуков» с представителями органов власти всех уровней в нашей области. «Проект «Бизнес-школа» направлен на развитие современной и качественной среды роста бизнеса, отвечающей на все вызовы сегодняшнего дня», отметил Денис Буцаев. – Его курируют 94 ментора из разных муниципалитетов. Начинающие предприниматели получают актуальную информацию для создания и развития собственного бизнеса, собранную в единый курс».

Пять образовательных модулей включают следующие темы: «Тренды 21», основные тенденции и мейнстримы, «Дольше 100», технологии и подходы к созданию компаний, «Бизнес 3.0, современные методы и инструменты управления бизнесом, «Новое лидерство», умения, тренинги и «Бизнес-Госликбез», знания о системе организации государства, правилах, законодательстве, ключевых представителей власти в сфере надзора, выделения субсидий и прочие.



БИЗНЕС Диалог

медиа

ПОДМОСКОВЬЕ

A middle-aged man with grey hair, wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt, is seated at a desk. He is looking directly at the camera with a serious expression. He is holding a pen over an open notebook. The background is a blurred office setting with a computer monitor and a printer.

**ВИКТОР
ДАНИЛЕНКО:**

**«Объединив усилия, можно
добиться высоких результатов»**



ШАГИ ИСТОРИИ



НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ СОЮЗ

Май 1990 года. Группа из 24 народных депутатов СССР обращается к общественности с призывом создать новую неполитическую организацию для защиты общих интересов промышленности и науки и создания паритетных отношений между правительством, профсоюзами и собственно производством в период быстрых и масштабных изменений в государстве, политике и экономике. Призыв инициаторов был услышан и поддержан.

Июнь 1990 года. Создан Научно-промышленный Союз во главе с народным депутатом СССР Аркадием Вольским. Учредительный съезд решил, что Союз будет отстаивать интересы его членов и содействовать преобразованиям в экономике. В первый год существования организации были созданы областные и республиканские подразделения.

В 1990-1991 гг. происходило организационное становление Союза, формирование региональных отделений, налаживалось сотрудничество с зарубежными объединениями

**ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ
УВИДЕЛИ И ПОЧУВСТВОВАЛИ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ОБЪЕДИНИТЬСЯ И
ОБРАЗОВАТЬ СЕРЬЕЗНУЮ,
НЕЗАВИСИМУЮ,
САМОУПРАВЛЯЮЩУЮСЯ
ОРГАНИЗАЦИЮ, КОТОРАЯ
СМОЖЕТ ОТСТАИВАТЬ
ПРАВА И ИНТЕРЕСЫ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
В МОРЕ ПРОБЛЕМ**

деловых кругов, осуществлялась экспертиза планов и программ перестройки экономики, подготовка кадров менеджеров и предпринимателей. По словам бессменного президента Союза в период 1990-2005 гг. А. Вольского, «деловые люди увидели и почувствовали возможность объединиться и образовать серьезную, независимую, самоуправляющуюся организацию, которая сможет отстаивать права и интересы производителей в море проблем...».

НОВАЯ РОССИЯ. РЕФОРМЫ НЕ РАДИ РЕФОРМ, А В ИНТЕРЕСАХ ЛЮДЕЙ

После распада СССР организация преобразована в общероссийскую, в 1991 г. учрежден Российский Союз промышленников и предпринимателей /РСПП/. Приоритетными для РСПП в этот период были защита и сохранение базовых отраслей производства, научно-технического и кадрового потенциала промышленности, построение системы социального партнерства, содействие адаптации российских предприятий к рынку, развитие международных контактов Союза.

В дальнейшем в 2000-2006 гг. РСПП продолжал налаживать равноправные и конструктивные отношения между бизнесом и государством, считая их условием стабильности, предсказуемости, обеспечения экономического роста. Деятельность Российского Союза нацелена не только на создание цивилизованной предпринимательской среды, но и на совершенствование общих стандартов ведения бизнеса, корпоративного управления, на повышение влияния и социального авторитета ответственных предпринимателей. Социальная ответственность бизнеса рассматривается через призму устойчивого развития самостоятельных и ответственных компаний, отвечающего интересам акционеров и соответствующего социальным целям общества. Современный уровень социального партнерства должен, по мнению РСПП, способствовать достижению социального мира, безопасности и благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека.

КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ С ВЛАСТЬЮ

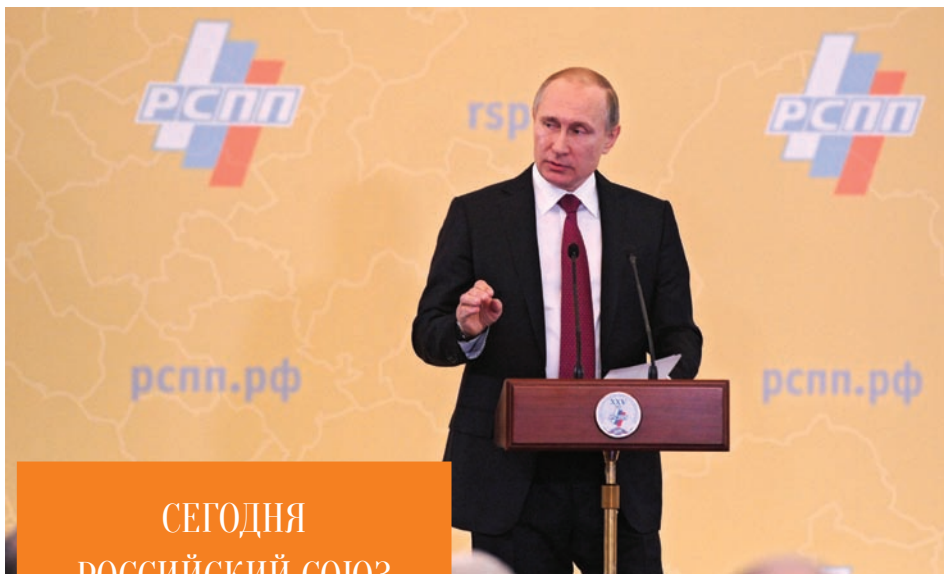
В 2000-2001 гг. стабилизация внутривнутриполитической и вслед за этим экономической ситуации в России, вступление в состав РСПП целого ряда влиятельных бизнесменов обусловило новый статус Союза в обществе и власти. По сути, Союз становится консолидирующей силой не только для предпринимателей, но и для всех сторонников структурных реформ в экономике и социальной политике. Постоянный диалог с властью – встречи предпринимателей с Президентом России, активная работа представителей РСПП в координационных и совещательных органах, образованных Президентом Российской Федерации и Правительством России, – призван обеспечить более эффективное влияние деловых кругов на процесс принятия государственных решений в интересах предпринимателей и общества в целом. Активно работает бюро правления РСПП, в котором состоят 27 влиятельных предпринимателей, реализуется целый ряд позитивных начинаний в сфере налоговой, земельной, промышленной политики.

МОСПП

Региональное объединение работодателей «Московский областной Союз промышленников и предпринимателей» (РОР «МОСПП») создано в 2006 г. и является региональным отделением Общероссийского объединения работодателей «Российский Союз промышленников и предпринимателей».

В настоящее время РОР «МОСПП» объединяет в своем составе около 150 членов организаций бизнес – сообщества региона, вместе с ассоциированными предприятиями и организациями более 1500, в том числе корпораций, ассоциаций, крупных системообразующих предприятий, банков, предприятий и объединений малого и среднего бизнеса, отраслевых и муниципальных союзов.

Сотрудничество социальных партнеров осуществляется в рамках подписанного в



СЕГОДНЯ
РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ПРОДОЛЖАЕТ
РАЗВИВАТЬСЯ И
УКРЕПЛЯТЬ СВОИ
ПОЗИЦИИ, РАСШИРЯТЬ
СФЕРЫ ВЛИЯНИЯ И
СОСТАВ ОРГАНИЗАЦИИ

2014 г. Московского областного соглашения на 2015-2017 годы между Московским областным объединением организаций профсоюзов, правительством Московской области и объединениями работодателей.



В рамках проводимого в 2014 года Форума предпринимателей и промышленников Подмосковья состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Московской областью и Российским Союзом промышленников и предпринимателей – первое в России соглашение между РСПП и субъектом РФ.

В 2015 г. подписано соглашение с Ассоциацией совета муниципальных образований Московской области, которое способствует созданию в муниципальных образованиях объединений промышленников и предпринимателей, их вхождению в состав РОР «МОСПП», более тесному и плодотворному взаимодействию региональными объединениями с муниципальными образованиями.

В целях сотрудничества по вопросам защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в Подмосковье, планирования и реализации совместных мероприятий с 2013 г. действует соглашение о взаимодействии между Уполномоченным по защите прав предпринимателей в Московской области и РОР «МОСПП», ТПП МО, региональными отделениями общественных организаций «Опора России» и «Деловая Россия»

Сегодня Российский Союз промышленников и предпринимателей продолжает развиваться и укреплять свои позиции, расширять сферы влияния и состав организации. Сформированы Федеральный и Экспертный советы Российского Союза, под руководством членов бюро правления действует целый ряд комитетов и комиссий по ключевым направлениям экономической и социальной политики. В соответствии с требованиями Федерального закона «Об объединениях работодателей» в 2006 г. наряду с общественной организацией учреждено Общероссийское объединение работодателей РСПП, которое является лицом бизнеса в процессах социального партнерства, весьма актуальных для отечественного бизнес-сообщества.



СТВО
ПЛАТЕЖНЫЙ СОВЕТ



ВО
ЖНЫ

РСПП:

в диалоге с бизнесом

СТВО
ПЛАТЕЖНЫЙ СОВЕТ

РСПП сегодня – это более ста отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые секторы экономики. В своих рядах Союз объединяет тысячи крупнейших российских компаний – представителей промышленных, научных, финансовых и коммерческих организаций во всех регионах России. На протяжении четверти века он консолидирует усилия промышленников и предпринимателей и повышает статус российского бизнеса в стране и в мире. О буднях Союза наш разговор с исполнительным вице-президентом РСПП **Мурычевым Александром Васильевичем**.

– Александр Васильевич, какие впечатления оставляет уходящий год? Будем его ругать или есть за что и похвалить?

– Год был непростым, но появились обнадеживающие тенденции в экономике. Она достигла дна, но это, конечно, не означает, что она начнет быстро расти. Бизнес в основном адаптировался к низкому спросу и медленно снижающейся стоимости кредитования.

– Каковы основные направления работы РСПП сегодня? Переориентировались со временем?

– Российскому Союзу промышленников и предпринимателей в этом году исполняется 25 лет, 19 декабря состоится XXV съезд РСПП, который подведет итоги деятельности Союза

за эти 25 лет и определит ключевые направления работы на ближайшую перспективу. Основным направлением работы было и остается создание благоприятной деловой среды для развития российских компаний, а значит, для экономики в целом. Ключевую роль в решении этой задачи играет эффективное взаимодействие бизнеса и власти.

– Какие основные позиции по поддержке предприятий отстаивает Союз?

– РСПП последовательно отстаивает свои позиции относительно необходимости снижения совокупной фискальной нагрузки на бизнес, снижения избыточной административной нагрузки, необходимости активизации диалога бизнеса и власти по системным воп-

ОСНОВНЫМ
НАПРАВЛЕНИЕМ РАБОТЫ
БЫЛО И ОСТАЕТСЯ
СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ
ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ
КОМПАНИЙ, А, ЗНАЧИТ, ДЛЯ
ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ.





росам, повышения доступности для предприятий и организаций отраслей экономики, стимулирования внутреннего инвестора и создания благоприятных условий для его деятельности, развития и поощрения социального предпринимательства. В международном плане – это углубление интеграции бизнеса в рамках Союзного государства, ЕАЭС, СНГ, БРИКС, ШОС, «Группы двадцати», АТЭС и других объединений на принципах равноправия и уважения взаимных интересов. Создание и развитие системы профессиональных квалификаций в стране. Практическая ориентация профессионального образования, в том числе через активное участие работодателей.

– В чем сегодня вы видите основную взаимосвязь и сотрудничество между всеми слоями бизнеса? Могут ли малый, средний и крупный бизнес помочь выживать друг другу в кризис?

– Кооперация крупного и малого бизнеса дает новые возможности для всех участников цепочек добавленной стоимости. Малый бизнес быстро и гибко адаптируется к требованиям заказчиков, имеет возможность выполнять заказы малыми партиями – крупные компании не всегда в этом заинтересованы.

