

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

30/121 декабрь 2020



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ГЕННАДИЙ
ЛАМШИН:

**«ТО, ЧТО БЫЛО
В ГОСТИНИЧНОМ
БИЗНЕСЕ ДО СОЗДАНИЯ
НАШЕЙ АССОЦИАЦИИ,
НЕ МОГЛО
УДОВЛЕТВОРЯТЬ
НИКОГО В ЭТОЙ
СФЕРЕ»**

«САВАЛАН»:

ЛОЗА,
СВЯЗАВШАЯ
ТЫСЯЧЕЛЕТΙΑ

РЕГИОН
НОМЕРА:
ИРКУТСК

**ИГОРЬ КОБЗЕВ,
ГУБЕРНАТОР
ИРКУТСКОЙ
ОБЛАСТИ:**

**«ПОВЫШЕНИЕ
КАЧЕСТВА ЖИЗНИ
В КРАЕ –
НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ!»**

Тимур Гареев,

генеральный директор «СУШИСЕТ»:

**«ОТКРОЙ СУШИСЕТ И ПОЛУЧАЙ ПРИБЫЛЬ
С ПЕРВОГО ГОДА РАБОТЫ!»**



КАЛИБР
коворкинг



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 30/121 Декабрь 2020

Подписано в печать 22.12.2020 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 30/121 December 2020

Passed for printing on 22.12.2020

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

ОФИЦИАЛЬНО | OFFICIALLY

2

ГЕННАДИЙ ЛАМШИН: «ТО, ЧТО БЫЛО В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ ДО СОЗДАНИЯ НАШЕЙ АССОЦИАЦИИ, НЕ МОГЛО УДОВЛЕТВОРЯТЬ НИКОГО В ЭТОЙ СФЕРЕ»

GENNADY LAMSHIN: "THE SITUATION THAT EXISTED IN THE HOTEL BUSINESS BEFORE OUR ASSOCIATION WAS ESTABLISHED COULD SATISFY NOBODY IN THIS AREA"

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

6

ТИМУР ГАРЕЕВ, «СУШИSET»: «ПРЕПЯТСТВИЯ НАС ДОПОЛНИТЕЛЬНО МОТИВИРУЮТ!»

TIMUR GAREEV, SUSHISET: "CHALLENGES MOTIVATE US!"

ИНДЕКС КАЧЕСТВА | QUALITY INDEX

12

«САВАЛАН»: ЛОЗА, СВЯЗАВШАЯ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

SAVALAN: THE VINE WHICH BOUND THE MILLENNIA

18

НАРГИЗ БАБАЕВА-КЕРИМОВА РАЗРУШАЕТ СТЕРЕОТИПЫ

NARGIZ BABAYEVA-KERIMOVA BREAKS STEREOTYPES

22

СЕРГЕЙ БАЛАЕВ: «ДАЁШЬ ГЕЛИЦЕКУЛЬТУРУ В РОССИИ!»

SERGEY BALAEV: "BRING ON HELICULTURE IN RUSSIA!"

24

«СУШИ ВОК»: БЫСТРАЯ ОТДАЧА ВКУСНОЙ ЕДЫ

SUSHI WOK: QUICK DELIVERY OF TASTY FOOD

28

ЭЛЬНАРА АВАКЯН, «РЕГИОН»: «ТЕМА ЯРМАРКИ ОСТАЁТСЯ АКТУАЛЬНОЙ!»

ELNARA AVAKYAN, REGION: "FAIRS REMAIN RELEVANT!"

ОФИЦИАЛЬНО

32

ИГОРЬ КОБЗЕВ, ГУБЕРНАТОР ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ:

«ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В КРАЕ – НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ!»

36

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СООБЩЕСТВО МОБИЛИЗОВАНО НА ЗАЩИТУ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

40

СОЛНЕЧНЫЙ КРАЙ БАБРА СУЛИТ УДАЧУ ИНВЕСТИТОРАМ

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

44

СТАВКА НА МОДЕРНИЗАЦИЮ И БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

48

ИП ЗАРЕЧНЫЙ: ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ БЕЗ УЩЕРБА ПРИРОДЕ



Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

За последнее десятилетие заметно стремительное развитие гостиничного бизнеса на территории Российской Федерации: каждый год открываются новые отели, в которых постоянно повышается качество обслуживания посетителей, виден большой прирост гостей из других стран, да и наши сограждане всё чаще предпочитают российские курорты зарубежным. Это не может не радовать, ведь теперь многие люди могут насладиться красотами нашей страны в полной мере, не переживая за свой комфорт. Сегодня мы поговорим с Ламшиным Геннадием Андреевичем, президентом Российской гостиничной ассоциации (далее – РГА), и обсудим такие актуальные вопросы, как причины создания отраслевых ассоциаций, влияние коронавируса на гостиничный и ресторанный бизнес.

Геннадий Ламшин:

«ТО, ЧТО БЫЛО В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ ДО СОЗДАНИЯ НАШЕЙ АССОЦИАЦИИ, НЕ МОГЛО УДОВЛЕТВОРЯТЬ НИКОГО В ЭТОЙ СФЕРЕ»

– Российская гостиничная ассоциация создана в 1997 году. Чем было вызвано такое решение? Какие проблемы стали актуальны к тому времени?

– Собственно, ответ очевиден: кончилась советская эпоха – параллельно с тем, как в мире давно работает рыночная экономика, постепенно распространяя своё влияние на все отрасли жизни.

То, что было в гостиничном бизнесе до создания нашей ассоциации, не могло удовлетворять никого в этой сфере: ни инвесторов, ни потенциальных клиентов. Как это выглядело тогда? Старый номерной фонд, устаревшие технологии и подготовка персонала, ужасная загрузка, превышавшая 100%: бывало, что людей размещали в коридорах на кроватях. Сейчас это немыслимо, а тогда подобное являлось нормой. В России не существовало понятия «маркетинг», да в нём никто и не нуждался, ведь стояла единственная главная задача – размещать гостей. Прогресс в данной сфере у нас полностью отсутствовал. За советскую эпоху в гостиничном деле мы отстали от стран Запада как минимум на 70 лет, а то и больше. Все понимали, что так не должно быть и настало время организовать отраслевую гостиничную ассоциацию. И тогда в короткие сроки была создана РГА для защиты интересов членских организаций и всей отрасли. Несомненно, появление рыночной экономики заставило по-другому мыслить и отельеров тоже, что пошло на пользу и гостям, и бизнесу.

– Можно ли назвать кризис 2020 года самым сложным для гостиничного бизнеса за время существования вашей ассоциации? Как он повлиял на работу ассоциации?

– Это был самый сложный период для гостиничного бизнеса не только за время существования РГА, но и за последние 100 лет как минимум. Конкретно в России наша отрасль оказалась в числе 8 самых пострадавших, и, к сожалению, подобная ситуация сейчас происходит во всём мире из-за охватившей его пандемии.

Если говорить о деятельности во время самоизоляции, вся администрация РГА работала удалённо. Дел же появилось больше, чем в прежние годы: нам нужно было думать, как выживать гостиницам, направлять своё видение решения появившихся проблем. А главное, РГА добивалась от Ростуризма, Правительства РФ и президента реальных мер поддержки. Писались многочисленные письма с конкретными предложениями, мы участвовали во многих онлайн-совещаниях. Кроме того, проводили онлайн-вебинары. Отстаивались менее жёсткие рекомендации Роспотребнадзора и многое другое.

В материальном плане администрации ассоциации действительно было тяжело, ведь финансирование РГА всегда было за



счёт годовых взносов её членов, которые сами находились в сложном положении. Мало кто имел накопленную финансовую подушку безопасности, в нашей отрасли это получается редко.

– В условиях закрытия границ сильный толчок для развития получил внутренний туризм. Как это отразилось на гостиничном бизнесе в России? Поможет ли это преодолеть кризис?

– Большая часть отечественных гостиниц рассчитана именно на иностранцев, поэтому закрытие внешних границ сильно ударило по гостиничному бизнесу.

Сейчас на развитие внутреннего туризма правительством из государственного бюджета выделено 15 млрд рублей. Такая финансовая поддержка дала возможность россиянам свободно путешествовать по своей стране и хорошо заработать, прежде всего, курортным отелям и загородным отелям вокруг крупных городов, в которых многие горожане проводили самоизоляцию. Но ситуация не такая уж и радужная. По оценкам экспертов, загрузка и доходность отелей достигнут уровня прошлого года в среднем только ко 2-му кварталу 2021 года. А восстановится отрасль через 3-5 лет!

– Со стороны государства осуществляется серьёзная поддержка внутреннего туризма. Какие, на ваш взгляд, решения в этой сфере наиболее важны?

– По моему мнению, хорошим ходом было введение распродаж на туристические пакеты с учётом кешбэка, то есть с возвратом части денег за путёвки в ряд наиболее интересных регионов. Также нельзя не отметить привлечение чартерных рейсов, которые использовались достаточно давно, но преимущественно для путешествий в зарубежные страны. Это решение тоже можно считать крайне удачным: на данный момент многие российские курорты переполнены и продолжают оставаться востребованными российскими гражданами. Это позволит немного смягчить тяжёлое финансовое положение хотя бы курортным и загородным отелям.

– Ваша ассоциация участвует в формировании нормативно-правовых актов на региональном и местном уровнях. Какие ваши инициативы были поддержаны со стороны законодательной власти? Чего хотелось бы ещё добиться?

– Я бы сказал, что наша ассоциация участвует в формировании законодательных и нормативно-правовых актов

не столько на региональном и местном уровнях, сколько на федеральном, в tandem с исполнительными и законодательными органами власти. Это очень важная и трудоёмкая работа, и мы уделяем ей много времени.

Самое главное наше достижение – федеральный закон об обязательной классификации гостиниц. Несколько лет назад классификация гостиниц по звёздной системе была на добровольной основе, но уже на протяжении нескольких лет классификация гостиниц является обязательной. Наша ассоциация стала инициатором его создания, а также участвовала в разработке данного законопроекта.

Помимо этого, существует нормативно-правовой акт «Правила предоставления гостиничных услуг», который всегда был и будет, но со временем ему необходимо совершенствоваться. Его совершенствованием занимались и занимаемся мы совместно с коллегами «по цеху» и регулятором отрасли.

На региональном уровне РГА помогала сократить налог на имущество, создать курортные сборы с более приемлемыми условиями и многое другое.

И даже сейчас, когда все нормативно-правовые акты проходят по механизму «регуляторной гильотины» в сфере туризма, мы включены в состав рабочей группы по их разработке и очень плотно в составе этой группы работаем.

– Вопросы про коронавирус стали традиционными для нас в последнее время. Сейчас есть много слухов о второй волне пандемии. Как вы думаете, в случае новых ограничений гостиничный бизнес сможет остаться на плаву? И есть ли какие-либо предложения и решения для гостиничного бизнеса на такой случай?

– Коронавирус – отдельная серьёзная тема для обсуждения. На мой взгляд, второй волны не будет, так как уже создано 2 вакцины и на подходе ещё целый ряд вакцин, у нас есть возможность пройти этот период без серьёзных потерь. Однако если это всё-таки произойдёт, по оценкам экспертов, порядка 25-30% всех гостиничных мероприятий могут закрыться, прежде всего малые отели.