В соответствии с опросами РСПП, наиболее востребованное бизнесом антикризисное решение – снижать затраты. Один из простых и эффективных вариантов – передать часть функций на аутсорсинг малому бизнесу.

Ключевой элемент успешности любых взаимоотношений – доверие, его не хватает во взаимодействии крупного и малого бизнеса. Есть ряд барьеров, объективных и субъективных, снижающих заинтересованность крупного бизнеса в работе с малыми компаниями и, наоборот, малого бизнеса с крупным.

– РСПП действует в двух юридических лицах, одно из которых – Общероссийское объединение работодателей (ООР «РСПП»). Расскажите немного об этой функции Союза и значимости трехстороннего соглашения.

КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ
УСПЕШНОСТИ ЛЮБЫХ
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ –
ДОВЕРИЕ, ЕГО НЕ ХВАТАЕТ
ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ
КРУПНОГО И МАЛОГО
БИЗНЕСА. ЕСТЬ РЯД
БАРЬЕРОВ, ОБЪЕКТИВНЫХ
И СУБЪЕКТИВНЫХ,
СНИЖАЮЩИХ
ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ
КРУПНОГО БИЗНЕСА В РАБОТЕ
С МАЛЫМИ КОМПАНИЯМИ
И, НАОБОРОТ, МАЛОГО
БИЗНЕСА С КРУПНЫМ.

– В инициативном порядке РСПП в 2002 году разработал базовый закон, регулирующий деятельность объединений работодателей и фиксирующий специфику данного типа общественных объединений. РСПП принял активное участие в его рассмотрении пра-

вительством и Государственной думой. Для того, чтобы в полном объеме использовать преимущества, предоставляемые данным законом, в 2006 году было создано Общероссийское объединение работодателей РСПП. С 2008 года именно РСПП официально стал площадкой для формирования стороны работодателей в Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений (РТК). Соглашения вначале подписывались ежегодно, а в дальнейшем на трехлетний период.

РТК сразу стала эффективной площадкой для обсуждения и выработки компромиссных решений в сфере социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений. Представительство интересов бизнес-сообщества осуществляется и через механизм заключения трехсторонних региональных и отраслевых тарифных соглашений отраслевыми и региональными объединениями работодателей – членами РСПП.

– Новое для нашей страны явление – профстандарты – вызывают множество вопросов у работодателей, соискателей и представителей образовательной сферы, выявляя необходимость диалога между государством, бизнесом и системой образования. Насколько сегодня важна система профессиональных стандартов, и как далеко мы продвинулись в ее построении? И как в этой работе участвует РСПП?

– Российский Союз промышленников и предпринимателей является ведущим разработчиком профессиональных стандартов для коммерческого сектора экономики. За период с 2014 по 2016 год РСПП с участием общероссийских отраслевых объединений работодателей, иных объединений, представляющих интересы предпринимателей, разрабатываются профессиональные стандарты для различных специальностей.

С мая 2014 года президент РСПП А.Н. Шохин является председателем созданного Национального совета при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям. В качестве основной цели была поставлена задача внедрения профессиональных стандартов во всех сферах российской экономики. Главную роль в этом должны сыграть работодатели, формирующие требования к профессиональным качествам работников и система независимой оценки (подтверждения) квалификаций. За это время Национальный совет стал авторитетным органом, консолидировавшим усилия работодателей, профсоюзных организаций и органов государственной власти для решения вопросов развития национальной системы квалификаций. В 2014-2016 годах Национальным советом рассмотрен целый ряд проектов федеральных законов, регулирующих систему профессиональных квалификаций, в том числе поправки в Трудовой кодекс, связанные с применением профессиональных стандартов, рассмотрено более 800 проектов

профессиональных стандартов, одобрено создание 28 советов по профессиональным квалификациям в различных сферах экономической деятельности.

Одним из первых отраслевых советов был создан Совет по профессиональным квалификациям финансового рынка, председателем которого я являюсь. В составе Совета руководители и представители ведущих профессиональных объединений финансового рынка: Ассоциации российских банков, Ассоциации региональных банков России, Всероссийского союза страховщиков, Национальной ассоциации участников фондового рынка, Национальной фондовой ассоциации, НП «Национальный платежный совет», Национального объединения внутренних аудиторов и контролеров, Ассоциации факторинговых компаний и других. Членами Совета также являются представители Банка России, Минфина России, Пенсионного фонда России, Федерального казначейства России, Финансового университета при Правительстве РФ.

В настоящее время принят 31 профессиональный стандарт в сфере финансового рынка. Под эгидой Совета проходят апробацию 10 Центров независимой оценки квалификации. Более 10 программ 3 крупнейших ВУЗов (Финансовый университет, РАНХиГС и СПбГЭУ) прошли профессионально-общественную аккредитацию.

– Мы беседуем в преддверии Первого форума экспортеров Подмосковья. На ваш взгляд, насколько сегодня конкурентоспособна отечественная продукция? И важна ли работа по расширению экспортных границ? Как РСПП помогает экспортерам?

– Есть и наша продукция, которая конкурентоспособна на зарубежных рынках, но в основном, конечно, мы здесь проигрываем, и в плане конкурентоспособности, и в плане представления нашей продукции за рубежом.

Одна из задач, которую РСПП перед собой ставит, это содействие экспансии национальных компаний на глобальном рынке. Нарастание экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и освоение наиболее прибыльных участков глобальных цепочек добавленной стоимости. Ликвидация барьеров при экспорте.

Для продвижения интересов членов РСПП на зарубежных рынках были созданы двусторонние международные структуры. Союз имеет двусторонние соглашения о сотрудничестве с десятками организаций деловых кругов США, Германии, Италии, Дании, Финляндии, Франции, Китая, Индии, Японии и других стран, активно работает на многосторонних и двусторонних площадках.

РСПП использует все доступные возможности и организации для поддержки экспор-

теров, в том числе и свои рабочие и консультативные органы. Так, например, в августе этого года в рамках расширенного заседания Комитета РСПП по промышленной политике состоялось обсуждение основных барьеров, возникающих у компаний-экспортеров, и необходимости в новых мерах государственной поддержки для расширения их участия в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях.

– Задам традиционный для конца года вопрос: чего вы ждёте от наступающего года?

– Снижения ключевой ставки, в связи с этим снижения стоимости кредитных ресурсов. Ожидаю небольшого оживления в экономике, смягчения глобальных политических процессов, развития сотрудничества с европейскими странами и США. Будет, наконец, принят Таможенный кодекс ЕАЭС, что позволит бизнесу наших стран увеличить взаимовыгодную торговлю.

Пользуясь предоставленной возможностью, хочу поздравить коллектив журнала и всех его читателей с наступающим Новым 2017 годом. Желаю в Новом году удачи во всех делах, уверенности в завтрашнем дне, крепкого здоровья и благополучия.



В ЕДИНЕНИИ – СИЛА!

*РСПП сегодня – это более ста отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые секторы экономики. Союз объединяет тысячи крупнейших российских компаний. Буквально в каждом субъекте страны действуют его региональные отделения и объединения. Сегодня наш разговор с председателем Московского областного Союза промышленников и предпринимателей **Виктором Даниленко**. Как выстраивается работа в МОСПП и какой круг вопросов удалось решить при помощи объединения – темы нашей беседы.*



– Виктор Георгиевич, прежде всего, не-
сколько слов о Союзе и его составе.

– Московский областной Союз промышленников и предпринимателей (региональное объединение работодателей), созданный в 2006 году, является региональной структурой Российского Союза промышленников и предпринимателей и ориентирован на исполнение функций, закрепленных законодательством за объединениями работодателей.

Членами МОСПП являются системообразующие организации, отраслевые союзы, ассоциации и объединения, т.е. практически это основа научно-промышленного комплекса Московской области. В настоящее время МОСПП объединяет в своем составе более 150 прямых членов, а вместе с ассоциированными предприятиями объединение насчитывает более 1500 организаций.

Мы активно работаем по привлечению новых членов в нашу организацию. Численный состав Союза постоянно увеличивается. За 9 месяцев текущего года принято 23 новых члена объединения. Это такие крупные системообразующие предприятия Подмосковья, как ОАО «Научно-производственное предприятие «Звезда» имени академика Г.И. Северина», АО «Научно-производственное предприятие «Исток» им. А.И. Шокина», АО «Химико-фармацевтический комбинат «Акрихин», АО «Военно-промышленная корпорация «НПО машиностроения», ОАО «РКК «Энергия» им. С.П. Королева» и другие.

Высшим руководящим органом объединения является съезд. В период между съездами действует правление МОСПП (РОР), которое проводит, как правило, расширенные заседания на базе промышленных предприятий и принимает на них решения по вопросам, входящим в его компетенцию.

Члены правления МОСПП принимают участие в мероприятиях Российского Союза промышленников и предпринимателей, в заседаниях коллегий и комиссий министерств и ведомств правительства Московской области, профильных комитетов Московской областной думы, Промышленного комитета Общероссийского народного фронта, что позволяет доводить и обсуждать проблемы работодателей Подмосковья, совместно находить решение острых вопросов.

– Кто является партнерами МОСПП? И как выстраивается взаимодействие с ними?

– Нашими социальными партнерами являются Союз «Московское областное объединение организаций профсоюзов» и правительство Московской области.

Сотрудничество социальных партнеров осуществляется в рамках подписанного в 2014 году Московского областного соглашения на 2015-2017 годы между Московским областным объединением организаций профсоюзов, правительством Московской области и объединениями работодателей.



Мы тесно работаем с Торгово-промышленной палатой Московской области, с политическими и общественными организациями в рамках подписанных соглашений.

По вопросам защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности в Подмосковье мы взаимодействуем с уполномоченным по защите прав предпринимателей в Московской области, региональными отделениями общественных организаций «Опора России» и «Деловая Россия» (в рамках соглашения от 2013 года).

– Какие задачи решает Московский областной Союз промышленников и предпринимателей как региональное объединение работодателей?

– Основной задачей Союза работодателей и предпринимателей Подмосковья является привлечение всех работодателей Московской области к работе в конкретных мероприятиях по созданию условий стабильного и динамичного экономического роста:

– в привлечении инвестиций, способствовании росту экономических показателей и заработной платы в регионе;

– участия в системе социального партнерства между работодателями, представителями профессиональных союзов, органами государственной власти и местного самоуправления;

– участия на областном уровне в переговорах и подготовке соглашений, регулирующих социально-трудовые и связанные с ними экономические отношения;

– проведении согласованной политики членов объединения по вопросам, затрагивающим интересы промышленников и предпринимателей;

– в совершенствовании системы подготовки профессиональных кадров для реального сектора экономики Подмосковья, внедрении дуального метода обучения инженерных и рабочих кадров (пример: ОАО «Авиационная корпорация «Рубин», ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» и другие);

– в формировании консолидированных предложений членов объединения по совершенствованию нормативно-правовых актов (так, за последние годы работодатели Подмосковья получают положительную оценку РСПП среди регионов России по внесению значимых замечаний и предложений при отработке проектов федеральных законодательных актов) и другие направления.

ГУБЕРНАТОРОМ МОСКОВСКОЙ
ОБЛАСТИ **А.Ю. ВОРОБЬЕВЫМ**
ПОСТАВЛЕНА ГЛОБАЛЬНАЯ
ЗАДАЧА – ВЫВЕСТИ
ПОДМОСКОВЬЕ В РЕГИОН-
ЛИДЕР РОССИИ ПО ВСЕМ
ПОКАЗАТЕЛЯМ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО **РАЗВИТИЯ**.
ЭТО ОЧЕНЬ СЛОЖНАЯ
МНОГОФАКТОРНАЯ ЗАДАЧА,
КОТОРУЮ НЕВОЗМОЖНО
РЕШИТЬ **В ОДИНОЧКУ**. ДЛЯ
ЭТОГО И СУЩЕСТВУЮТ
ТРЕХСТОРОННИЕ
СОГЛАШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ
ПАРТНЕРОВ



– На каких принципах строится социальное партнерство и какие задачи выполняет?

– Губернатором Московской области А.Ю. Воробьевым поставлена глобальная задача – вывести Подмоскovie в регион-лидер России по всем показателям социально-экономического развития. Это очень сложная многофакторная задача, которую невозможно решить в одиночку. Для этого и существуют трехсторонние соглашения социальных партнеров. Необходимо не только на региональном уровне синхронизировать усилия правительства МО, научно-производственного потенциала объединения работодателей и золотого людского фонда, который объединяют профсоюзы. Эту деятельность необходимо консолидировать и системно выстраивать на муниципальном уровне.

Федеральный закон №156-ФЗ «Об объединениях работодателей (с изменениями на 28 ноября 2015 года №355-ФЗ) дополнительно придал региональному объединению правовой статус равноправного участника социального партнерства в рамках заключаемых соглашений между правительством Московской области, Московским областным объединением организаций профсоюзов и работодателями.

Руководствуясь действующим законодательством, реальными условиями в стране, правление МОСПП (РОР) считает важным и актуальным создание муниципальных Союзов работодателей, что позволит:

а) на региональном уровне – консолидировать совместные усилия для проведения единой социально-экономической, технической политики, выработки согласованных предложений по совершенствованию законодательной и нормативной базы;

б) на муниципальном уровне – консолидировать усилия работодателей на создание условий и эффективное функционирование системы социального партнерства в сфере социально-трудовых отношений, заключение территориальных трехсторонних соглашений в рамках требований действующего федерального законодательства;

в) участвовать в выработке предложений в проекты нормативно-правовых актов в интересах промышленников и предпринимателей.

Создание муниципальных Союзов позволит усилить роль социального партнерства в решении социально-трудовых и экономических вопросов на уровне муниципальных образований, повысить качество соглашений и коллективных договоров и развивать новые формы трехсторонних взаимоотношений.

В рамках подписанного в 2015 году соглашения с Советом муниципальных образований Московской области планируем повысить эффективность данной работы в каждом муниципальном образовании.

– 2016 год близится к завершению. Какими успехами он порадовал? Какими событиями был отмечен?



– Говоря кратко об итогах согласованной деятельности в рамках трехстороннего соглашения, следует отметить, что промышленные предприятия Подмоскovie в текущем году демонстрируют динамичную работу.

Индекс промышленного производства за январь-сентябрь текущего года по сравнению с

ИНДЕКС
ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА ЗА ЯНВАРЬ-
СЕНТЯБРЬ ТЕКУЩЕГО ГОДА
ПО СРАВНЕНИЮ С 2015
ГОДОМ СОСТАВИЛ 114,2%,
ОБЪЕМ ОТГРУЖЕННЫХ
ТОВАРОВ СОБСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА ВЫРОС
НА 12,6%, В ТОМ ЧИСЛЕ
В ОБРАБАТЫВАЮЩИХ
ПРОИЗВОДСТВАХ –
НА 13,3%.
СРЕДНЕМЕСЯЧНАЯ
НАЧИСЛЕННАЯ ЗАРАБОТНАЯ
ПЛАТА ЗА АВГУСТ СОСТАВИЛА
БОЛЕЕ 45,5 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ
С РОСТОМ К ПРОШЛОМУ
ГОДУ НА 7%

2015 годом составил 114,2%, объем отгруженных товаров собственного производства вырос на 12,6%, в том числе в обрабатывающих производствах – на 13,3%. Среднемесячная начисленная заработная плата за август составила более 45,5 тысяч рублей с ростом к прошлому году на 7%.

Безусловно, свой вклад в эти результаты внесли и организации, входящие в состав МОСПП (РОР).

В рамках социального партнёрства члены Московского областного Союза промышленников и предпринимателей принимали активное участие:

* в Фестивале профессий «Молодые кадры Подмосковья»;

* в работе конкурсной комиссии Министерства социального развития Московской области «Лучшая организация работ в сфере охраны труда» и «Лучшая трудовая династия»;

* в областной Межведомственной комиссии по привлечению иностранных работников;

* в организации и проведении регионального этапа Всероссийского конкурса «Лучший по профессии» в номинациях «Лучший бетонщик» и «Лучший фрезеровщик».

Мы активно работаем в рамках Московской областной комиссии по регулированию социально-трудовых отношений по вопросам:

– реализации в Московской области Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»;

– реализации Закона Московской области № 94/2013-ОЗ «Об образовании» и дальнейших мерах по совершенствованию и развитию системы подготовки и переподготовки профессиональных кадров для реального сектора экономики Московской области.

Члены объединения совместно с Министерством инвестиций и инноваций области, Московской областной думой принимали активное участие в рассмотрении и выработке консолидированных предложений:

– в проект закона Московской области «О промышленной политике»;



**ОКАЗЫВАЕМ ПОМОЩЬ
ПРЕДПРИЯТИЯМ – ЧЛЕНАМ
МОСПП В ПОЛУЧЕНИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОДДЕРЖКИ В РЕАЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ, В СОЗДАНИИ
НОВЫХ ИЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ
СУЩЕСТВУЮЩИХ
ПРОИЗВОДСТВ.**

– по включению изменений и дополнений в закон Московской области №151\2004-ОЗ «О льготном налогообложении в Московской области».

В настоящее время выстроена работа с Федеральным Фондом развития промышленности. Оказываем помощь предприятиям-членам МОСПП в получении государственной поддержки, в реализации инвестиционных проектов в создании новых или модернизации существующих производств.

В этом году мы заключили с руководством ОАО «Метровагонмаш» соглашение о сотрудничестве в создании промышленного кластера метровагоностроения.

Оказываем содействие в реализации инвестиционного проекта Краснополянской мануфактуры (г. Лобня).

Мы активно сотрудничаем с вновь созданным на федеральном уровне промышленным комитетом Общероссийского народного фронта, одним из пяти модераторов которого является председатель МОСПП (РОР).

Консолидированные предложения промышленников Подмосковья стали предметом обсуждения и принятия решений на комитете ОНФ:

– о завышенной кадастровой стоимости земельных участков, занимаемых промышленными предприятиями;

– о проблеме реализации Федерального Закона №275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» с изменениями от 29.06.2015;

– о завышенных ценах на электроэнергию (некорректное установление тарифов) и технологическое присоединение к электрическим сетям для промышленных предприятий;

– о развитии экспортных поставок промышленной продукции;

– о других проблемах.

На 2017 год мы тоже возлагаем большие надежды. Впереди много работы, но, объединив усилия, мы обязательно справимся с проблемами и добьемся высоких результатов в социально-экономическом развитии Подмосковья.



Приоритетным направлением развития экономической политики Московской области являются развитие экспорта, увеличение в его структуре доли несырьевой продукции и повышение конкурентоспособности московской продукции на внешнем рынке.



Расширяя границы СОТРУДНИЧЕСТВА

В связи с тем, что в 2015 году доля экспорта составила 20% (2,2 млрд долл. США) в общем товарообороте области, развитие экспортного потенциала региона приобретает особую важность.

Для реализации государственной политики по стимулированию внешнеэкономической деятельности региона и достижения постав-

ленных задач в 2016 году был создан Фонд поддержки внешнеэкономической деятельности Московской области при Министерстве инвестиций и инноваций Московской области.

Основной целью деятельности Фонда является вовлечение субъектов предпринимательства в экспортную деятельность, содействие в

выходе предприятий Московской области на иностранные рынки сбыта продукции (технологий), повышение конкурентоспособности и эффективности внешнеэкономической деятельности экспортёров Подмоскovie.

Фонд оказывает информационно-аналитическую, консультативную и финансовую поддержку экспортно ориентированным субъектам предпринимательства Московской области, а именно:

- Консультирует экспортно ориентированных субъектов предпринимательства Московской области по вопросам организации экспорта (по вопросам участия в государственных программах поддержки экспортно ориентированных субъектов предпринимательства, стандартизация, сертификация, лицензирование, таможенные формальности, участие в бизнес-миссиях и выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории РФ и за рубежом, маркетинг, юридические и финансовые вопросы организации ВЭД);
- Проводит обучающие мероприятия (вебинары, семинары, тренинги, круглые столы, конференции, форумы) по тематике ВЭД;
- Организует участие субъектов предпринимательства Московской области в выставочно-ярмарочных, конгрессных мероприятиях и бизнес-миссиях на территории РФ и за рубежом;



- Организует содействие в проведении маркетинговых исследований по выводу конкретного продукта субъектов предпринимательства на иностранные рынки и рынок РФ;
- Организует содействие в приведении товаров (работ, услуг) в соответствие с требованиями международных стандартов качества, необходимых для организации экспорта;
- Содействует в выходе субъектов предпринимательства на международные рынки (организация B2B, B2C встреч, взаимодействие с федеральными, областными и международными структурами поддержки экспортно ориентированных субъектов);
- Содействует в обеспечении защиты и оформлении прав на объекты интеллектуальной собственности в Российской Федерации и за рубежом;
- Оказывает содействие в создании и (или) модернизации сайта субъектов предпринимательства в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», содержащего информацию о производимых им товарах (выполняемых работах, оказываемых услугах), в том числе на иностранном языке;

- Оказывает содействие в подготовке и изготовлении рекламно-информационных материалов на иностранном языке субъектам предпринимательства Московской области для подготовки экспортного предложения иностранным партнерам;
- Издание информационных пособий по тематике внешнеэкономической деятельности для экспортно ориентированных субъектов предпринимательства Московской области;
- Организует и проводит ежегодный конкурс «Лучший экспортер года»;
- Организует и проводит ежегодный Форум экспортёров Подмосквья.

В 2016 году с целью развития торгово-экономических отношений Московской области с иностранными государствами Фонд поддержки ВЭД Московской области совместно с субъектами предпринимательства Подмосквья принял участие в трех крупных международных мероприятиях:

1. Во II Российско-китайском деловом форуме малого и среднего бизнеса – 2016, 30 – 31 мая 2016 года в здании главного медиа-центра г. Сочи. На площадке форума было организовано более 200 встреч и переговоров между российскими и китайскими участниками, всего в мероприятии приняло участие более 500 человек;

2. В Первом Франко-российском бизнес-форуме, 27-29 сентября 2016 года в Центре международной торговли г. Москвы. На площадке форума состоялась более 300 рабочих встреч между российскими и французскими компаниями, всего в мероприятии приняло участие более 700 человек. В рамках форума Фондом заключено Соглашение



Контакты Фонда поддержки внешнеэкономической деятельности Московской области:

адрес: г. Красногорск, бульвар Строителей, д. 2, офис 31,
т.: +7-926-971-62-64, e-mail:
sukharevaritz@gmail.com,

контактное лицо:
Сухарева Валерия Игоревна.

о сотрудничестве с Конфедерацией малых и средних предприятий Франции для более тщательной проработки вопросов экспорта московской продукции на рынок Франции;

3. В 13-ой Китайской международной выставке малых и средних предприятий «CISMEF-2016», 10-13 октября 2016 года в г. Гуанчжоу (КНР). 5 субъектов предпринимательства Московской области приняли участие в выставке, провели более 20 переговоров с китайскими партнерами, также были достигнуты договоренности на поставку продукции в такие страны, как Индонезия, Индия, Вьетнам, Таиланд, ОАЭ, Саудовская Аравия, Кувейт, Мексика.

Фонд поддержки ВЭД МО сформировал реестр экспортёров Московской области, насчитывающий на данный момент более 300 экспортно ориентированных предприятий и субъектов МСП. Проведены выездные презентации деятельности Фонда в 17 муниципальных районах области.

В 2017 году Фонд поддержки ВЭД Московской области будет участвовать в конкурсе Минэкономразвития России по предоставлению субсидий федерального бюджета на реализацию мероприятий по созданию и развитию центров координации поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП и будет реализовывать финансовые меры поддержки субъектов предпринимательства Подмосквья.

Услугами Фонда могут воспользоваться все субъекты предпринимательства, зарегистрированные и ведущие деятельность на территории Московской области.



Сплоченные идеей

НАШИ ИДЕИ, ВОПЛОЩЕННЫЕ В ЖИЗНЬ:

1. Производство энергоэффективного и безопасного стенового материала (полистиролбетон) и технологических линий для его производства.
2. Производство высокоточной механики на обрабатывающих центрах с ЧПУ.



В 2002 г. создано пять перерабатывающих производств в Московской области, в направлениях механообработка, переработка пластмасс. Площадь введенных в эксплуатацию цехов около 10000 метров. Объем производства в 2015 г. более 500 млн рублей.

Оценка профессионализма трудового коллектива выразилась в награждении общества Дипломом конкурса «Золотой Меркурий» по результатам деятельности компании в 2012 г. – «Лучшее малое предприятие в сфере промышленного производства России» (премия, Торгово-промышленной Палаты России, июнь 2013 г.).

В 2014 г. за достижения по развитию производства руководитель предприятия был награжден медалью – почетный знак «За Труды» Московской областной Думы.