Считаю, уже пройдя проверку первой волной, гостиничному бизнесу удастся остаться на плаву. Главное, что нужно делать для этого – не поддаваться панике. Каждой гостинице рекомендуется, во-первых, снижать свою затратную часть, а во-вторых – закрыть её на самый острый период. Практика первых месяцев, с марта по май, показала правильность такого решения.

Подготовила Александра Тимерёва



Gennady Lamshin:

"THE SITUATION THAT EXISTED
IN THE HOTEL BUSINESS BEFORE OUR
ASSOCIATION WAS ESTABLISHED COULD
SATISFY NOBODY IN THIS AREA"

The development of the hotel business in the Russian Federation has grown rapidly over the last decade: new hotels open every year, offering continuous improvement in the quality of customer service, there has been a large increase in the number of visitors from other countries, and our fellow citizens increasingly prefer Russian resorts to foreign ones. Certainly it is encouraging, because many people now can enjoy the beauty of our country to the fullest and feel no worry about their comfort.

Today we talk to Gennady Lamshin, President of the Russian Hotel Association (RGA), and discuss such topical issues as the reasons for the creation of industry associations and the impact of coronavirus on the hotel and catering business.

– The Russian Hotel Association was established in 1997. What was the reason for this decision? What problems had become relevant by that time?

– Actually, the answer is obvious: the Soviet era was over, along with the fact that by the moment the market economy had been operating in the world for a long time, gradually extending its influence to all branches of life.

The situation that existed in the hotel business before our association was established could satisfy nobody in this area: either investors or potential customers. What did it look like at the time? The old hotel room capacity, outdated technology and staff training, horrific workloads that exceeded 100%: it happened that people were placed in corridors on beds. Now this is inconceivable and back then this was the norm. There was no concept of “marketing” in Russia, and nobody needed it, because the only priority task was to accommodate guests. There was completely no progress in this area. The Soviet hotel business lagged behind from that of Western countries by at least 70 years, or even more. Everyone understood that this was unacceptable and the time had come to organize an industry-oriented hotel association. Thus, the RGA was established to protect the interests of member organizations and the industry as a whole. Undoubtedly, market economy made hotel owners think in another way as well, which was beneficial for both guests and business.

– Can we say that the crisis of 2020 is the most difficult for the hotel business since the establishment of your association? How has it influenced the activities of the association?

– It is the most difficult period for the hotel business not only for the RGA history, but also for at least the last 100 years. In Russia in particular, our industry is among the eight most affected, and unfortunately, this situation is now being experienced all over the world due to the pandemic.

As for activities during self-isolation period, the entire RGA administration worked remotely. However, there was more work to be done than in previous years: we had to think about survival of hotels, to be able to guide our vision of how to solve the problems that arose. And what is more important, RGA sought real support from Rostourism, the Russian Government and the President: we wrote numerous letters with specific proposals and participated in many

on-line meetings. Furthermore, RGA held on-line webinars. We stood up for less rigid recommendations from Rospotrebnadzor and did numerous other things.

In terms of funding, the Administration of the Association experienced a really difficult situation, as the financing of the RGA has always been provided by the annual fees of its members, who themselves were in a difficult situation. Few businesses had rainy day funds; in our industry it is rare.

– With the closure of the borders, domestic tourism received a strong boost. How has this reflected on the hotel business in Russia? Can this help overcome the crisis?

– Most domestic hotels are designed for foreigners, so the closure of the external borders has severely affected the hotel business.

Now the government has allocated 15 billion rubles from the state budget for the development of domestic tourism. This financial support enabled Russians to travel freely around their country. It also gave the opportunity to earn good money, first and foremost, to resort hotels and suburban hotels around large cities, where many citizens moved for isolation. But the situation is not so rosy. Experts estimate that hotel load and profitability will reach the level of last year on average only by the 2nd quarter of 2021. And the industry will recover in 3-5 years!

– The state provides serious support to domestic tourism. What, in your opinion, are the most important decisions in this area?

– In my opinion, sale of travel packages with cash back, i.e. some return of the money for the tickets to some of the most interesting regions was a good idea. We should also mention the use of charter flights, which have been used for quite a long time, but mainly for travelling to foreign countries. This decision can also be considered extremely successful: at the moment, many Russian resorts are overcrowded and continue to be in demand by Russian citizens. This will help alleviate the difficult financial situation at least for resort and country hotels.

– Your association is involved in the elaboration of regulations at regional and local levels. What your initiatives were supported by the legislative authorities? Are there other solutions you would like to achieve?

– I can say that our association is involved in the development of legislation and regulations not so much at the regional and local levels as at the federal level, in tandem with the executive and legislative authorities. This is very important and time-consuming work and we spend a lot of time on it.

The most important achievement is the federal law on mandatory hotel classification. A few years ago the classification of hotels according to the star system was on a voluntary basis, but for several years by now the classification of hotels has been mandatory. Our association was the initiator of its creation; it also contributed to the drafting of this law.

In addition, the legal act “Rules of hotel services” has always existed and will continue to exist, but as time progresses, it needs some improvements. The improvement of this legislation has been carried out by us together with our colleagues and the industry regulator.

At the regional level, RGA has helped to reduce property taxes, establish resort fees with more appropriate conditions and much more.

Now that all the regulations pass through the “regulatory guillotine” mechanism in the tourism industry, we are included in the working group responsible for their development and work very closely as part of this group.

– The issues concerning coronavirus have already become traditional for us. Now there are many rumors about the second wave of the pandemic. What do you think, in case of new restrictions, can the hotel business stay afloat? And are there any proposals and solutions for the hotel business in this case?

– The coronavirus is a separate serious topic for discussion. In my opinion, there will be no second wave, as 2 vaccines have already been created and there are a number of vaccines being prepared, we have the opportunity to pass this period without serious losses. However, if this does happen, experts estimate that about 25-30% of all hotel facilities may be closed, especially small hotels.

I believe that, having already passed the first wave challenge, the hotel business will be able to survive. The main thing is not to give in to panic. Each hotel is advised: firstly, to reduce its expenses, and secondly, to close for the hottest period of pandemic. The practice of the first months, from March to May, has shown that this was the right decision.

Prepared by Alexandra Timereva



ТИМУР ГАРЕЕВ, «СУШИСЕТ»: «ПРЕПЯТСТВИЯ НАС ДОПОЛНИТЕЛЬНО МОТИВИРУЮТ!»

ИСТОРИЯ С ГЕОГРАФИЕЙ

ПЕРВЫЙ СУШИ-БАР КОМПАНИИ «СУШИСЕТ» БЫЛ ОТКРЫТ В АПРЕЛЕ 2013 ГОДА В ПОДМОСКОВНОМ ДМИТРОВЕ. ДЕЛА КОМПАНИИ ПОШЛИ НАСТОЛЬКО УСПЕШНО, ЧТО УЖЕ К ОСЕНИ СЕТЬ «СУШИСЕТ» НАСЧИТЫВАЛА 20 СУШИ-БАРОВ. ТЕМПЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ ВЫЗЫВАЮТ УВАЖЕНИЕ: ЗА 7 ЛЕТ КОМПАНИЯ ВЫРОСЛА ДО ПОЛНОЦЕННОЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ. СЕГОДНЯ «СУШИСЕТ» – ЭТО БОЛЕЕ 300 СУШИ-БАРОВ В РОССИИ, ОТ СОЧИ НА ЮГЕ ДО СУРГУТА НА СЕВЕРЕ. ПРИ ЭТОМ В СОБСТВЕННОЙ СЕТИ «СУШИСЕТ» – 45 СУШИ-БАРОВ, ОСТАЛЬНЫЕ РАБОТАЮТ ПО ФРАНШИЗЕ. БОЛЬШЕ ДЕСЯТКА МАГАЗИНОВ ОТКРЫТО В УКРАИНЕ, КОМПАНИЯ ВЕДЁТ ПЕРЕГОВОРЫ О ВЫХОДЕ НА РЫНКИ КИТАЯ, ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СТРАН СНГ.

Суши и роллы стали для россиян не просто знакомыми, но и любимыми блюдами. И кстати, самый длинный ролл в мире был приготовлен вовсе не в Японии, а в нашем Екатеринбурге! В декабре 2011 года шестьдесят екатеринбургских поваров, собравшись в местном ТЦ, трудились над ним 15 часов, потратив полторы тонны риса, 500 килограммов свежих огурцов, 14 тысяч штук водорослей нори и 25 килограммов кунжута. Гигант вышел длиной 2522 метра, почти на 500 метров длиннее предыдущего рекордсмена, действительно изготовленного японцами. Уральский ролл в три раза превзошёл по длине самое высокое здание мира, небоскрёб Бурдж-Халифа в Дубае, и в тринадцать раз – высочайшую статую Будды в Лэшане. Закончив работу в 18 часов и зафиксировав рекорд, авторы раздали чудо-ролл жителям города, и к полночи от него ничего не осталось. Это ли не доказательство любви русского народа к роллам!

Ну а если серьёзно, пристрастие к этому блюду можно только приветствовать, так как оно на редкость насыщено витаминами и микроэлементами, благотворно воздействующими на сердце, сосуды и мозг. Кстати, в то, что россияне в последние годы так оценили суши и роллы, свою лепту внесла и компания «СУШИСЕТ». На эту любовь россиян не смог повлиять даже коронавирус! Об этом мы побеседовали с создателем и генеральным директором ООО «СУШИСЕТ» Тимуром Гареевым.

– **Семья «СУШИСЕТ» сегодня объединяет более 300 точек формата take-away, совмещающего кафе, магазин и службу доставки. Сегмент услуг по доставке еды на дом в период пандемии набрал обороты, но точки общепита сначала были закрыты совсем и ныне работают с ограничениями. Как «СУШИСЕТ» переживает кризис?**

– Кризис – наше нормальное и привычное состояние, ведь мы активно развиваемся и растём, а это, можно сказать, постоянный экшен. А когда всё нормализуется и идёт своим чередом – даже немного непривычно и некомфортно!

– **Какие антикризисные меры потребовалось принять, чтобы остаться на плаву? Опирались ли вы при этом на чей-то опыт? Или это ваши собственные наработки?**

– У нас свой опыт, наработанный годами. Кризис не первый и, скорее всего, не последний. Основная антикризисная мера – снижение прибыли и отказ от аутсорсинга как бизнес-инструмента. Ко второму мы шли уже давно, а прибыль – отдельный вопрос. Но если кратко: мы делаем своё завтра уже сегодня. Отдельная благодарность собственникам наших помещений за то, что они пошли нам навстречу и предоставили арендные послабления.

– **Какие меры безопасности применяются в заведениях «СУШИСЕТ» в связи с пандемией? Зависят ли они как-то от региона присутствия, ведь компания представлена по всей России и Украине?**

– Мы соблюдаем все требования федеральных и местных властей как в России, так и в Украине.

– **В прошлом, докризисном, интервью вы вели речь о планах выхода на рынки Китая, Восточной Европы и стран СНГ. Но теперь, наверное, эти проекты пришлось заморозить?**

– Конечно, ситуация с границами довольно сильно повлияла на наши планы в этом вопросе, но от самой идеи мы не отказываемся. Просто появилось чуть больше срочных дел: мы совершенствуем то, что можно усовершенствовать. Старемся ускорить отдачу и доставку готовых блюд до наших клиентов, делая акцент на качестве. Оптимизируем процесс логистики и многое другое.

– **Идёт ли сейчас вообще процесс открытия новых точек? А были ли в сети «СУШИСЕТ» точки, закрывшиеся в связи с коронакризисом?**

– Процесс идёт полным ходом! Новые точки открываются с завидной регулярностью – как корпоративные, так и франшизные. Несмотря на кризис, мы хорошо справляемся с ростом и смотрим на всё с оптимизмом. Планы у нас глобальные. Что касается ликвидации точек, то с момента начала пандемии и до сегодняшнего дня мы не закрыли ни одной!

– **Повлияла ли на вас пандемия как на покупателей сырья? Пришлось ли что-то менять в технологических процессах?**

ГРАНДИОЗНЫЕ ЦЕЛИ

БОЛЬШАЯ КОМАНДА НА ВОПРОС О ЦЕЛИ И МИССИИ КОМПАНИИ ОТВЕЧАЕТ, ЧТО «НАМЕРЕНЫ СОЗДАТЬ САМУЮ БОЛЬШУЮ СЕТЬ СУШИ-БАРОВ В МИРЕ, МИССИЕЙ КОТОРОЙ СТАНЕТ “КАЧЕСТВО, СКОРОСТЬ И УНИКАЛЬНЫЙ ВКУС – В КАЖДОМ УГОЛКЕ ПЛАНЕТЫ!”».

ДЕВИЗ КОМПАНИИ: «КАЖДЫЙ НОВЫЙ «СУШИСЕТ» – ЛУЧШЕ ПРЕДЫДУЩЕГО!»

– Технологические процессы живого бизнеса меняются постоянно, так что не сказать, что мы изменили что-то конкретно по этой причине. У нас много изменений в лучшую для потребителя сторону. Активно работаем с локальными поставщиками. Во Владивостоке, например, великолепная рыба, жаль только, что объёмы поставок пока не удовлетворяют нашим потребностям.

– **Не пришлось ли урезать зарплаты, сокращать коллектив? А изменять заданные до кризиса стандарты качества? Ассортимент не сузился?**

– Сотрудники – наше богатство и основной актив. Мы не прибегали к та-





ким методам, ведь в пандемию работали как обычно, просто акцентировались на доставке. Что касается ассортимента, буквально недавно мы перепрофилировались в монопродукт и вывели из меню нерелевантные позиции. Сегодня делаем только то, что умеем отлично: суши и роллы!

– Какие новые акции и позиции в меню вы предлагаете своим клиентам?

– Мы решили играть по-крупному и запустили новую акцию, снизив цены на 40% почти на все роллы. Дали людям возможность попробовать всё самим. Посмотрим, какой результат она покажет, пока судить рано.

– «После пандемии мир уже не будет прежним!» – то и дело приходится слышать сегодня. А вы как считаете?

– Мир сегодня – не такой, как был вчера, а завтра будет не таким, как сегодня. Концентрироваться на пандемии, на мой взгляд, непродуктивно, нужно продолжать заниматься своим делом. А препятствия, возникающие на пути, лишь дополнительно мотивируют!

**Беседовала
Елена Александрова**

НА ЛЮБОЙ ВКУС

АССОРТИМЕНТ «СУШИSET» ПОСТОЯННО МЕНЯЕТСЯ, УЧИТЫВАЯ ВСЕ НОВИНКИ И МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МИРЕ СУШИ, ХОТЯ КЛАССИКА ЭТОГО РАЗНООБРАЗНОГО И НЕИЗМЕННО ВКУСНОГО МИРА ПРИСУТСТВУЕТ В НЁМ ПОСТОЯННО. ПОЭТОМУ ПЫТАТЬСЯ ОТРАЗИТЬ ЕГО СУХИМИ ЦИФРАМИ СТАТИСТИКИ – ВСЁ РАВНО, ЧТО СТАРАТЬСЯ ОПИСАТЬ ВОДУ В БЫСТРОЙ РЕКЕ. РАЗНООБРАЗИЯ ДОБАВЛЯЮТ И РАЗЛИЧНЫЕ АКЦИИ. ДА И ВООБЩЕ, КЛИЕНТ «СУШИSET» МОЖЕТ НЕ ТОЛЬКО ВЫБРАТЬ СЕТ ИЗ ДЕСЯТКОВ ГОТОВЫХ ВАРИАНТОВ, НО И СОЗДАТЬ ЕГО САМОСТОЯТЕЛЬНО, СДЕЛАВ УНИКАЛЬНЫМ! «СУШИSET» ПРЕДЛАГАЕТ ТРАДИЦИОННЫЕ И ЗАПЕЧЁННЫЕ СУШИ С ТУНЦОМ, ЛОСОСЕМ, УГРЁМ. ВКУСНЫЕ И ДОСТУПНЫЕ РОЛЛЫ: «КАЛИФОРНИЯ», «ФИЛАДЕЛЬФИЯ», «АЛЯСКА», «БОНИТО» И МНОГИЕ ДРУГИЕ ЛЮБИМЫЕ ГУРМАНАМИ РЕЦЕПТЫ, А ТАКЖЕ НОВИНКИ ОТ ШЕФ-ПОВАРА. ГОРЯЧИЕ РОЛЛЫ В ТЕМПУРЕ И ПОД СЫРОМ: ОСТРЫЕ, ПРЯНЫЕ, ПИКАНТНЫЕ, ТРАДИЦИОННЫЕ; С МИДИЯМИ, ЛОСОСЕМ, НЕЖНЫМ КРАБОМ, СЛИВОЧНЫМ СЫРОМ, КРЕВЕТКАМИ... И ВСЁ ЭТО ВЕЛИКОЛЕПИЕ ОБЪЕДИНЕНО В КРАСОЧНЫЕ И АППЕТИТНЫЕ СЕТЫ. ЧТО КАСАЕТСЯ ЦИФР, ДЛЯ ПРИМЕРА СТОИТ СКАЗАТЬ, ЧТО НА МОМЕНТ НАПИСАНИЯ ЭТОЙ СТАТЬИ САЙТ, ПОСВЯЩЁННЫЙ СУШИ-БАРАМ «СУШИSET» МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ, ПРЕДЛАГАЛ ГОСТЯМ 45 ВИДОВ РОЛЛОВ И 37 ИХ ЗАПЕЧЁННЫХ ВАРИАНТОВ, 50 ВИДОВ СЕТОВ И 15 ВИДОВ СУШИ. КРОМЕ ТОГО, ТАМ МОЖНО НАЙТИ ВСЕВОЗМОЖНЫЕ СОУСЫ, СЛИВОЧНЫЙ СЫР, ИКРУ МАСАГО, ВАСАБИ, ИМБИРЬ, А ДОПОЛНИТЕЛЬНО – ДЕСЕРТЫ И НАПИТКИ. И ВСЁ ЖЕ, ЧЕМ ПЫТАТЬСЯ ОПИСАТЬ РЕКУ ВКУСОВ «СУШИSET», ЛУЧШЕ В НЕЁ ВОЙТИ, ЧТО ДОСТУПНО УЖЕ МНОГИМ ЖИТЕЛЯМ СТРАНЫ!



TIMUR GAREEV, SUSHISET: “CHALLENGES MOTIVATE US!”



HISTORY AND GEOGRAPHY

The Russians enjoy sushi and rolls not only as familiar dishes, but also as their favorite ones. By the way, the longest roll in the world was cooked not in Japan, but in Yekaterinburg! In December 2011, sixty chefs from Yekaterinburg, having joined at the local shopping center, spent 15 hours doing their best to make it; they used one and a half tons of rice, 500 kilos of fresh cucumbers, 14 thousand pieces of nori and 25 kilos of sesame seeds. The giant was 2522 meters long, almost 500 meters longer than the previous record holder, actually made by the Japanese. The Ural roll was three times longer than the tallest building in the world, the Burj Khalifa skyscraper in Dubai, and thirteen times longer than the tallest Buddha statue in Lashan. Having finished the work at 18 o'clock and having set a record, the authors presented the miracle roll to the residents of the city, and by midnight there was nothing left of it. Is this not proof of love of the Russian people to rolls!

To be serious, the passion for this dish can only be welcomed, as it is extremely rich in vitamins and trace elements beneficial to heart, blood vessels and brain. By the way, the fact that the Russians have appreciated sushi and rolls so much in recent years also was the contribution of SUSHISET. Even the coronavirus failed to influence this love of the Russians! We talked about it with the founder and CEO of SUSHISET, Timur Gareev.

THE FIRST SUSHI BAR OF SUSHISET OPENED IN APRIL 2013 IN DMITROV, THE MOSCOW REGION. THE BUSINESS OF THE COMPANY WAS SO SUCCESSFUL THAT BY AUTUMN THE SUSHISET CHAIN ALREADY HAD 20 SUSHI BARS. ITS GROWTH PACE DESERVES RESPECT: THE COMPANY HAS GROWN IN 7 YEAR TO A FULL-FLEDGED FEDERAL NETWORK.

TODAY SUSHISET OFFERS OVER 300 SUSHI BARS IN RUSSIA, FROM SOCHI IN THE SOUTH TO SURGUT IN THE NORTH. BESIDES, SUSHISET HAS 45 SUSHI BARS OF ITS OWN CHAIN, THE REST OPERATE AS FRANCHISES. MORE THAN A DOZEN OUTLETS ARE OPENED IN UKRAINE; THE COMPANY NEGOTIATES TO ENTER THE MARKETS OF CHINA, EASTERN EUROPE AND CIS COUNTRIES.

– Today the SUSHISET family unites more than 300 take-away outlets, which combine a cafe, a shop and a delivery service. The segment of home delivery services during the pandemic has gained momentum, but the take-away outlets were first completely closed and operate now with restrictions. How is SUSHISET going through the crisis?

– Crisis is our normal and familiar condition, we are actively developing and growing, and this, we can say, is a constant action. When things get back to normal and take their course – it's even a little strange and uncomfortable!

– What kind of anti-crisis measures did you take to stay afloat? Did you rely on someone else's experience? Is it your own experience?

– We have gained our own experience over the years. This crisis is not the first and most probably not the last. The main anti-crisis measure is to reduce profits and refuse from outsourcing as a business tool. We have been moving to the second measure for a long time, and profit is a separate issue. But in short: we make our own tomorrow already today. Special thanks to the owners of our facilities for meeting our needs and providing us with rental breaks.

– What safety measures are implemented by SUSHISET in connection with the pandemic? Do they somehow depend on the region of presence, as the company is represented all over Russia and Ukraine?

– We comply with all requirements of federal and local authorities both in Russia and Ukraine.