Общество обладает парком токарных, фрезерных и проволочно-вырезных станков с ЧПУ. На начало 2016 г. парк составлял 46 единиц, что позволяет производить высокоточные (до 0.01 мм) изделия для РТРС, радиоэлектронной и оборонной промышленности. В 2015 г. предприятие выпустило более 2000 позиций изделий по следующим направлениям: «Производство волноводов и нагрузок антенн для спутникового телера-

диовещания с-диапазона, метеолокаторов и локаторов военной и гражданской авиации. При производстве изделий применяется технология плазменного нанесения покрытий, в том числе керамики, что позволяет эксплуатировать изделия до 1300 градусов Цельсия.

Есть опыт разработки антенно-фидерных систем, в том числе поворотных.

Механообрабатывающее производство в г. Лобня является уникальным. Наше оборудование: Sodick, Stama 726 MT, stama 526, gildemeister sprint, MAZAK, Matec-40 HV и еще более 40 станков с ЧПУ.

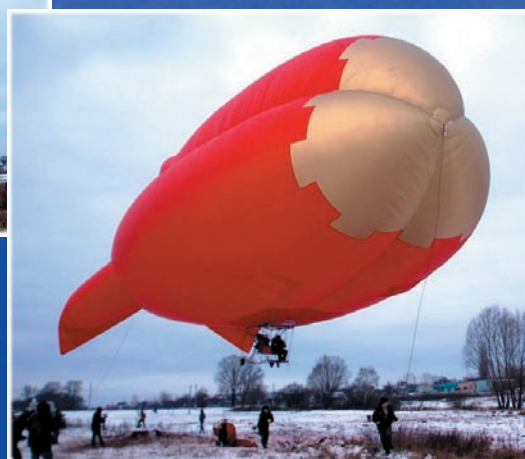
СОЗДАНИЯ

НАШИ ИДЕИ, ВОПЛОЩАЕМЫЕ В ЖИЗНЬ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ МИНИСТЕРСТВА ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ:

1. Развитие альтернативной энергетики при строительстве объектов. (Фото 1).
2. Воздухоплавание – прошлое, настоящее и будущее. Строительство дирижаблей и аэростатов. (Фото 2).
3. Источники энергии на принципах импульсно-детонационного горения. (Фото 3).

Дирижабельное патрулирование

Фото 2



Экспериментальные работы по патрулированию можно произвести с помощью единственного в России комбинированного дирижабля ДЦ-Э1 «Аврора», который в данный момент проходит лётно-технические испытания на базе НПК «ПластМеталл».



Экипаж
1 пилот +
3 пассажира



Фото 1

Полистиролбетон – качественный стройматериал из цемента и пенополистирола (пенопласта)



- **Пожаробезопасен**
- **Продолжительность жизни больше 100 лет**
Мы производим блоки с 2001года.
- **Мы построили более 10000 м2 для себя из этого материала. Наши клиенты – около 1 млн м2 многоэтажных зданий, и более 50000 м2 1,2 и 3-этажных зданий**



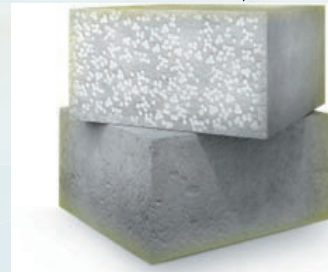
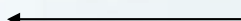
Можно использовать отходы пенопласта:



Отходы в Доходы!



полистирол
вспенивающийся



Импульсно - периодическая форкамера-смеситель для реактора -газификатора

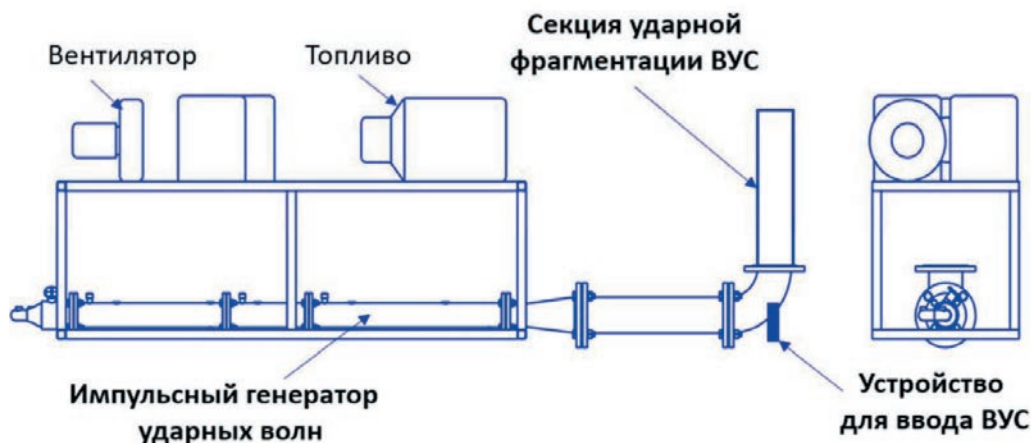


Фото 3

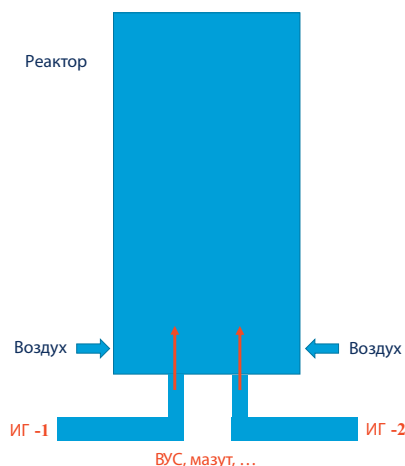
Мощность ИГ ~ 300 кВт

В холдинг входит структура по проектированию, производству и строительству ангаров с пролетом до 30 м, монолитных ж.б. работ, устройству промышленных бетонных и полимерных полов, а также по разработке дизайна, изготовлению и монтажу декоративных металлоконструкций из нержавеющей полированной стали и дерева.

Предприятие активно наращивает и объемы экспорта, открывает для себя новые горизонты в этой области работы. Минувшим летом директор ООО «ПСК ПЛАСТМЕТАЛЛ» С. Набатников совместно с доктором физико-математических наук и научным руководителем С. Фроловым провели экскурсию гостям из Зимбабве на производственной базе в д.

Цернское. Делегации представлены технологии переработки отходов пенопласта в строительные блоки – полистиролбетон, установка по распылению водно-угольной суспензии до 10 микрон и водогрейный бойлер 2 мВт мощностью на принципах импульсно-детонационного горения. Обсуждены вопросы закупок на предприятии технологий и строительства объектов на Африканском континенте.

Применение



ООО «ПСК ПЛАСТМЕТАЛЛ»
 адрес: 141730, Российская Федерация,
 Московская область, г. Лобня,
 ул. Промышленная, д. 4.
 ИНН 7713331142
 Tel./fax +7 (495) 4892392
 email: info@psk-plastmetal.ru

МНОГО ЛЕТ МЫ СОТРУДНИЧАЕМ С РОССИЙСКИМИ УЧЕНЫМИ, ОТЕЧЕСТВЕННАЯ НАУКА – ЕДИНСТВЕННОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НАШЕЙ КОМПАНИИ ПЕРЕД ЗАПАДНЫМИ КОНКУРЕНТАМИ, ЛИШЬ НАУКА СОЗДАЕТ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОРЫВ В ТЕХНОЛОГИЯХ, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. ЧТОБЫ СТАТЬ ПРЕДПРИЯТИЕМ БУДУЩЕГО, НЕОБХОДИМО ПОСТОЯННО ИСКАТЬ НОВЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ И РАЗВИВАТЬ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

Бизнес в Африке: интересно и прибыльно

Особенности экспортно ориентированного взаимодействия со странами Африки

Торгово-промышленные объединения России должны выполнять роль инструмента неформальной дипломатии и активнее взаимодействовать с иностранным бизнесом, а также содействовать продвижению российского экспорта за рубеж – такую задачу поставил Президент Российской Федерации В.В. Путин на VII съезде ТПП.



Региональный Совет по развитию отношений со странами Африки, созданный при ТПП МО, как раз является одним из инструментов, который призван реализовать данную задачу. Основная цель РСРОСА – это развитие и координация внешнеэкономического взаимодействия по сотрудничеству в различных направлениях с Африканским континентом. Одно из приоритетных направлений для развитие – экспорт.

Список направлений взаимодействия между бизнесом стран Африки и России обширен. Это и поставка медикаментов и медицинского оборудования, ветеринарных медикаментов, удобрений, строительного оборудования, транспорта, котельного оборудования, стройматериалов. Заинтересованность в отношениях в сфере и сельского хозяйства, медицины, техники, науки и технологии, ТЭЦ, образования, IT-технологий, нефтегазового направления, плодоовощной торговли... И этот список можно продолжать долго. Основное наше конкурентное преимущество на данный момент – высокий курс доллара по отношению к рублю, что делает российскую продукцию конкурентоспособной.

При выводе товара или услуги на зарубежный рынок нужно четко выстроить алгоритм действий и соблюдать его. Всё это работает и в отношении экспорта в Африку.

1. Необходимо провести мониторинг рынка, то есть понять уровень спроса на товар или услугу.

2. Выявить конкурентоспособное преимущество вашего товара по отношению к конкуренту.

3. Определить, какую форму взаимодействия ваша компания выберет для сотрудничества.

4. Произвести поиск потенциальных компаний – партнеров.

5. Заручиться поддержкой федеральных и региональных органов власти как с одной, так и с другой стороны.

6. Провести переговоры с подобранными компаниями-партнерами. Проработать договор и условия взаимодействия.

7. При необходимости привлечь финансовые институты поддержки (банки, частных инвесторов, государство)

8. Запустить пробную партию товара на рынок. При схеме взаимодействия «купи-продай»

Однако есть одно существенное «НО»: Африка не хочет быть партнером «купи-продай». Африканский континент все чаще и чаще предлагает зарубежным компаниям создавать совместные производства (СП) и предприятия. На первый взгляд это пугает, и многие зарубежные компании даже не рассматривают такой вариант. А зря!

СП – это не всегда значит постройка высокотехнологического завода, зачастую это просто создание цеха по итоговой сборке или фасовке товара. Такие СП дают огромное преимущество иностранным компаниям. Просто необходимо учитывать, что африканские страны предлагают всяческие преференции и льготы иностранным компаниям, если те в свою очередь идут на создание СП.

Такие страны, как Китай, Индия, страны Европы уже поняли преимущество такого вида сотрудничества и активно покоряют Африканский континент. Российские компании тоже должны принять и осознать, что экспорт в Африку возможен и может быть очень прибыльным, учитывая, что население африканс-

кого континента составляет 1,1 млрд человек. Просто нужно грамотно воспользоваться механизмами взаимодействия.

При помощи Регионального Совета ряд предпринимателей уже реализовали экспортные контракты, часть на стадии подписания договоров. Есть ряд компаний, которые работают по созданию совместных производств.

Конечно, нужно принять во внимание тот факт, что РСРОСА активно сотрудничает с федеральными министерствами и региональными органами власти, также с посольствами стран Африканского континента в РФ, и конечно же с бизнес-сообществами как Африканского континента, так и РФ. Все это делает нашу работу наиболее продуктивной с выходом на максимально конкретный результат.

Одним из механизмов налаживания взаимодействия является обмен бизнес-делегациями.

Как ни странно, но именно после приезда делегации из Зимбабве в Московскую область началось активное взаимодействие бизнес-сообщества Московской области и Зимбабве.

В данный момент проходит деловая поездка российской делегации в страны Африки: Мадагаскар, Зимбабве, Танзанию. Уже подписан ряд протоколов и соглашений с бизнес-сообществом стран Африки.

К счастью, у нас на данный момент нет опыта неудачного взаимодействия с бизнес-сообществом стран Африки. Потому что мы четко понимаем механизм взаимодействия и работаем не только с бизнес-сообществом, но и тесно взаимодействуем с государственными структурами. Поэтому данный вопрос можно охарактеризовать, лишь опираясь на чужой опыт.

Самая главная ошибка предпринимателей – излишняя самоуверенность и непродуманность решений и действий, которые влекут за собой последствия в виде потери денег, зачастую немалых. Воспринимая Африку как неразвитый континент, предприниматели допускают глобальную ошибку. Как и в любом деле, чтобы получить качественный результат, необходимо привлекать компетентных специалистов.

Африка разная и удивительная, это динамично развивающийся континент, где экзотические достопримечательности сочетаются с безграничными возможностями для бизнеса. Яркие и положительные впечатления гарантированы не только от посещения национальных парков и сафари, но и от бизнес-переговоров и заключенных впоследствии соглашений и контрактов.

Бизнес в Африке – это не только интересно, но и прибыльно.

СДЕЛАНО В ПОДМОСКОВЬЕ

Производственное предприятие ЗАО «ИСТОК» было образовано в 1992 году. Начиная с 1994 года, основным направлением деятельности становится производство автомобильных фургонов, прицепов и бортовых платформ. В 1997 году предприятию был присвоен международный код завода изготовителя транспортных средств.



Основные направления деятельности ЗАО «ИСТОК»:

- Производство фургонов промтоварного и изотермического назначения, рефрижераторов;
- Производство прицепов для легковых и коммерческих автомобилей.

За период, прошедший со дня образования, предприятием накоплен большой опыт в области изготовления автофургонов, создана материальная база для производства, собран коллектив профессионалов, способных решать не только текущие задачи, но и внедрять новые технологии.



ЗАО «ИСТОК» – активный участник крупных специализированных выставок «Комтранс», «Импортозамещение» и многих других.

Новое направление деятельности компании – производство легковых изотермических прицепов-фургонов, изготовленных по сэндвич-технологиям.

1) Прицеп фургон для перевозки мототехники «Автодом-Мото». (Фото 1).



Данная модель прицепа отмечена золотым Знаком качества третьего тысячелетия. Данный вид продукции пользуется большим спросом у любителей активного отдыха, рыбалки и охоты.

2) Прицеп фургон многоцелевого назначения «Фермер». (Фото 2).



Прицеп, предназначенный для перевозок грузов в защищенных условиях, также имеет конструктивную возможность осуществления мобильной торговли «с колес» продукцией фермерских хозяйств.

3) Прицеп рефрижераторный – мобильная холодильная камера. (Фото 3).



Эта новинка – лауреат премии «100 лучших товаров России» предназначена для работы как стационарно, в виде холодильной (морозильной) камеры, так и в движении для перевозки продуктов, требующих особых температурных режимов в диапазоне от +5 до – 20 °С.

Вся продукция предприятия сертифицирована и выпускается с логотипом «ИСТОК – сделано в Красногорске».

«БОЛЬШОМУ КОРАБЛЮ – БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ»



Автопоезд в составе седельного тягача ТОНАР-45252 и сочлененного полуприцепа ТОНАР-95405 с боковой разгрузкой и общим объемом – 70 куб.м., способный перевозить более 130 тонн груза.

ТОНАР – крупнейший завод-изготовитель прицепной и полуприцепной техники в России, начавший свою деятельность в 1990 году на территории Московской области.

Мы – единственный российский производитель карьерных самосвалов, тягачей и автопоездов повышенной грузоподъемности.

Уже более 25 лет на нашем заводе производится качественная и востребованная рынком техника.

Сегодня ТОНАР – это современный машиностроительный комплекс с полным производственным циклом: от разработки, изготовления и сборки до сбыта готовой продукции и последующего сервисного обслуживания.

На заводе работает более 700 человек – эксперты отрасли, профессионалы с огром-

ным опытом в области машиностроения. Изготовление и обработка максимально автоматизированы – на заводе установлены робототехнические комплексы плазменной резки металла, сварки кузовов, бортов, узлов и балок осей, запущена новейшая дробеструйная камера. Всё это позволяет существенно увеличить точность производимых операций и максимально исключить человеческий фактор. Что, в свою очередь, влияет на стабиль-

ность и рост качества продукции.

Сегодня завод «ТОНАР» выпускает более ста различных моделей прицепной и полуприцепной техники, которая подразделяется на 4 основных направления:

- магистральная прицепная техника,
- сельхозтехника,
- спецтранспорт для перевозки сыпучих грузов и карьерные самосвалы,
- запчасти к полуприцепам.



ЭКСПОРТ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В нынешних экономически нестабильных условиях таким предприятиям, как наше, нужно предпринимать ряд мер, чтобы оставаться на плаву: во-первых, максимально сокращать издержки, во-вторых, выводить на рынок новые, не имеющие аналогов на российском рынке модели, чтобы сохранять конкурентоспособность, в-третьих, повышать качество выпускаемой продукции, что, в свою очередь, возможно, только модернизировав производство.

Ну и в-четвертых, использовать низкий курс рубля в своих интересах, ведь именно сейчас как никогда у отечественных производителей есть возможность выйти на международный рынок. И мы используем данную возможность.

На данный момент для нас это одно из приоритетных и стратегически важных направлений деятельности. Причем география продаж постоянно расширяется.

Уже сейчас идут поставки прицепной техники в страны Африки (Гана, Судан, Чад, Ангола, Кот-д'Ивуар, Сенегал, Алжир), Азии, Южной Америки, Ближнего Востока, ведутся активные переговоры с представителями бизнеса из стран Центральной и Латинской Америки.

Поставки за рубеж стабильно растут, так, по итогам 3 квартала, доля экспорта, по сравнению с прошлым годом, выросла почти в 2 раза.



СЕГОДНЯ ТОНАР –
ЭТО СОВРЕМЕННЫЙ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
КОМПЛЕКС С ПОЛНЫМ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ
ЦИКЛОМ: ОТ РАЗРАБОТКИ,
ИЗГОТОВЛЕНИЯ И СБОРКИ ДО
СБЫТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ
И ПОСЛЕДУЮЩЕГО
СЕРВИСНОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ.

В основном, это крупная самосвальная спецтехника: 4-осные, 6-осные полуприцепы самосвалы повышенной грузоподъемности. Так, один из наиболее востребованных экспортных образцов техники – 6-осный самосвальный полуприцеп-гигант с боковой разгрузкой, изготовленный по спецзаказу для одной из стран Ближнего Востока. Размеры и технические характеристики этого исполина впечатляют даже искушенных специалистов: грузоподъемность – 70000 кг., объем кузова – 70 куб. м, 3 подъемные оси, 3 поворотных (подруливающих) оси.

Пользуется популярностью и техника с более скромными техническими характеристиками:

Растет интерес и к нашим карьерным самосвалам.

Развитие экспорта имеет положительное влияние на всю экономику страны, и для всех это очевидно. Но отсутствие субсидий со стороны государства, в частности, для таких компаний, как наша, за-

держивает более стремительное развитие данного направления. Надеемся, что в ближайшее время государством будут введены дополнительные меры поддержки экспорта.

А пока нынешние реалии стимулируют нас постоянно работать над повышением качества техники, что в дальнейшем, уверены, приведет к еще большему росту заинтересованности как со стороны зарубежных партнеров, так и крупных отечественных компаний.



Мосты торговли – мосты сотрудничества



Подмосковное предприятие АО «НПО Стеклопластик» – многопрофильное предприятие, реализующее полный цикл «исследования-разработка-производство» и признанное лидером в области разработки и производства теплозащитных материалов на основе кварцевых и кремнеземных волокон, а также полых стеклянных микросфер, высокомодульных высокопрочных стеклянных волокон и композитов на их основе.

Указом Президента РСФСР от 15.11.1991 N 213 (ред. от 27.10.1992) «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» была отменена государственная монополия внешней торговли, и АО «НПО Стеклопластик» получило право на самостоятельные внешнеторговые операции.

В настоящее время АО «НПО Стеклопластик» экспортирует продукцию на рынки Германии, Японии, Китая, Латвии, Казахстана, Италии, США, Южной Кореи, Белоруссии. Объем поставок в 2015 году составил 221,6 млн рублей, а по прогнозам на 2016 г. – 280,0 млн руб. За время работы АО «НПО Стеклопластик» на внешних рынках объем экспортируемой продукции многократно увеличился.

Основными экспортными позициями являются высокотемпературостойкие кремнеземные волокнистые материалы: кремнеземные ткани, волокна, шнуры и полые стеклянные микросферы. Все виды материалов, экспор-

тируемые АО «НПО Стеклопластик», производятся по собственным технологиям и защищены патентами.

На базе материалов, выпускаемых АО «НПО Стеклопластик», созданы противопожарные и противодымные конструкции, используемые для разделения помещений на отсеки, препятствующие распространению дыма и огня. Противопожарные преграды устанавливаются на лестничных пролетах, аварийных выходах, в холлах зданий с большим скоплением людей, в офисных зданиях, аэропортах, гостиницах, школах, больницах, обеспечивая пути эвакуации людей. Кроме того, продукция АО «НПО Стеклопластик» применяется в автомобилестроении и лакокрасочной промышленности, а также при производстве различных герметиков и мастик для снижения энергопотерь.

Экспортируя продукцию, АО «НПО Стеклопластик» не только организует поставки

качественной продукции, но и оказывает техническую поддержку, что позволяет зарубежным партнерам быстро и эффективно решать стоящие перед ними задачи.

К 2020 году компания планирует увеличить объем экспортных поставок втрое в связи с завершением модернизации производства и вводом в эксплуатацию новых мощностей. Отсутствие оборудования отечественного производства для переработки стеклянного волокна и, соответственно, высокая стоимость высокотехнологичного зарубежного оборудования создают серьезный барьер в окупаемости проектов.

По мнению наших партнеров, при ведении бизнеса АО «НПО Стеклопластик» отличает максимальная гибкость в общении, безупречное выполнение принятых на себя обязательств, честность и уважение к клиентам.





Подмосковье – Австрия – РАБОТА НА РАЗВИТИЕ

18 ноября 2016 года делегация Московской области приняла участие в «Дне российских регионов в Австрийской республике». Мероприятие прошло в Федеральной Палате экономики Австрии, г. Вена. В составе делегации – АО «Корпорация развития Московской области», представители индустриальных парков и особых экономических зон, администрация Сергиево-Посадского района, представители бизнеса Московской области.

В рамках мероприятия генеральный директор АО «Корпорация развития Московской области» представил инвестиционный потенциал региона, существующие инвестиционные проекты, индустриальные парки и особые экономические зоны, меры государственной поддержки, оказываемые инвесторам, а также принял участие в заседании Российско-Австрийского Делового Совета и заседании рабочей группы по сотрудничеству регионов и субъектов Российской Федерации с Австрией смешанной Российско-Австрийской комиссии по торговле и экономическому сотрудничеству.

По словам заместителя председателя правительства Московской области – министра инвестиций и инноваций Московской области Дениса Буцаева, в ходе мероприятия участники делегации провели ряд встреч с ведущими австрийскими компаниями. «Австрия является одним из важных партнеров Московской области в межрегиональном и инвестиционном сотрудничестве, –

отметил Денис Буцаев. – В ходе встречи участники обсудили возможности реализации совместных инвестиционных проектов в Московском регионе, и продвижение экспортных интересов Московской области на австрийском рынке».

«Отношения Австрии и России (и в частности Подмосковья) продолжают динамично развиваться и укрепляться. В июле текущего года в Ступинском районе Московской области состоялась торжественная цере-

мония закладки первого камня в основание будущего завода ООО «Арвалус» австрийской компании Backaldrin. Данный деловой визит будет способствовать реализации дальнейших инвестиционных проектов в нашем регионе, а также росту взаимного интереса предпринимателей к инвестиционному сотрудничеству, развитию кооперационных связей», – отметил генеральный директор Корпорации развития Московской области Тимур Андреев.

Справочно:

Внешнеторговый оборот Московской области с Австрией составил 151,3 млн долл. США по основным позициям: реакторы ядерные, изделия из недрагоценных металлов, фармацевтическая продукция, полимерные материалы, пластмассы, электрические машины и оборудование. На территории Подмосковья зарегистрировано более 50 предприятий с участием австрийского капитала.

К наиболее успешным проектам относятся: ООО «АЛШЛА» – производство пластиковой упаковки для упаковывания товаров (упаковочные системы, бутылки, флаконы, преформы), ООО «Кроношпан» производство плитных материалов: ДСП и ДСП, ламинированные полы и стеновые панели), ООО «АГРАНА» – производство наполнителей для молочных продуктов, хлебобулочных изделий, топпингов для предприятий быстрого питания и др.



В августе 2016 года Группе ПОЛИПЛАСТИК исполнилось четверть века. За это время компания превратилась в крупнейшего игрока на полимерном трубном рынке.



А как всё начиналось?

Научно-производственное предприятие «Полипластик» родилось 19 августа 1991 года. Тогда это было совсем небольшое предприятие, состоящее из 15 человек и нескольких старых литевых машин, которые размещались в подвале Московского политехнического колледжа. Основная продукция – пластмассовые вешалки, прищепки, мухобойки, флаконы для парфюмерии. Однако уже тогда основатели компании видели ее будущее как

промышленное производство композиционных полимерных материалов. Но это была лишь красивая идея, на которую нужны были деньги и связи.