– In the past, before the crisis, you spoke about your plans to enter the markets of China, Eastern Europe and the CIS countries. But now, probably, these projects are frozen, are not they?

– Of course, the situation concerning the borders had a rather strong impact on our plans, but we do not abandon the idea. There are just little more urgent things to do: we improve what we can improve. We try to speed up the return and delivery of ready-made meals to our customers, focusing on quality. We optimize the logistics process and perform many other things.

– Is the process of opening new outlets underway at present? Were there any outlets in the SUSHISET network that closed due to the corona crisis?

– The process is in full swing! New outlets open with a remarkable regularity, both

MAJOR GOALS

WHEN ASKED ABOUT THE PURPOSE AND MISSION OF THE COMPANY, THE BIG TEAM ANSWERS THAT "WE INTEND TO CREATE THE LARGEST SUSHI-BAR NETWORK IN THE WORLD, THE MISSION OF WHICH IS "QUALITY, SPEED AND UNIQUE TASTE – IN EVERY CORNER OF THE PLANET!" THE MOTTO OF THE COMPANY IS: "EVERY NEW SUSHIET IS BETTER THAN THE PREVIOUS ONE!"

corporate and franchise ones. Despite the crisis, we cope well with growth and look at everything with optimism. Our plans are global. As for liquidation of outlets, we have not closed any of them since the beginning of the pandemic!





– Have you as buyers of ingredients been affected by the pandemic? Have you had to change something in your processes?

– The technological processes of the living business change constantly, so it is impossible to say that we changed something concretely for this reason. We have many improvements for the consumer. We work actively with local suppliers. For example, Vladivostok is rich with great fish; unfortunately, the supply volumes don't meet our needs yet.

– Have you had to cut salaries, reduce the team or to change the quality standards set before the crisis? Did you have to narrow down the assortment?

– Employees are our wealth and our main asset. We did not apply such methods, because during the pandemic we worked as usual, we just focused on delivery. As for the assortment, just recently we have become a monoproducer and removed from the menu irrelevant positions. Today we do only what we do perfectly: sushi and rolls!

– What new promotions and menu items do you offer to your customers?

– We decided to play for high stakes and launched a new promotion, reducing prices by 40% for almost all the rolls. We gave people the opportunity to taste everything they want. We will see what result it will show, so far it is too early to judge.

– “The world will not be the same after the pandemic!” – this phrase is heard all the time nowadays. And what do you think?

– The world today is not the same as it was yesterday, and tomorrow it will not be the same as today. In my opinion, it is unproductive to concentrate on the pandemic; people should continue doing their business. And the challenges that arise on the way only motivate us even more!

The interview was prepared by Elena Alexandrova



FOR EVERY TASTE

THE SUSHISET ASSORTMENT IS CONSTANTLY CHANGING ACCORDING TO ALL THE NOVELTIES AND FASHION TRENDS OF THE SUSHI WORLD, WHILE THE CLASSIC OF THIS DIVERSE AND DELICIOUS WORLD IS ALWAYS PRESENT THERE. THAT IS WHY TRYING TO REFLECT IT WITH DRY STATISTICS IS LIKE TRYING TO DESCRIBE THE WATER IN A FAST RIVER. DIFFERENT PROMOTIONS CONTRIBUTE TO THE DIVERSITY. IN GENERAL, SUSHISET CLIENTS CAN CHOOSE A SET FROM DOZENS OF READY-MADE VARIANTS, AND ALSO CREATE THEIR OWN, MAKING IT UNIQUE!

SUSHISET OFFERS TRADITIONAL AND BAKED SUSHI WITH TUNA, SALMON AND EEL.

DELICIOUS AND AFFORDABLE ROLLS: CALIFORNIA, PHILADELPHIA, ALASKA, BONITO AND MANY OTHER TASTY RECIPES, AS WELL AS NEW INVENTIONS BY THE CHEF.

HOT ROLLS IN TEMPURA AND UNDER THE CHEESE: SAVORY, SPICY, TRADITIONAL; WITH MUSSELS, SALMON, DELECTABLE CRAB, CREAM CHEESE, SHRIMP ... THIS ENTIRE SPLENDOR IS UNIFIED IN COLORFUL AND APPETIZING SETS.

AS FOR THE FIGURES, FOR EXAMPLE, IT SHOULD BE SAID THAT AT THE MOMENT OF WRITING THIS ARTICLE, THE WEBSITE DEDICATED TO SUSHISET IN MOSCOW AND THE MOSCOW REGION, OFFERS ITS GUESTS 45 SORTS OF ROLLS AND 37 OF THEIR BAKED VARIANTS, 50 KINDS OF SETS AND 15 SORTS OF SUSHI. THERE ARE ALL KINDS OF SAUCES, CREAM CHEESE, CAVIAR MASAGO, WASABI, GINGER, AND BESIDES – DESSERTS AND DRINKS.

AND STILL, IT IS BETTER TO ENTER THE RIVER OF TASTES SUSHISET YOURSELF THAN TO TRY TO DESCRIBE IT, AND THIS IS ALREADY AVAILABLE TO MANY RESIDENTS OF THE COUNTRY!

«Вино наполняет сердце человека радостью, а радость — прародительница всех добродетелей», — заметил как-то Иоганн Вольфганг фон Гёте, поэт, мыслитель, философ и естествоиспытатель, один из величайших умов человечества.

Да, ни один напиток за всю историю цивилизации не сыграл в ней такой важной роли, как вино! В Библии оно часто упоминается как один из лучших природных даров, данных Богом. Вино стало одним из величайших символов христианства после того, как на Тайной вечере Христос, указав на чашу с ним, сказал, что это Его Кровь, «за многих изливаемая во оставление грехов». С тех пор, вот уже две тысячи лет, вино остаётся неотъемлемой частью таинства причастия. Огромный срок, но не для вина: его возливали на свои жертвенники представители куда более древних религиозных культов, от иудаизма до многочисленных форм язычества. Сцены сбора приготовления вина можно увидеть на аттических амфорах VI века до н. э. Культивировать виноград и делать вино люди начали ещё в неолите, около 8 тысяч лет назад. Но где? На территории Грузии найдены археологические свидетельства развитой винодельческой культуры, принадлежащие 6-му тысячелетию до н. э., в том числе керамический сосуд возрастом 8 тысяч лет со следами вина и окаменевшие косточки винограда, чья форма указывает на селекцию. Люди, выращивавшие этот виноград, принадлежали к шулавери-шомутепинской культуре. А названа она так по названию местечка Шомутепе в Азербайджане, где обнаружены следы самого раннего поселения данной культуры. Логика подсказывает, что и виноградарство пошло по миру именно из этой точки! Экспедиция, проведённая в 1970-х, зафиксировала возле азербайджанского города Шамкира необычную находку: самую длинную дикорастущую виноградную лозу на территории СССР, длиной более 110 м. В ходе недавнего масштабного исследования была проанализирована генетика более 110 современных сортов винограда: наиболее древние берут своё начало из региона, расположенного на территории современных Азербайджана и Грузии. Наверное, окончательная точка в споре за почётное первенство в столь важной сфере между двумя соседними народами не будет поставлена никогда. Впрочем, это не так и важно, ведь народов этих как таковых в неолите ещё не существовало. Важнее другое: Азербайджан — несомненно, часть той территории, где зарождалось мировое виноградарство! Археологические раскопки подтверждают, что в Нахичевани ещё более 6 тысяч лет назад в большом количестве производились вина. А в Нахичеванской автономной области Азербайджана есть место, издревле называемое гробницей Нуха (то есть Ноя), первого библейского виноградаря. Существует известная библейская легенда о том, что, остановившись примерно в этих местах, Ной первым делом разбил виноградник.



«САВАЛАН»:
лоза,
связавшая
тысячелетия

ДВЕНАДЦАТЬ ВЕКОВ «ЗАСУШЬЯ»

Итак, из этого места вино начало шествовать по миру, но вот ведь парадокс истории: на своей родине искусство виноделия было забыто на 12 веков! В регионе Южного Кавказа и Средней Азии установилось владычество Исламского халифата. Ислам запрещает пить вино, и жители территории более чем на тысячу лет перешли на столовые, кишмишные и изюмные сорта винограда.

ОПЫТ ВОЗРОЖДЕНИЯ

В 1817-1819 годах в Азербайджан начали переселяться немецкие семьи, которые оказали заметное влияние на появление и развитие на Кавказе некоторых отраслей хозяйства и промышленности, способствовали распространению здесь новых или усовершенствованных орудий труда и передовых методов хозяйствования.

В частности, братья Форер решили возродить виноделие в Азербайджане и весьма в этом преуспели. В построенных немцами городах в центральной части Азербайджана были высажены первые виноградники, занявшие около 160 га, и построен первый винный завод «Гейгёль». Уже в 1899 году азербайджанские вина братьев Форер получили на международных выставках в Париже и Бордо, Риме и Милане, Магдебурге и Мюнхене, Лондоне и Гамбурге, Пуатье и Гагре золотые дипломы!

Тогда и начался новый виток развития виноделия в Азербайджане. Положительное влияние на него оказало создание Азербайджанской Демократической Республики – первой на мусульманском Востоке, освободившей азербайджанских виноделов от религиозных и традиционных ограничений.

После установления в Азербайджане советской власти, не признававшей религии и национализировавшей винодельню, Азербайджанская ССР быстро превратилась в лидера виноделия СССР. Перед войной Азербайджан поставлял к столу советских граждан 25% десертных и крепленых вин. А к 1980-м годам заработка АзССР от реализации винной продукции превышали заработка от добычи нефти. В эти



годы Бакинский винный завод выпускал 14-16 млн бутылок вина в год!

Стабильный рост отрасли продлился до 1985 года, пока в СССР не был объявлен сухой закон. Более 130 тысяч гектаров виноградников не только с техническими, но и уникальными столовыми сортами в Азербайджане были вырублены.

НОВЫЙ ВИТОК

Однако времена меняются, и развитие виноделия на его родине закономерно начало новый виток. Важным событием в этом смысле стало выделение 7 тыс. гектаров земли под выращивание преимущественно качественных сортов винограда для производства марочных вин. Государство в Азербайджане активно поддерживает ненефтяной сектор экономики.

– До революции азербайджанские винодельческие заводы строили немцы. И когда они ездили по Кавказу, лучшие климатические условия нашли именно в Азербайджане – в Шемахе, Кюрдамире. Если говорить об Азербайджане, у него очень хорошие перспективы, – считает заместитель директора Всероссийского научно-исследовательского института пивоваренной, безалкогольной и винодельческой промышленности Александр Панасюк.

Как и в XIX веке, не обошлось без участия зарубежных специалистов, экспертов из Италии, Франции и Германии. Сегодня виноградники созданы в 12 районах Азербайджана, а ежегодный урожай винограда составляет более 150 тыс. тонн.

При этом главной традицией в Азербайджане является умеренность в употреблении вина. По данным ВОЗ, взрослый житель Азербайджана употребляет в год примерно 2-3 литра вина, что связано с отношением к нему как к эстетическому напитку. Азербайджанцы не подвержены пьянству, но не отказывают себе в вине во время застолий и праздников. (Поэтому, кстати, отрасль виноделия так пострадала в период самоизоляции из-за пандемии коронавируса, когда были закрыты рестораны и кафе.)