Распад Советского Союза привел к разрушению налаженных связей между крупнейшими предприятиями химической отрасли, и «Полипластик» быстро оказался в числе тех, кто взялся за восстановление прежних связей. В России, Казахстане, Украине и Прибалтике НПП «Полипластик» стало оператором

на нескольких заводах. «Полипластик» помог сохранить производство на таких флагманах химической промышленности как АКПО (г. Актау, Казахстан) и Томский нефтехимический комбинат. Завязались хорошие отношения со «Ставропольполимером» (г. Буденновск). В этот же период НПП «Полипластик» на оборудовании АКПО и Кусковского химического завода наработало первые 240 т композиционных материалов под собственными торговыми марками. Предприятие выходило на новый уровень!

К своему пятилетию «Полипластик» уже крепко стоял на ногах: за год было выпущено 5 тыс. т полимерной продукции около 2,5 тыс. т композитов и более 2,5 тыс. т трубы.

В 1997 году были сделаны первые серьезные инвестиции в трубный проект: запущен в эксплуатацию новый производственный корпус «Газтрубпласта», оснащенный импортным оборудованием.

Но августовский кризис 1998 года выявил «ахиллесову пятю» трубного производства – зависимость от импортного сырья для производства газовой трубы. Тогда по инициативе «Полипластика» на заводе «Ставролен» (г. Буденновск) при активной поддержке группы «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» и с участием компании Petrofina (ныне Atofina, Бельгия) была запущена в производство первая отечественная марка ПЭ 80 для газопроводных труб «Луко-тен F3802B».

Спустя два года, в 2000 году, было проведено масштабное внедрение материалов «Полипластика» на «АвтоВАЗе». «Газтрубпласт» значительно превзошел уровень докризисного производства трубы, выпустив 6,5 тыс. т продукции различных диаметров.

Предприятие постоянно развивалось. И главным достижением 2002 года стал запуск

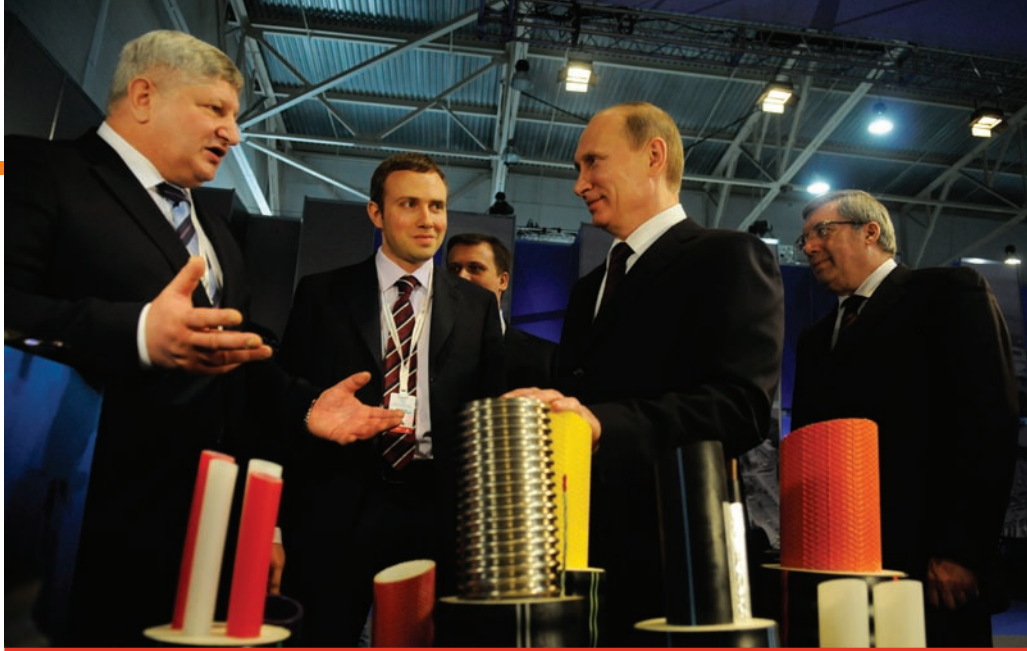
производства гибких полимерных теплоизолированных труб для сетей отопления и горячего водоснабжения, аналогов которому не было в России.

2003 год ознаменовался бурным развитием трубного подразделения. В этом году был введен в эксплуатацию Климовский трубный завод, который сразу же вышел на запланированную первоначальную мощность 20 тыс. т в год. В этом же году в состав группы вошел Чебоксарский трубный завод с исходной мощностью 5 тыс. т.

2006 год стал знаковым в судьбе компании. Было принято решение о консолидации всех предприятий под единым брендом «Группа ПОЛИПЛАСТИК», формировании единой структуры управления и разработке долгосрочных программ развития и капитализации группы.

2007 год – год взрывного роста рынка ПЭ труб. Всего за пять лет рынок ПЭ труб в РФ вырос почти в три раза, а доля ПОЛИПЛАСТИКА с 10% в 2002 году увеличилась до 38% в 2007 году.

Кризис 2008 года вынудил руководство Группы скорректировать планы развития. Были значительно сокращены планы производства, введен режим экономии на всех предприятиях Группы.



В 2013 году управляющие партнеры Группы получили контроль над британской Radius Systems Ltd. – одним из ведущих европейских производителей полиэтиленовых труб и фитингов. Вскоре после смены владельцев Radius Systems сделала несколько приобретений, существенно расширивших ее (и Группы ПОЛИПЛАСТИК) продуктовый портфель. В России Группа ПОЛИПЛАСТИК приобрела Новомосковский заводом полимерных труб (НЗПТ), на котором практически сразу началась масштабная модернизация и подготовка производства труб из ПВХ.

В 2014 году «Полимеры России 2014» в категории «Автомобилестроение», а Группа ПОЛИПЛАСТИК стала победителем в номинации «Водоснабжение».

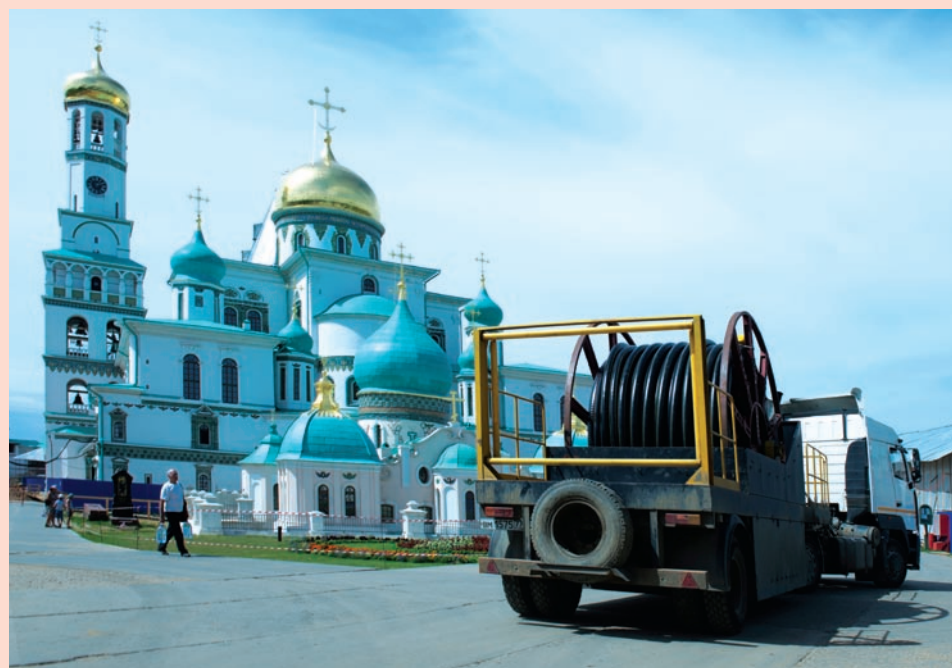
Крупным успехом Группы в 2015 году стало участие в программе правительства Москвы «Моя улица», в рамках которой было изготовлено около 3,5 тыс. кабельных колодцев, поставлены сотни километров ПЭ труб. А самым большим достижением стала победа в тендере на поставку ПЭ труб для строительства «ЗапСибНефтехима» – крупнейшего нефтехимического комбината за всю постсоветскую историю.

В 2016 году одним из важнейших событий явилось решение об основании нового трубного завода в Хабаровске. Дальний Восток стал одним из центров экономической активности, в котором реализуется госпрограмма по созданию территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Входящим в 2016 году композиционный дивизион Группы запустил программу «Экспортный форсаж», основная цель которой – выход российского инновационного материала на европейские рынки. НПП «ПОЛИПЛАСТИК» стало победителем премии Resilience Award, которая прошла в рамках Российского автомобильного форума 15 марта 2016 г. Ее номинантами стали компании, которые показали особый запас прочности, стойкости и инициативы, несмотря на непростую экономическую ситуацию.

В планах Группы на 2016 год производство и реализация более 180 тыс. тонн ПЭ труб и более 70 тыс. тонн композитов. Выручка Группы ПОЛИПЛАСТИК планируется на уровне 33 млрд рублей.

Несмотря на кризис, Группа ПОЛИПЛАСТИК смотрит в будущее с оптимизмом. Ведь за 25 лет компания не раз оказывалась в сложных ситуациях и всегда находила силы справиться с проблемами. Рано или поздно и этот кризис сменится подъемом, и те, кто его переживет, станут еще сильнее, еще опытнее и эффективнее, и будут готовы к неперемennomu экономическому росту нашей страны в ближайшем будущем.



2010 год стал годом восстановительного роста. Рост производства ПЭ труб на заводах Группы составил 34%. Предприятие постепенно выходило из кризиса. И уже на будущий год Группа ПОЛИПЛАСТИК значительно расширяет производственную базу и продуктовый ряд. Сразу на двух заводах освоен выпуск армированных гофрированных труб с уникально высокой (SN 16) кольцевой жесткостью КОРСИС АРМ диаметром до 2400 мм. Освоен выпуск многослойных напорных труб из ПЭ 100 с улучшенными свойствами для бестраншейной прокладки.

В 2014 году выручка Группы ПОЛИПЛАСТИК достигла 29 млрд руб., увеличившись на 7,4%.

Совместно с партнерами – компаниями Owens Corning и Indesit – Группа ПОЛИПЛАСТИК получила приз Парижской выставки JESEurope 2014 – самую престижную награду в области композитных материалов и конструкций JES Awards в категории «Товары народного потребления» за новый, усиленный стекловолокном термопластичный гидролизостойкий композит для корпусов баков стиральных машин. В том же году НПП «ПОЛИПЛАСТИК» получило пре-



Ф А Р М
С И Н Т Е З

ТЕРАПИЯ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ



«*Портфель компании включает оригинальные препараты и дженерики, причем все воспроизведенные продукты имели к моменту выхода на рынок статус «первого» дженерика. Мы гордимся разработанными нами высокоэффективными препаратами для онкологии, онкоурологии, хирургии, гастроэнтерологии, гинекологии, эндокринологии, реаниматологии и радиоизотопной диагностике*», – рассказала председатель совета директоров компании АО «Фарм-Синтез» **Анна Назаренко.**

Фармацевтическая компания АО «Фарм-Синтез» является одним из ведущих российских производителей рецептурных лекарственных препаратов, осуществляющих полный цикл производства. Компании удалось добиться лидирующего положения в области синтеза инновационных субстанций и современных готовых лекарственных средств. Освоены передовые технологии по производству депонированных форм, препаратов с контролируемым высвобождением, таргетной доставкой радиофармацевтических средств, промышленному выделению стереоизомеров и многие другие.

В рамках импортозамещения главным инструментом поддержки фармацевтической отрасли много лет выступает программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года» («Фарма-2020»).

Через федеральную программу фармацевтические предприятия получают поддержку в виде субсидий на доклинические и клинические исследования, проекты для трансфера технологий, разработку технологических платформ и пр. Кроме этого государство возмещает производителям часть затрат на

производство субстанций и мезиделий на основании двух постановлений правительства. Дополнительно обсуждаются меры по предоставлению преференций российским фармпроизводителям в зависимости от глубины локализации.

На данный момент для фармацевтических компаний существуют три источника субсидии – это Федеральная целевая программа (ФЦП) «Фарма-2020», два постановления Правительства Российской Федерации №1045 по клиническим исследованиям и №1047 по организации производства.