В Азербайджане выпускают вина на любой вкус: сухие и полусухие белые, сухие розовые, сухие и полусухие красные, полусладкие белые и полусладкие красные. Современные перерабатывающие предприятия Азербайджана выпускают не только натуральные вина (в т. ч. игристые и брендированные), но и ликёры, водку, коньяк, виски. Самые крупные производители: «Аз-Граната» (450 га виноградных посадок и 400 га органических гранатовых садов, сертифицированных LACON GmbH), «Агро-Азеринвест» (около 2 тыс. га виноградников), «Шерг Улдузу» (около 150 га).

Но первой ласточкой выхода азербайджанских вин нового поколения на международный рынок стала бронзовая медаль, полученная сухим красным вином Savalan Limited Release 2010, продукцией компа-



нии SAVALAN ASPI WINERY, на выставке винных и спиртных напитков в Лондоне в 2014 году. А в 2015 году вино Savalan Cabernet Sauvignon 2011 удостоилось уже высшей награды – золотой медали на престижной международной винной выставке MUNDUS VINI в Дюссельдорфе. Хороший повод, чтобы познакомиться поближе с винами SAVALAN!

САВАЛАН: ДОЛИНА И ВИНО

В 2007 году в Азербайджане была основана компания SAVALAN ASPI WINERY, избравшая основным направлением выращивание винограда и производство высококачественных вин. Опираясь на богатый опыт итальянских специалистов, она возрождает искусство виноделия в местности с уникальными климатическими условиями, где в древности процветал винный промысел – у предгорья Большого Кавказа, в долине Савалан. Это красивейшее место края, сердце Габалинского района. Здесь же находится легендарная гора – великолепный памятник природы, закрывающий местность от всех ветров и прозванный в народе «спящей красавицей». Именно она стала символом этого чудесного места на винных этикетках SAVALAN.

Вначале итальянскими специалистами был проведён тщательный анализ почв и климата, изучен, выражаясь научным языком, терруар (terroir) – совокупность почвенно-климатических факторов и особенностей характеристик местности (рельефа, розы ветров, водоёмов, лесных массивов, животного и растительного мира), определяющая тип и особенности вина.

Местность на юго-востоке Большого Кавказского хребта, в сердце Габалинского района Азербайджана, на высоте 400 м выше уровня моря, была признана отлично подходящей для виноградарства. Окружённая реками долина Савалан, где идеально сочетаются среднегодовые тем-

пература, количество осадков и соотношение солнечных часов в году, создаёт самые благоприятные условия для выращивания винограда. Как и тысячи лет назад, терруар остаётся самым важным элементом для виноделов, создающих уникальные вина в эпоху всеобщей стандартизации.

Для выбора наиболее подходящих сортов винограда SAVALAN ASPI WINERY были привлечены признанные международные эксперты из аккредитованных лабораторий Италии. Большой вклад в работу по выбору саженцев внёс директор компании Vivai Cooperativi Rauscedo, господин Эудженио Сартори, отмечающий, что продукция завода SAVALAN ASPI WINERY соответствует самым высоким стандартам, а качество выращиваемого винограда даже превосходит аналогичные сорта Европы. По его рекомендации были подобраны редкие сорта винограда, такие как Аликанте Буше, Рислинг, Каберне Фран, Сира, Гренаш.

– Лозу для виноградников компании предоставила компания Vivai Cooperativi Rauscedo, мировой лидер по производству саженцев, – рассказывает Тимур Мамедов, исполнительный директор компании SAVALAN ASPI WINERY, производителя винной марки SAVALAN. – Многие спрашивают: а как же автохтонные, то есть местные, или аборигенные сорта? Конечно, это направление нам тоже очень интересно! Мы собрали 32 автохтонных азербайджанских сорта, и сейчас их изучают и очищают от вирусов и грибковых заболеваний, опасных для виноградных лоз, в лучшей лаборатории Италии. На это потребуется время, но когда саженцы будут готовы, мы сформируем из них новые виноградники. Эти лозы символически свяжут воедино славное прошлое виноделия Азербайджана и его завтрашний день!

Но уже сегодня SAVALAN ASPI WINERY – крупное винодельческое предприятие с собственным заводом, на котором для

создания неповторимых вин используют самые современные итальянские технологии в лучших традициях итальянского качества. Благодаря ежедневной заботе, бережной ручной сборке, переработке на новейшем оборудовании фирмы Della Toffola, выдержке в дубовых французских бочках и постоянному контролю качества в экспресс-лаборатории нового поколения: традиции и мастерство итальянских технологов и потомственных азербайджанских виноградарей воплотились в восхитительных высококачественных винах марки SAVALAN, уже ставших символом мирового признания азербайджанской продукции.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день азербайджанские вина поставляются в Россию, Украину, Польшу, Прибалтику, Нидерланды, Бельгию, Великобританию, Францию, Испанию, Японию, Турцию и Китай, где функционирует первый за рубежом азербайджанский винный дом. В чём же секрет их успеха и востребованности?

Во-первых, азербайджанские вина – плод производства в самых разных климатических поясах страны. Богатая природа Азербайджана, объединяющая девять климатических зон, даёт невероятное богатство вкусов и оттенков вина.

Во-вторых, в Азербайджане в последнее время развивается тренд защиты виноградников от обработки химическими элементами, потребитель получает действительно натуральный продукт.

Очень популярно и гранатовое вино, которое производится в Азербайджане. Это терпкий напиток с ореховым послевкусием и лёгким ароматом гранатовой кожуры. Гранатовое вино слаще виноградного, более густое и плотное, но не приторное и пьётся легко. Чтобы получить нужное сочетание вкуса и аромата, необходимо использовать только определённые сорта граната, которые имеют достаточно сахаристости и сочности для того, чтобы получить из них отличное вино. Этот экзотический напиток пришёлся по душе гурманам со всего мира.

Искусство виноделия – важный элемент культуры многих народов. Сохранение методов изготовления вин, ухода за виноградниками создаёт преемственность поколений и позволяет сохранять связь с предками. И азербайджанское виноделие – тому пример. Оно прошло разные этапы существования: от становления до полного исчезновения, а затем – восстановления и возвращения заслуженных позиций. Сегодня есть все основания надеяться, что виноделие станет настоящим брендом современной азербайджанской культуры и позволит развивать другие направления экономики.

Подготовила
Елена Александрова



“Wine rejoices the heart of man and joy is the mother of all virtue,” said Johann Wolfgang von Goethe, poet, thinker, philosopher and naturalist, one of the greatest minds of mankind. No other drink in the whole history of civilization has ever played such an important role as wine! It is often mentioned in the Bible as one of the best natural gifts given by God. Wine became one of the greatest symbols of Christianity – Christ himself pointed to the cup of wine at the Last Supper and said that, “This is my blood of the covenant, which is poured out for many for the forgiveness of sins.” Since then and for more than two thousand years by now wine has been an integral part of the sacrament of communion. A tremendous period, it seems, but not for wine: it poured on altars of much older religious cults, beginning with Judaism and concluding with numerous forms of paganism. Scenes of grape harvesting can be observed on attic amphorae of VI century B.C. People began to cultivate vines and to make wine in The Neolithic, around 8 thousand years ago. But where? Archaeological evidence of a developed wine culture, which belongs to the 6th millennium B.C., has been found on the territory of Georgia, including a ceramic vessel 8 thousand years old with traces of wine and petrified grape seeds, the shape of which indicates selection. The people cultivated these vines, belonged to Shulaveri-Shomu culture. It was named this way by the name of the place Shomutepe in Azerbaijan, where traces of the earliest settlement of this culture were found. Logic suggests that viticulture also spread all over the world from this very place! The expedition carried out in the 1970s has registered an unusual finding near the Azerbaijani city of Shamkir: the longest wild-growing vine in the USSR, more than 110 m long. In the course of the recent large-scale research, the genetics of more than 110 modern grape varieties has been analyzed: the oldest ones originate from the region located on the territory of modern Azerbaijan and Georgia. Probably, the final point in the dispute for the honorary championship in such an important arena between two neighboring nations will never be set. Nevertheless, it is not so important, because these peoples as such have never existed in the Neolithic. What is more important – undoubtedly, Azerbaijan is a part of the territory where the world viticulture was born! Archaeological excavations in Nakhchivan confirm that more than 6 thousand years ago wines were produced in large quantities. In Nakhchivan Autonomous Region of Azerbaijan there is a place that has been known since the ancient times as the tomb of Noah, the first biblical vintner. There is a well-known biblical legend that having settled in these lands, the first thing Noah did was breaking a vineyard.