ПОРТФЕЛЬ
КОМПАНИИ ВКЛЮЧАЕТ
ОРИГИНАЛЬНЫЕ
ПРЕПАРАТЫ И
ДЖЕНЕРИКИ, ПРИЧЕМ
ВСЕ ВОСПРОИЗВЕДЕННЫЕ
ПРОДУКТЫ ИМЕЛИ К
МОМЕНТУ ВЫХОДА НА
РЫНОК СТАТУС **«ПЕРВОГО»**
ДЖЕНЕРИКА.

Компанией АО «Фарм-Синтез» были заключены три государственных контракта по разработке оригинальных российских препаратов полного цикла. Контракты были заключены по исследованиям радиофармацевтического препарата для диагностики нейроэндокринных опухолей, для клинических исследований радиофармацевтического препарата и для терапии метастазов в скелете пациента, а также третий по осуществлению клинических исследований противотуберкулезного препарата для терапии резистентных форм туберкулеза. На сегодня исследования компанией АО «Фарм-Синтез» завершены.

«Компании АО «Фарм-Синтез» необходимы механизмы регистрации инновационных радиофармацевтических препаратов, не укладывающихся в классическую схему, т.к.



инновационные (то есть новые) препараты с новыми изотопами требуют введения других схем регистрации и условий лекарственного обращения», – отметила председатель совета директоров Анна Назаренко.

Инструменты поддержки государства всегда помогают фармацевтическим компаниям реализовать исследование нового лекарства или доизучить уже созданную субстанцию.

В прошлые годы деньги были выделены в достаточном количестве для «Фарм-Синтеза», однако сроки реализации государственных программ очень сжатые для вывода на рынок инновационного продукта.

«Для полноценных разработок необходимый срок важно увеличить как минимум вдвое. Если сроки будут сжатыми и неправдоподобными, это просто неэффективный инструмент», – добавила Анна Назаренко.

Расходование средств по государственным контрактам контролируется Федеральными органами контроля, такими, как Минпромторг, Счетная Палата РФ в соответствии с условиями госконтракта (оборудование, исследования, обучение персонала, введение инноваций и т.д.).

Если говорить в целом, необходима административная поддержка Минпромторга в реализации проектов для регистрации инновационных продуктов на особых основаниях, особенно, если это российские оригинальные препараты полного цикла, препараты особой важности (такие, как мультирезистентный туберкулез – тиозонид, онкология – золерен, 188Re, нэопэт, 68Ga).

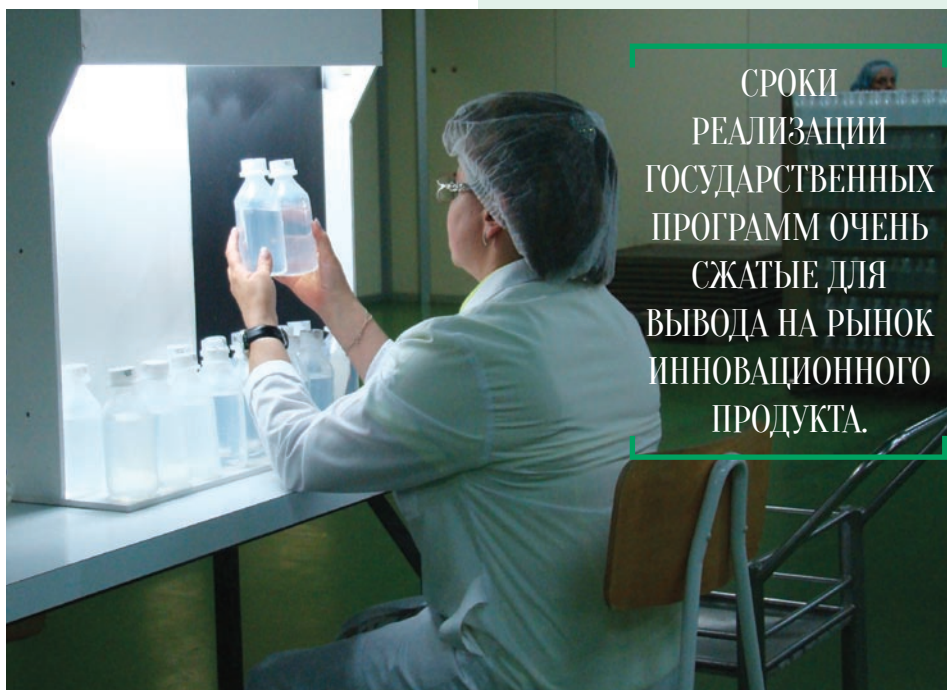
«Также считаю, – добавила Анна Назаренко, *– нам бы помогло создание специального комитета в Минпромторге по ядерной медицине с участием основных компаний-производителей и разработчиков данной сферы».*

– Почему ваша компания «Фарм-Синтез» не пользуется инструментами государственной поддержки?

– Удачно было подмечено однажды, что российская фармацевтика как у семи нянек. Минздрав, Росздрав, Минпром, ФАС... У каждого свои интересы и задачи. А сам Минздрав – и заказчик, и регулятор, и покупатель в трех лицах, что не есть эффективно. Получив инструмент от одного регулятора, мы неизбежно упираемся в бюрократию другого регулятора. То есть, получив субсидию на клинику, мы можем неизбежно задержаться надолго на регистрации, а с нас будут требовать отчета, насколько эффективно мы использовали эту субсидию. Эффективность в данном случае – это выход препарата на рынок. А требуемый бизнес-план должен быть ограничен тремя годами, после внесения изменений в постановления – четырем, для выхода препарата. При описанном выше количестве и статусах регуляторов конфликты интересов неизбежны, так как 4 года для вывода препарата на рынок, особенно инновационного, это действительно мало. К тому же есть ограничение еще и на направление, субсидии выделяются на определенные нозологии.

Что же касается субсидий из Фонда промышленности, то посмотрим, как это будет работать в 2017 году, там ведь существенно увеличили бюджет, перенесли его из бюджета развития фармацевтической промышленности.

**СРОКИ
РЕАЛИЗАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ПРОГРАММ ОЧЕНЬ
СЖАТЫЕ ДЛЯ
ВЫВОДА НА РЫНОК
ИННОВАЦИОННОГО
ПРОДУКТА.**





Подмосковные компании готовы сотрудничать с Танзанией

Три резидента ОЭЗ «Дубна» планируют сотрудничество с южноафриканскими компаниями. Варианты взаимодействия обсуждались на встрече в Конгресс-центре, организованной ТПП Московской области и Управляющей компанией ОЭЗ.

На деловую встречу с представителями бизнеса Танзании в особую экономическую зону «Дубна» приехали руководители инновационных компаний не только Подмосковного, но и других российских регионов. В состав делегации гостей вошли руководители известных в мире компаний «Quality Group» и «Technosys», которых сопровождали представители посольства Объединенной Республики Танзании в Российской Федерации.

«Цель встречи – соединение российского и африканского бизнеса, в частности, Танзании

и Московской области, для того, чтобы наладить торгово-экономические отношения между нашими странами, – говорит заместитель председателя регионального совета по развитию отношений со странами Африки ТПП Московской области Любовь Демидова. – Мы хотим донести до наших предпринимателей более полную и конкретную информацию о том, что африканский рынок – это интересно, и с африканскими странами можно и нужно делать бизнес. Обе компании, которые участвуют в сегодняшних переговорах, представляют крупный бизнес Танзании, они сотрудничают с европейскими странами, США и намерены наладить более активное взаимодействие с Россией, в частности, с Подмосквовным регионом».

«Этот двусторонний диалог очень полезен и состоялся вовремя, – прокомментировал встречу в Дубне заместитель председателя правительства Московской области – министр инвестиций и инноваций МО Денис Буцаев. – Африканский вектор обретает все более весомое значение в отечественной экономике, это хороший экспортный рынок как для промышленных товаров, так и для инновационных технологий. Ни для кого не секрет, что Китай, Индия, другие страны уже очень активно сотрудничают с различными африканскими государствами. И сейчас важно не потерять большой спектр общих для наших стран направлений, по которым российские инновационные компании, в том числе подмосковные, смогут взаимодействовать с высокотехнологичными компаниями Танзании».

Встреча в Конгресс-центре началась с выступления руководителя делегации генерального директора компании «Quality Group» Арифа Шейха. Он отметил, что в последние годы Танзания входит в двадцатку самых быстрорастущих экономик в мире, активно инвестирует в инфраструктуру, является крупной страной-импортером промышленной продукции. По его словам, только в 2016 году ее экономика может вырасти на 6,4%. У страны есть потенциал, а также огромная заинтересованность в расширении сотрудничества с российским бизнесом. Ариф Шейх и генеральный директор компании «Technosys» Рус-тис Ширима презентовали возглавляемые ими компании, представили актуальные направления сотрудничества. Это газовая отрасль, здравоохранение, пищевая промышленность, композитные материалы, строительство, солнечная и ветроэнергетика, производство пищевых ингредиентов и другие.

Такие же презентации прозвучали с российской стороны. Потенциал ОЭЗ «Дубна» был представлен участникам делегации достаточно широко. Гостей заинтересовали направления деятельности компаний: «Нордавинд», «МППОТК «ТЕХНОКОМПЛЕКТ», «Эко-нект», «Энергосберегающие технологии» и «АпАТЭК».

Дальнейшее общение в формате B2B позволило участникам встречи напрямую обговорить варианты взаимодействия в конкретных сферах.

По информации Министерства инвестиций и инноваций Московской области

«МЕТРО Кэш энд Керри»: 2 года в Ногинске



«МЕТРО Кэш энд Керри» отмечает два года со дня открытия торгового центра в Ногинске. Успешная работа торгового центра свидетельствует о востребованности уникального формата «МЕТРО» как партнера профессиональных клиентов из малого и среднего бизнеса в розничной торговле и гостинично-ресторанном секторе.

Отмечая свой второй «день рождения», коллектив торгового центра «МЕТРО» в Ногинске может оглянуться на отличные результаты, достигнутые за относительно недолгий период работы.

«Мы рады, что торговый центр такого формата, как «МЕТРО Кэш энд Керри», появился в Ногинском районе. Для представителей малого и среднего бизнеса района – это большая поддержка, учитывая ориентацию «МЕТРО» на профессиональных клиентов. Кроме того, в Ногинске находится одна из крупнейших логистических платформ компании, поэтому наши партнёрские отношения развиваются уже давно. В присутствии «МЕТРО» на нашей территории мы видим исключительно положительные моменты для инвестиционного климата и развития предпринимательства», – поздравил компанию И.П. Красавин, исполняющий обязанности главы Ногинского муниципального района.

Действительно, среди профессиональных клиентов торгового центра «МЕТРО» в Ногинске есть целый ряд крупных предприятий Московской области – например, из сферы автомобилестроения или ядерной отрасли, но еще больше небольших предприятий общественного питания, розничной торговли или других сегментов экономики, для которых «МЕТРО» стремится стать надежным партнером и помощником в развитии бизнеса.

В этих целях торговый центр включился в реализацию ряда федеральных проектов компании. Один из успешных примеров – специальный франчайзинговый проект под брендом «Фасоль» для партнеров из розницы форматов от 50 до 150 кв.м. Только за последнее полгода в зоне работы торгового центра

открыто 4 магазина «Фасоль». Сотрудники торгового центра передают клиентам-франчайзи свои знания и опыт в вопросах ассортиментной политики, маркетинга, бизнес-процессов, соблюдения стандартов качества, помогает своей экспертизой в работе клиентов с их покупателями, персоналом, регулирующими государственными органами. Кроме того, торговый центр активно развивает службу доставки покупок, другие виды сервиса, адресованные профессиональным клиентам.

Поддерживая благоприятный социально-экономический климат в регионе, «МЕТРО» создал в торговом центре в Ногинске 140 рабочих мест. В ассортиментной матрице торгового центра представлены товары более 200 поставщиков Московской области. Разумеется, компания живёт жизнью своего района, принимает участие в социальных и благотворительных проектах. Территория обслуживания представителей малого и среднего бизнеса включает в себя 4 муниципальных района (Орехово-Зуевский, Ногинский, Павлово-Посадский, Киржачский) и 2 области (Московскую и Владимирскую). Торговый центр «МЕТРО Кэш энд Керри» в Ногинске сотрудничает с единственным действующим в Московской области автобусным заводом «ЛИАЗ». Клиентом компании также является единственный в Московской области завод по производству ядерного топлива «Элемаш».