ASPI WINERY
SA

SAVALAN
Quality - like a tradition, wine - like an art

MUNDUS vini®

16. GROSSER INTERNATIONALES WEINFEST
MUNDUS vini
GOLD
HEIMINGER 2015

GOLD Medal
Cabernet Sauvignon

Decanter
WORLD WINE AWARDS

2015
Decanter
WORLD WINE AWARDS
BRONZE

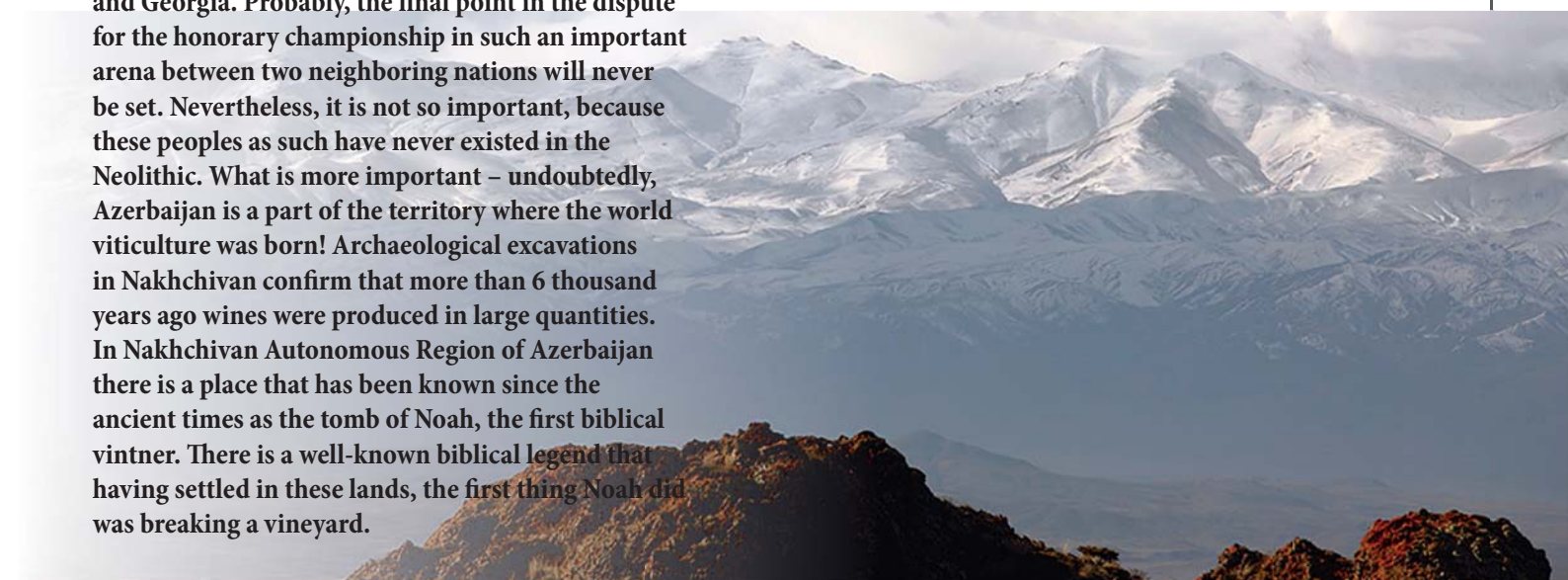
BRONZE Medal
Cabernet Sauvignon

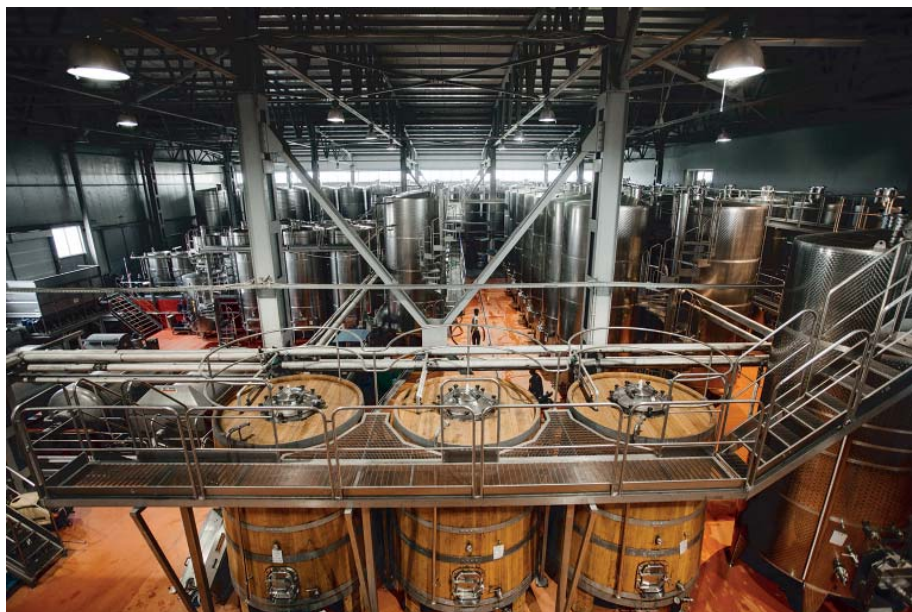
SAVALAN wines were amongst the participants and winners of various International Exhibitions and Contents such as:

Germany, 2015 UK, 2015 Russia, 2015 Azerbaijan, 2014
UK, 2014 Hong-Kong, 2012 Italy, 2012

For more information, please refer to:
www.aspiwinery.az [fb.com/ASPIWinery](https://www.facebook.com/ASPIWinery)

SAVALAN: THE VINE WHICH BOUND THE MILLENNIA





TWELVE CENTURIES OF "DROUGHT"

This way, this place initiated the world popularity of wine, but here is the historical paradox: the art of winemaking was neglected for 12 centuries in its homeland! The reason was that the Islamic Khilafat established its domination in the region of the South Caucasus and Central Asia. Islam forbids wine drinking, and the inhabitants of the territory switched to table, sultana and raisin grape varieties for more than a thousand years.

REVIVAL EXPERIENCE

In 1817-1819, German families began to move to Azerbaijan. It influenced significantly the emergence and development of some sectors of economy and industry in the Caucasus, contributed to the spread of new improved tools and advanced methods of management.

The brothers Vohrer decided to revive winemaking in Azerbaijan and succeeded. In the cities built by Germans in the central part of Azerbaijan there were planted the first vineyards, which covered about 160 hectares. There was also built the first winery Goygol. Already in 1899 Azerbaijani wines of brothers Vohrer received gold diplomas at international exhibitions in Paris and Bordeaux, Rome and Milan, Magdeburg and Munich, London and Hamburg, Poitiers and Gagra!

That's when a new round of development of winemaking in Azerbaijan began. It was positively influenced by the creation of the Azerbaijan Democratic Republic – the first in the Muslim East that freed Azerbaijani winemakers from religious and traditional restrictions.

With the establishment of the Soviet regime in Azerbaijan, which did not tolerate religion and nationalized the winery, the Azerbaijan SSR quickly became the leader of wine making in the USSR. Azerbaijan

supplied 25% of dessert and fortified wines to Soviet citizens before the War period. And by the 1980s, the earnings of the AzSSR from the sale of wine products exceeded those from oil production. In these years, the Baku Winery produced 14-16 million bottles of wine per year!

Stable growth in the industry lasted until 1985, when a dry law was declared in the USSR. More than 130 thousand hectares of vineyards with not only technical but also unique table varieties were cut down in Azerbaijan.

NEW ROUND

However, times change and the development of winemaking in its homeland has naturally begun a new phase. An important event in this sense was the allocation of 7,000 hectares of land for the cultivation of mainly high-quality grape varieties for the vintage wine industry. The government of Azerbaijan actively supports the non-oil sector of the economy.

"Before the revolution, Azerbaijani wineries were built by the Germans. They traveled through the Caucasus, and the best climatic conditions were found in Azerbaijan – in Shemakha and Kurdemir. If we talk about Azerbaijan, it has very good prospects," says Alexander Panasyuk, the

Deputy Director of the All-Russian Research Institute of Brewery, Non-Alcoholic and Wine Industry.

Similar to the XIX century story, it did not go without the participation of foreign specialists, experts from Italy, France and Germany. Nowadays, vineyards are created in 12 districts of Azerbaijan, and the annual harvest of grapes is more than 150 thousand tons.

At the same time, moderate wine consumption is the basic tradition in Azerbaijan. According to WHO, an adult resident of Azerbaijan consumes approximately 2-3 liters of wine per year, which is associated with the approach to wine as to aesthetic beverage. Azerbaijanis are not subject to drunkenness, but do not miss the opportunity to choose wine during meals and holidays. (This is why; by the way, the wine industry suffered so much during the period of self-isolation due to the coronavirus pandemic, when restaurants and cafes were closed.)

Azerbaijan produces wines for every taste: white dry and semi-dry, pink dry, red dry and semi-dry, semi-sweet white and semi-sweet red. Modern manufacturing enterprises in Azerbaijan produce not only natural wines (including sparkling and branded wines), but also liqueurs, vodka, cognac and whisky. The largest producers are: Az-Granata (450 ha of vineyards and 400 ha of organic pomegranate orchards certified by LACON GmbH), Agro-Azerinvest LLC (about 2,000 ha of vineyards), Sharg Ulduzu (about 150 ha).

But the first sign of a launch of the new generation of Azerbaijani wines into the international market was the bronze medal received by Savalan Limited Release 2010, dry red wine produced by SAVALAN ASPI WINERY, at the exhibition of wine and alcoholic drinks in London in 2014. And in 2015, Savalan Cabernet Sauvignon 2011 received the highest award – the gold medal at the prestigious international wine exhibition MUNDUS VINI in Dusseldorf. A great opportunity to make more intimate acquaintance of SAVALAN wines!

SAVALAN: VALLEY AND WINE

The SAVALAN ASPI WINERY was founded in Azerbaijan in 2007. The company focuses on viniculture and produces high



quality wines. Possessing rich experience of Italian specialists, it revives the art of winemaking in the area with unique climatic conditions, where wine industry has been flourishing since the early ages – at the foothills of the Greater Caucasus, in the Savalan Valley. It is the most beautiful place in the region, the heart of the Gabala region. Here, you will find a legendary mountain – a magnificent natural monument which closes the area from winds and is known among locals as “sleeping beauty”. It has become the symbol of this wonderful place on SAVALAN wine labels.

A thorough analysis of soil and climate was initially carried out by Italian experts. They studied, scientifically speaking, terroir – a set of soil and climatic factors and the special characteristics of the terrain (topography, roses of winds, ponds, forests, animals and plants) which define the type and characteristics of wine.

The terrain in the southeast of the Great Caucasus Mountain Range, in the heart of the Gabala region of Azerbaijan, at an altitude 400 m above sea level, has been considered best for viticulture. Surrounded by rivers, the Savalan valley, which perfectly combines average annual temperature, rainfall and ratio of sunshine hours per year, creates the most favorable conditions for grape growing. Like it was thousands years ago, terroir remains the most important element for winemakers who create unique wines in the era of universal standardization.

There were attracted internationally recognized experts from accredited Italian laboratories for the selection of the most appropriate SAVALAN ASPI WINERY grape varieties. CEO of Vivai Cooperativi Rauscedo, Mr. Eugenio Sartori, made a great contribution to the selection of seedlings, noting that SAVALAN ASPI WINERY's products meet the highest standards. While the quality of the cultivated grapes even surpasses similar European varieties. On his advice, there were selected such rare grape varieties as Alicante Bouschet, Riesling, Cabernet Fran, Sirah and Grenache.

“The vine seedlings for the vineyards of the company was provided by Vivai Cooperativi Rauscedo, the world leader in



the production of seedlings,” says Timur Mamedov, Executive Director of SAVALAN ASPI WINERY, the producer of SAVALAN wine brand. “Many people ask: what about autochthonous, i.e. local, or native-born varieties? Of course, this area is also very interesting for us! We have collected 32 autochthonous Azerbaijani varieties, and now they are studied and purified from viruses and fungal diseases dangerous to the vines in the best laboratory in Italy. It will take time, but when the seedlings are ready, we will form new vineyards from them. These vines will symbolically bind together the glorious past of Azerbaijani winemaking and its future!”

Already today SAVALAN ASPI WINERY is a large winemaking enterprise with its own factory, which uses the most modern Italian technologies in the best traditions of Italian quality to create unique wines. Thanks to daily care, careful manual harvesting, processing on the latest equipment of Della Toffola, aging in French oak barrels and constant quality control at the express laboratory of the new-generation: traditions and skills of Italian technologists and hereditary Azerbaijani winemakers embodied in the delightful high quality wines of brand SAVALAN – already a symbol of global recognition of Azerbaijani products.

GLOBAL OPPORTUNITIES

Nowadays, Azerbaijani wines are delivered to Russia, Ukraine, Poland, the Baltic States, the Netherlands, Belgium, the United Kingdom, France, Spain, Japan, Turkey and China, where operates the first abroad Azerbaijani wine house. What is the secret of their success and popularity?

First of all, Azerbaijani wines are the result of production in various climatic zones of the country. The abundant nature of Azerbaijan, which unites nine climate zones, gives an incredible wealth of tastes and shades of wine.

Secondly, Azerbaijan has recently developed a trend of protecting vineyards from chemical treatment, and the consumer receives a truly natural product.

Pomegranate wine, which is produced in Azerbaijan, is also very popular. It is a tart drink with nutty aftertaste and light aroma of pomegranate peel. Pomegranate wine is sweeter than grape wine, thicker and denser, but not sugary; it is pleasant to drink. In order to get the right combination of flavour and aroma, only certain pomegranate varieties that have enough sweetness and juiciness can be used. Gourmets from all over the world appreciate this exotic drink.

The Art of Winemaking is an important element of culture of many peoples. Preserving the techniques of making wines and taking care of vineyards creates intergenerational succession and allows feeling unity with ancestors. The Azerbaijani winemaking is an example of this. It has experienced different stages of existence: from inception to complete extinction, then revival and return of merited positions. There is every reason to hope today that winemaking will become a real brand of modern Azerbaijani culture and will allow to develop other areas of the economy.

The interview was prepared
by Elena Alexandrova





НАРГИЗ БАБАЕВА-КЕРИМОВА РАЗРУШАЕТ СТЕРЕОТИПЫ

Женщина-руководитель — это феномен. Потому что задач и ответственности у неё больше, чем у мужчины, притом для сохранения своего реноме приходится «воевать» по нескольким направлениям. И отвоёвывать. А если женщина руководит в стране с восточным менталитетом, то можно себе представить, сколько негласных законов она при этом нарушает. Итак, Наргиз Бабаева-Керимова — владелица ресторана и глава благотворительной организации. Она же разрушитель стереотипов, жена, мама и бабушка, заботливый руководитель и экспериментатор. Бизнес как творческая платформа, неафишируемая благотворительность — таково мировоззрение этой удивительной молодой женщины.

– Наргиз-ханум, трудно ли быть деловой женщиной в Азербайджане, в условиях восточной культуры, патриархата? Почему ресторан, а не, к примеру, салон красоты, в котором видеть женщину на позиции директора более привычно?

– Начнём с того, что, чем бы вы ни занимались в Азербайджане, в России или в любой другой стране, необходимы определённые условия. Прежде всего — стойкий характер и целеустремлённость. В то же время нужно постоянно чем-то жертвовать, идти на компромиссы. И это не признак слабости, нет! Мы живём в мире, где люди зачастую зависят от общественного мнения. И женщине — это не секрет — очень важны её репутация и мнение окружающих, что отвлекает, иногда мешает сконцентрироваться. Я считаю, если человек уверен в правильности выбранного им пути, ему нет дела до подобной суеты. Это к вопросу о деловой женщине в условиях патриархата или, если хотите, восточного менталитета. Мне очень повезло с мужем, который мне полностью доверяет, не довлеет своим мужским авторитетом, даёт полную свободу самовыражения.

Если говорить об отрасли бизнеса, то в роли хозяйки салона красоты я себя никогда не видела. Я с большим уважением отношусь к женщинам, занятым в сфере красоты, это большой труд. Моей же творческой натуре и любви к кулинарии нужно было экспериментальное пространство. Притом что идея создания ресторана возникла не сразу.

– С чего начинался ваш путь в ресторанный бизнес? И как родилась идея названия *My Dom u Nargiz*?

– Не буду оригинальной, если скажу, что любила готовить с детства. Прекрасно помню первую довку (традиционное азербайджанское блюдо на кисломолоч-

ной основе), приготовленную собственноручно в классе четвёртом. Мама мной очень гордилась. К окончанию школы блюда уже были посложнее, ну, например, какая-нибудь запечённая рыба с экзотическим соусом. И с первых дней замужества никто, кроме меня, не готовил для моего мужа. Меня бы это обидело! Может, самоуверенно прозвучит, но мне всегда казалось, что лучше меня этого никто не сделает. Это не самоуверенность. Дело в том, что даже если у меня не получалось с первого раза, я со временем всё равно добивалась нужного результата.

У меня на даче всегда были тендир и мангал. Я постоянно отовсюду привозила какие-то усовершенствованные кастрюли, различную посуду. Любила кухню фанатично. Даже в соцсетях, в статусах, я писала: «У Наргиз дома» или «На даче у Наргиз». И прилагала фотоотчёт наших посиделок, застолий с друзьями. И на протяжении нескольких лет мне приходилось слышать от моих близких и знакомых один и тот же вопрос: почему я не открываю ресторан? Что немного шокировало: я и ресторан, как это совместить?! Это



опять отсылка к вашему первому вопросу о патриархальной культуре. Мне бы в голову тогда не пришло даже заикнуться на эту тему, «обрадовать» своих родителей, у которых в мечтах их дочь должна была стать детским врачом. Учитывая то, что я закончила медицинский вуз, тем не менее, в качестве врача себя никогда не представляла. А вот всё, что касалось приготовления еды, подачи блюд, дизайна — как раз моя зона комфорта.

– Может быть, неслучайно ваша благотворительная деятельность связана с медициной?

– Возможно. Хотя я никого не лечу, просто помогаю находить возможность для лечения серьёзно больных детей. Уверена, хорошего врача из меня бы не вышло. И я не стесняюсь в этом признаться не только самой себе, но и окружающим. Что же касается поварского дела, тут я уверена в себе абсолютно. Притом продолжаю над собой работать, учиться чему-то новому, экспериментировать. В период, когда идея своего ресторана была озвучена и не встречена одобрительно моими родителями (а мнение своих родителей я уважаю безмерно, это моя система ценностей!), я погрузилась в депрессию. Понимаете, я хотела «раскрасить» мир, а у меня были связаны руки! К тому времени в семье произошло печальное событие, я потеряла папу. Это ещё больше повергло меня в уныние. И тут поступило предложение открыть маленький ресторан в пустующем помещении в самом центре Баку, в Старом городе. Если скажу, что в течение нескольких лет я каждое утро в шесть часов ходила за продуктами на рынок, сама гладила скатерти, вместе с помощницей убирала помещение, чтобы к десяти часам ресторан мог открыться, вы подумаете, я приукрашиваю. Однако так и было. Именно с того маленького,

на четыре стола, ресторана My Dom и Nargiz и началась моя история.

– Но сейчас мы с вами находимся не в Старом городе...

– Со временем я почувствовала, что нужно расширить площадь, стало тесно, не было возможности принять всех желающих. Поэтому следующий наш ресторан открылся на бакинском бульваре. В настоящее же время с удовольствием принимаю друзей и гостей в просторном BeeArif by My Dom рядом с одним из центральных скверов столицы, в знаковом месте для бакинцев, в лёгкой доступности для туристов.

– Какова концепция ресторана? Судя по декору и меню, это не совсем то, к чему мы привыкли.

– Вся концепция отражена в самом названии ресторана. Посетители приходят в гости, просто в завершение вечера они оплачивают счёт (*смеётся*). Если серьёзно, мы привнесли в сам процесс ту душевность, которая обычно присутствует в уютных и гостеприимных домах. Кто бы к нам ни пришёл, создаётся впечатление дружеской встречи за накрытым столом, с любовью приготовленными блюдами. Начиная от скатертей, музыки, посуды, вкусной еды и заканчивая розочкой на кофейном блюде – это всё мои фантазии, моё творчество. То, что вы можете отвесть здесь, не подаёт ни в одном другом ресторане города. Это целиком и полностью авторская кухня. Я могу вдохновиться увиденным в соцсети каким-нибудь запечённым в духовке фруктом и уже здесь с помощью различных трав и специй довести его до желаемого вкуса. То же самое и со всем остальным. Вдохновение, импровизация и, как награда за труд, великолепный результат. У нас нет пафоса, что зачастую отличает рестораны high class. Это дом, где вас вкусно накормят, с вами пообщаются, придумают здесь, сейчас и только для вас невероятное блюдо, которое больше нигде не попробуете.

– Как выживать ресторанному бизнесу в условиях пандемии, карантина? Можно ли ваш опыт привести в качестве примера успешной работы при кризисе?

– Думаю, можно. Я вообще считаю: обязанность хорошего руководителя заключается не только в том, чтобы удерживать бизнес на плаву, но и в заботе о своих работниках. Да, по объективным причинам рестораны и кафе не работают в привычном режиме, мы лишены как бы самого смысла нашей работы, то есть обслуживания клиентов. Но мне безразлична судьба моего персонала. Мы работаем 24 часа по системе онлайн-заказов – повара при деле, официанты временно перекува-



лифицировались в курьеров. Кроме того, мы сами производим и продаём сыры, выставили на продажу консервированные фрукты и овощи, открыли кондитерскую, выпускаем мороженое. Это всё пользуется большим спросом.

– Итак, ресторан стал популярным, имеет свою целевую аудиторию и даже сейчас не сдаёт позиции. А что дальше? Есть в планах продвижение за пределы Азербайджана?

– Такая идея есть. Я мечтаю открыть My Dom и Nargiz в Москве, Стамбуле и Париже. Разумеется, надо быть готовым к тому, что в этих странах может не прижиться то, что популярно и пользуется успехом в Азербайджане. Мы к этому готовы. Я прекрасно осознаю: авторская кухня рассчитана на публику определённого уровня, она не предусматривает ценовую демократичность, но это и не новость. В меню нашего ресторана нет традиционных блюд азербайджанской кухни: я могу импровизировать на тему плова, но это не будет классическим рецептом, скорее пловом от Наргиз. Тем не менее мы учитываем пожелания наших гостей, если кто-нибудь захочет отведать классическую азербайджанскую долму, его желание будет исполнено. К нам приходят не только бакинцы и жители других городов Азербайджана, но и иностранные туристы, в частности из России. Наша кухня не столь экзотична, как все привыкли думать об узонациональной кулинарии. Мои творческие находки, если можно так выразиться, – вариации на тему, а потому они интересны тем, что строго не привязаны к традиционной кухне.

– Наргиз-ханум, расскажите о вашей благотворительной деятельности,

о помощи детям, которую вы осуществляете вместе со своей организацией «Счастливое будущее детей».

– Вот уже 14 лет я занимаюсь благотворительностью, помогаю детишкам с пороком сердца. Я никогда не афишировала эту сторону своей деятельности, моё имя было «в тени». Только в самых критических ситуациях, когда нужно спасать не просто здоровье, а жизнь ребёнка, я давала интервью, в которых обращалась за помощью к людям. К примеру, счёт шёл не на дни, а на часы, и мне нужно было донести эту информацию буквально до всех. Мои обращения касались не только финансовой стороны вопроса, но и просто моральной поддержки матери и ребёнка. За то время, что занимаюсь благотворительностью, наш фонд помог более пяти тысячам детей с диагнозом порока сердца. И за все эти годы название нашего фонда нигде не «светилось».

– Как при такой загруженности удаётся отдыхать?

– Я не испытываю интереса к различного рода тусовкам, сборищам большого количества людей, развлечениям. Всё моё окружение знает: я далека от всего этого. Несмотря на то, что дружу со многими представителями нашей бизнес-элиты, меня нигде не видно, стараюсь не фигурировать ни в каких публичных мероприятиях. Поверьте, праздный отдых меня не привлекает. Дело в том, что я уже бабушка троих прекрасных внуков. Это счастье и моя гордость, именно это наполняет мою жизнь смыслом.