Празднования для клиентов по случаю дня рождения торгового центра состоялись 19 ноября с развлекательной программой, акциями и дегустациями. Эти мероприятия стали хорошим началом третьего года работы торгового центра в интересах покупателей и партнеров.

Информация

о «МЕТРО Кэш энд Керри»:

Компания «METRO Cash & Carry» представлена в 25 странах и управляет более 750 центрами мелкооптовой торговли. Численность сотрудников компании во всех странах мира составляет около 110 000 человек, а объем продаж за 2014/2015 финансовый год составил около 30 миллиардов евро. «METRO Cash & Carry» является торговым подразделением «METRO GROUP». «METRO GROUP» – один из крупнейших и наиболее интернациональных розничных операторов мира. Объем продаж Группы за 2014/2015 финансовый год достиг примерно 59 миллиардов евро. Группа представлена более чем 2000 магазинами в 29 странах мира, численность сотрудников компании составляет более 220 000 человек. Эффективность работы «METRO GROUP» основывается на прочной позиции торговых подразделений холдинга, осуществляющих независимую деятельность в собственных сегментах рынка: «METRO/МАКРО Cash & Carry» – международный лидер оптовой торговли в формате самообслуживания; «Media Markt» и «Saturn» – лидеры европейского рынка розничной торговли бытовой техникой и электроникой, и гипермаркеты «Real». Подробности на www.metrogroup.de.

В России «МЕТРО Кэш энд Керри» управляет 89 торговыми центрами в 50 регионах. Объем продаж за 2014/2015 финансовый год составил 223,5 миллиарда рублей. Численность сотрудников – около 20 000 человек. Подробности на www.metro-cc.ru

ТВОРИТЬ ДОБРО ВМЕСТЕ

Благотворительный фонд «Доверяю» Московской области получил юридические документы в марте 2016 года и сразу же приступил к своей удивительной миссии.



*В Благотворительном фонде наша команда помогает мамам, оказавшимся в трудной ситуации. Проект «Мама не одна» прочно основался в сердцах двух мам: **Даниловой-Буцковой Ирины** и **Суворовской-Смирновой Марии**. И эта мечта нашла свое осуществление в жизни.*

За восемь месяцев, которые уже существует Фонд «Доверяю», сделано немало добрых дел. Было закуплено оборудование и лекарства для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата. Молодой мамочке, которая ждала ребенка и находилась на 9-м месяце беременности, и по сложившейся ситуации оставшейся без поддержки близких людей, Фонд приобрел кроватку, коляску и все необходимое для малыша. Но самым теплым своим личным человеческим проектом директор фонда Ирина Буцкова считает историю с благотворительными договорами в частный детский сад «BAMBINI». «С 2012 года у меня уже достаточно много детишек получили путевки в наш садик. Наши мамочки с замечательными малышами получили абсолютно бесплатный детский сад. Начали мы это делать в рамках благотворительной лотереи для жителей г. Фрязино, и эта благотворительная история стала гораздо шире, – делится радостью Ирина. – Есть детки, которые посещают наш садик по стоимости путевки в государственный детсад. Есть, у кого абсолютно бесплатные договоры, и садик всю финансовую сторону берет на себя.

Наши реквизиты

Получатель: Благотворительный фонд помощи детям «ДОВЕРЯЮ»
БФ «ДОВЕРЯЮ»

141195, Фрязино, ул. Лесная, дом 2, пом. 1031

ОГРН 1165000050896

ИНН 5050124145

КПП 505001001

Банковские реквизиты

Расчетный счет:

40703810402760000010

Кор/сч. 30101810200000000593 в

ОПЕРУ Москва

АО «АЛЬФА-БАНК»

ИНН 7728168971

КПП по месту нахождения 775001001

КПП крупнейшего налогоплательщика

997950001

БИК 044525593

Директор **Буцкова Ирина**

Александровна



Сотрудничая с управлением образования, мы делаем и такие образовательные детские истории, сохраняем детство, помогаем мамам выйти на работу и обеспечить себя и своего ребенка полностью. Это наш садик, и я, как человек и как предприниматель, считаю это своей миссией, понимая, что у нас все идет из детства. Мы закладываем в детей все лучшее, что имеем, помогаем мамам найти себя и получить свободное время для карьеры и находим совместно выход из трудных ситуаций».

Совместно со студией керамики «Awesome craft» проводятся бесплатные занятия по гончарному искусству для детей-инвалидов, детей с задержками развития, для многодетных семей.

Близится Новый год, а в первом и единственном лицензированном частном саду «BAMBINI», помимо благотворительной деятельности, которой мы занимаемся, наступает период тройной радости и веселья. В преддверии Нового года у нас пройдут мастер-классы по росписи пряников, мастер-классы по изготовлению игрушек из керамики, предновогодняя дискотека для детей.

Дарить радость детям – удивительно. Наш благотворительный фонд с проектом «Мама не одна» стал лауреатом премии губернатора «Наше Подмосковьё-2016».

*Присоединяйтесь к нам.
Творить добро вместе-легко!*

ПЯТЬ ПРИЧИН ДЛЯ СЧАСТЬЯ

Новый год и Рождество – праздники, в которые особенно верится в чудо. «Бизнес-Диалог Медиа» провел новогоднюю фотосессию для благотворительного фонда «Доверяю». В фотосессии приняли участие семь невероятных, сильных духом семей, в которых живут дети с диагнозом ДЦП. Глядя на эти счастливые лица, осознаешь, как мало и как много надо человеку для счастья – всего 5 причин.

Дети с ДЦП определенно отличаются от других манерой поведения, образом жизни и кругом общения. Но между ними есть одно большое и самое важное сходство: восприятие этого мира. Какими бы ни были дети: темнокожими или светлокожими, православными, мусульманами или католиками, с 46-ю хромосомами или с 47-ю – они все одинаково восхищаются этим миром, жадно поглощая каждую минуту, окунаясь с головой в хоровод красок и впечатлений вселенной.

Чудесные дети-ангелы – пример силы воли и борьбы за жизнь. Инвалидность не мешает им улыбаться и радоваться жизни, дарить теп-



Семья Чучалиных Андрей и Галина и их девочки София и Виктория



Ольга Назарикова и ее дети Руслан, Алина и Полина



Галактионовы Анна и Ксения

ло своим близким, заниматься творчеством и вдохновлять окружающих. Это пример для всех нас, как благодарить небеса за каждый день и каждую минуту. Эти фотографии показывают, как светел этот мир даже в трудные моменты.

Нет ребенка, который бы не любил Новый год, когда вся семья собирается вместе за одним столом, рядом с украшенной елкой, а в воздухе витает аромат спелых мандаринов. Каждому ребенку в такой большой праздник важно лишь, чтобы все его близкие были рядом. В нашей памяти не откладываются архивы проведенных нами дней, но откладываются минуты, мгновения – моменты, когда мы особенно счастливы.

Домашний уют, елка, семья, огни и мандарины – все, что надо любому ребенку, без исключения, для счастья в Новый год. Зарядитесь энергией добра от этих фотографий и сделайте мир лучше!!!



Семья Гейда: Мама Ольга, дочери – София и Ксения



Семья Яковлевых Алексей и Ольга
и их дети Артем и Варвара



Большая и дружная семья Игнатовых



Семья Журавлевых Анжелика и Алексей. И их дети Светлана, Надежда, Полина.

Героями рождаются!

Ей пророчили: сможет ползать, и это в лучшем случае. Ей десятки раз ломали ноги и ставили гипс, потом снова ломали и снова ставили. Но у этой крошки сильный характер. Она все смогла! Она все СМОЖЕТ!

Девочка родилась с серьезной патологией: с вывихами двух тазобедренных суставов последней степени, вывихом коленного сустава, вальгусной деформацией левой стопы. Ее такая еще крошечная жизнь уже изложена в нескольких томах... истории болезни. От фотографий маленькой Даши впадаешь в ступор – малышка-паук, ноги закидывает как ленточки, но опираться на них не может.

«Моя Дашка не будет инвалидом! Она будет ходить, вот увидите!», – Валентина, ее мама, сказала это с такой уверенностью, что трудно было не поверить. Было это больше двух лет назад, мы тогда все вместе собирали ей деньги на операцию в Израиле. Почему в Из-

раиле? Потому что там живет доктор Штакер, хирург-ювелир от бога, к нему едут со всего мира. Когда-то доктор Штакер был советским гражданином и оперировал в Минске, к нему привозили детишек со всей страны, часто вызывали в Москву, чтобы посоветоваться, что делать.

В кабинете у врача – десятки фотографий «до» и «после».

Чтобы найти своего доктора, Валентина переписывалась с клиниками всего мира, отправляя им снимки и документы, веря, что кто ищет, тот всегда найдет. И «их» доктор нашелся. Доктор Штакер совершил невозможное, совершил настоящее чудо, и Дашенька возвращается домой!

Благотворительный фонд «Доверяю» благодарит всех людей, кто помогал родителям Даши на всех этапах лечения. Но на этом трудный путь выздоровления Даши Василевской еще не закончен. Мы призываем попечителей и добрых людей откликнуться и помочь этой девочке или порадовать чем-нибудь маленького борца!

БФ «Доверяю» нашел и отправил волонтеров из Израиля с подарками, сладостями навестить нашу героиню и подарить ей и её семье моменты радости. Мы верим, что те-



перь у Дашеньки всё в жизни будет хорошо! С добрыми и надежными друзьями любая трудность по плечу! Здоровья тебе, красавица Даша!

7-8

ДЕКАБРЯ

г. СЕРПУХОВ

ГТРК «КОРСТОН»



2 ДНЯ

2 ЗАЛА

15 СПИКЕРОВ

Форум для предпринимателей, руководителей компаний,
специалистов в сфере комплексного продвижения.

forum-mo.com



I ФОРУМ ЭКСПОРТЕРОВ ПОДМОСКОВЬЯ

28 НОЯБРЯ 2016 ГОДА. ДОМ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ. I ФОРУМ ЭКСПОРТЕРОВ ПОДМОСКОВЬЯ.

Организаторы: правительство Московской области
совместно с АО «Российский экспортный центр».

Цели Форума – обсуждение актуальных вопросов экспортной политики и выработка практических решений по совершенствованию механизма государственной поддержки несырьевого экспорта Московской области, которые будут способствовать наращиванию поставок товаров и услуг Подмосковья за рубеж.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- реализация государственной политики поддержки экспорта в Московской области;
- перспективы для предприятий-экспортеров и экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Подмосковья при выводе продукции на экспорт;
- доступ на внешние рынки: международная сертификация и защита интеллектуальной собственности;
- выставка как инструмент выхода на экспорт;
- электронные площадки как эффективный способ поиска иностранного партнера;
- как заключить выгодный контракт, эффективная логистика поставки, таможенное регулирование;
- кредитование экспорта, страхование экспортных сделок.

Участие в Форуме экспортеров примут: представители Министерства экономического развития Российской Федерации, Министерства инвестиций и инноваций Московской области, Федеральной таможенной службы, АО «Российского экспортного центра», АО «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства», Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, АНО «Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов», представители единого информационного портала «Экспортеры России» и ряд ведущих экспертов внешнеэкономической деятельности. Генеральный партнер Форума – ПАО «Возрождение».

Денис Буцаев, заместитель председателя правительства Московской области, министр инвестиций и инноваций Московской области: «В основной программе будут рассмотрены доклады и презентации о том, как можно вести экспортную деятельность, что необходимо для выхода на этот рынок, какую поддержку может оказать правительство Московской области. Участники форума готовы к прямым диалогам и дискуссиям. Прямо на форуме можно будет задать самые острые вопросы в сессии «Горячий микрофон» и получить консультации по всем вопросам внешней экономической деятельности малого и среднего бизнеса Подмосковья».



СОЮЗСНАБ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ

25 ЛЕТ УСПЕШНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПОСТАВОК ПИЩЕВЫХ ИНГРЕДИЕНТОВ



- Уникальные научные исследования во благо качественного питания и здоровья людей
- Успешные программы по импортозамещению
- Активный экспорт собственной продукции в Европу и Америку, Китай и другие страны Азии
- Рабочие места более чем по 20 направлениям деятельности
- Социально-ответственный бизнес – залог строительства сильной экономики

ВМЕСТЕ МЫ СТРОИМ ВЕЛИКУЮ СТРАНУ!

Центральный офис группы компаний «СОЮЗСНАБ»
143405, Московская область, г. Красногорск,
Ильинский тупик, д.6

Тел.: многоканальный 8-495-937-87-37
8-800-770-78-37
email: mail@ssnab.ru www.ssnab.ru

реклама