Я получаю огромное удовлетворение, когда удаётся спасти жизнь ребёнка, сделать счастливыми его родителей. Можно сказать, отдыхаю я на работе, когда принимаю гостей и готовлю еду в уютной и душевной обстановке.



NARGIZ BABAYEVA-KERIMOVA BREAKS STEREOTYPES

A woman leader is a phenomenon. She has more tasks and responsibilities than a man, and in order to maintain her image, she has to “fight” in several directions. And to conquer. If a woman heads the country with eastern mentality, we can only imagine how many tacit laws she violates. Nargiz Babayeva-Kerimova is the restaurant owner and the head of a charity organization. She is a stereotype breaker, a wife, a mother and a grandmother, a caring manager and an experimenter. Business as the creative platform and unadvertised charity represent the outlook of this amazing young woman.



– Mrs. Babayeva-Kerimova, is it hard to be a business woman in Azerbaijan, in conditions of Eastern culture, patriarchy? Why have you chosen to head a restaurant and not, for example, a beauty salon where it is more usual to see a woman as CEO?

– Let's start with the fact that no matter what you are engaged in in Azerbaijan, in Russia or in any other country, you need certain features. First of all – strong character and determination. At the same time it is necessary to constantly sacrifice something, to make compromises. And this is not a sign of weakness, no! We live in the world, where people often depend on public opinion. It's not a secret – reputation and opinion of others are very important for a woman, and this sometimes prevents her from concentrating on goals. I believe that if a person is confident in the rightness of his/her choice, he/she does not care about such a fuss. This applies to the question of a business woman in the conditions of patriarchy or, if you like, the Eastern mentality. I am very lucky to have a husband who fully trusts me, who does not misuse his male authority, who gives me total freedom for self-expression.

If we talk about business, I have never seen myself as the owner of a beauty salon. I have a great respect for women involved in the beauty industry, it's a tremendous effort. My own creative nature and love of cooking required experimental space. However, the idea of creating a restaurant did not come up at once.

– Where did your way into the catering business begin? How did the idea of the name My Dom u Nargiz arise?

– It is not unexpected to say that I love cooking since childhood. I remember very well the first dovga (traditional Azerbaijani dish on sour-milk base) cooked myself in primary school. My mother was very proud of me. By graduation from the school my dishes were already more sophisticated, for example, roasted fish with exotic sauce. Since the first days of marriage, no one but me cooked for my husband. This could have offended me! Maybe it would sound self-confident, but it always seemed to me that no one would do it better than me. This is not self-confidence. The matter is that even if I fail at the first time, I achieve the necessary result anyway.



There were always a tandyr and a barbecue at my summer house. I always had some improved saucepans and different dishes from all over the country. I fanatically loved the cuisine. Even in social networks, in status, I used to write “At Nargiz's house” or “At the villa of Nargiz”. I attached photos of our meals, meetings with friends. For several years I used to hear one and the same question from my relatives and friends: why haven't I opened a restaurant? It sounded a bit shocking: me and a restaurant, how to fulfill it?! This once again is a reference to your first question about the culture of patriarchy. I couldn't even think about it then, to “please” my parents, whose dreams were to make their daughter a child doctor. However, despite the fact that I graduated from medical school, I never imagined myself to be a doctor. But everything that is concerned cooking, serving and design was my comfort zone.

– Perhaps it is not a coincidence that your charity activities are related to medicine?

– Maybe. The fact is that I do not treat anyone; I just help to find an opportunity to treat seriously ill children. I am sure that I would not make a good doctor. I am not ashamed to admit it not only to myself, but also to others. As for cookery, I am absolutely convinced of myself here. Meanwhile, I continue improving my skills, learning something new, experimenting. When the idea of opening my own restaurant was voiced and not welcomed by my parents (and I respect the opinion of my parents infinitely, it is my system of values!), I fell into

depression. I wanted to “color” the world, and my hands were bound! By that time a sad event happened in my family – I lost my dad. It plunged me even more into depression. And then there came an offer to open a small restaurant in abandoned premises in the very center of Baku, in the Old City. If I say that for several years every morning at six o'clock I had been going to the market for groceries, then ironing myself tablecloths, together with my assistant cleaning the premises so that by ten o'clock the restaurant could open, you will think I embellish the story. Nevertheless, it was so. My story began with My Dom u Nargiz restaurant, a small restaurant with four tables.

– But we are not in the Old Town now...

– Over time, I felt that it was necessary to expand the area, it became too tight; there was no place to receive all visitors. So our next restaurant opened on Baku Boulevard. Today I am pleased to welcome my friends and guests in the spacious BeeArif by My Dom near one of the central squares of the capital, in a symbolic place for Baku citizens and easy accessibility for tourists.



– What is the concept of the restaurant? Considering the decor and the menu, this is not exactly what we are accustomed to.

– The whole concept is embodied in the name of restaurant. Visitors come as guests, they simply have to pay the bill at the end of the evening (laughs). If to be serious, we have introduced into the process that cordiality which is usually present in cozy and hospitable houses. Whoever comes to us, he or she gets the impression of a friendly meeting at the set-out table, with lovingly cooked dishes. These are all my fantasies, my creativity beginning with tablecloths, music, tableware, and delicious food and ending with a rose on a coffee saucer. What you can taste here is not served in any other restaurant of the city.

This is entirely the author cuisine. I can get inspiration from any fruit baked in the oven, seen somewhere on the internet, and already here with the use of various herbs and spices to achieve the desired flavor. The same with all the other things. Inspiration, improvisation and, as a reward for the work, the great result. We have no pompousness, which often distinguishes high class restaurants. This is a house where you will be deliciously fed, talked to, and an incredible dish, which you will not find anywhere else, will be invented right here, in a moment, and only for you.

– How can the catering business survive a pandemic, quarantine? Can your experience be given as an example of successful work in crisis?

– I think, yes. Generally, I believe that the duty of a good manager is not only to keep the business afloat, but also to take care of its employees. Yes, for objective reasons restaurants and cafes do not work in the usual mode, we are deprived of the very essence of our work, which is servicing customers. But I am not indifferent to the fate of my personnel. We work 24 hours through the system of online orders – cooks work, waiters temporarily reclassified to couriers. In addition, we produce and sell our own cheeses, put up for sale canned fruits and vegetables, opened a pastry shop and produce ice cream. All this is in great demand.

– So, the restaurant has become popular, has its target audience and even now it does not give up its position. What are further plans? Do you have a strategy to move beyond Azerbaijan?

– There is such an idea. I dream to open My Dom u Nargiz in Moscow, Istanbul and Paris. Of course, we should be ready that in these countries the things that are popular and successful in Azerbaijan may not be eagerly accepted. And we are ready for it. I am well aware that the author cuisine is designed for the public of a certain level, it does not provide price democracy, but this is not news. There are no traditional dishes of Azerbaijani cuisine in the menu of our restaurant: I can improvise on the theme of pilaf, but it will not be a classic recipe, more like pilaf by Nargiz. Nevertheless, we take into account wishes of our guests, if somebody wants to taste classic Azerbaijani dolma, his wish will be fulfilled. Not only Baku inhabitants and residents of other cities of Azerbaijan come to us, but also foreign tourists, including from Russia. Our cuisine is not as exotic as everybody used to think about narrow national cuisine. My creative findings, if I may say so, are variations on the topic, and that is why they are interesting because they are not strictly tied to traditional cuisine.

– Could you please tell us about your charity activities, about the help you provide to children together with your organization “Happy future for children”.

– For 14 years now I have been doing charity work, helping children with heart disease. I have never publicized this side of my activity; my name was “in the shade”. Only in the most critical situations when it was necessary to save not just health but life of a child, I gave interviews in which I asked people for help. For example, if it was more a matter of hours rather than days, I had to bring this information literally to everyone. My calls were not only about the financial side of the issue, but also about the moral support of a mother and a child. For all the time I have been doing charity, our foundation has helped more than five thousand children diagnosed with heart disease. And for all these years the name of our foundation was kept unspoken.

– How do you manage to relax with such workload?

– I am not interested in all kinds of parties, meetings of many people, entertainment. All my surroundings know: I have no interest in all this. Despite the fact that I have friendship with many representatives of the business elite, I am not seen anywhere, I try not to participate in any public events. Trust me; an idle vacation does not attract me. The fact is that I am already a grandmother of three beautiful grandchildren. This is my happiness and pride; this is what fills my life with meaning.

I feel great pleasure when I manage to save a child's life, make his or her parents happy. I can say that I rest at work when I welcome guests and cook in a cozy and cordial atmosphere.



Сергей Балаев: «Даёшь гелицекультуру в России!»

Сергей Балаев, владелец фермы «ЭкоДеревушка» в селе Парфентьево Коломенского округа, — личность разносторонняя и творческая: учредитель Союза сыроваров, чьи сыры собрали множество наград и премий, он не ограничивает свои интересы традиционными для фермеров породами животных. На его ферме, кроме обычных для фермеров скота и домашней птицы, много экзотической живности: крокодилов, ящериц, змей, мангустов, сурикатов, мартишек, енотов и других питомцев, привлекающих внимание экотуристов. Но самое сильное увлечение Сергея — улитки. Заинтересовавшись улитководством, по-научному — гелицекультурой, он начал разведение с виноградной улитки (*Helix pomatia*), так как столкнулся со сложностями завоза в Россию традиционных сельхозпород моллюска (*Helix Aspersa Müller* и *Helix Aspersa Maxima*), давно культивируемых в Европе и Америке. Между тем качество мяса, печени и муцина последних неизмеримо лучше, чем у дикой виноградной улитки, готовить их быстрее и проще, да и вырастают они не за 2-3 года, а за 2-3 месяца! На встрече Владимира Путина с работниками сельского хозяйства в декабре 2019-го Сергей рассказал об этой проблеме и получил поддержку Президента РФ. И только поэтому, считает Сергей, ему сравнительно быстро удалось преодолеть бюрократические барьеры и получить сертификаты и разрешения на ввоз из-за границы маточного поголовья. Улитководство в России ввели в перечень сельскохозяйственных видов деятельности, что позволит фермерам получать меры господдержки. Сергей стал владельцем единственной карантинной фермы страны и уверен в том, что скоро у него появятся сотни последователей, но даже они в ближайшие пять лет вряд ли удовлетворят спрос на деликатесный и полезный продукт.



Вкусно? А как полезно!

Сергей уверен, что разведение улиток — ценный вклад в продовольственную безопасность страны. Ведь пять улиток содержат дневную норму по белку для взрослого мужчины! В них много аминокислот и отсутствует холестерин, более того — печень улитки является лечебным продуктом, способным нормализовать его в организме. К тому же это сильнейший афродизиак. И улиточная икра содержит в 47 раз больше полезных веществ, чем чёрная. Употребление улиток в пищу у многих народов имеет тысячелетние традиции. А чтобы приобщить соотечественников к этой культуре, Сергей сейчас работает над богато иллюстрированной книгой «100 рецептов блюд из улитки», которая увидит свет в ближайшем будущем.

Красота — от улитки!

Блюда из улитки — это замечательно, но не менее интересен муцин — чудо-слизь, секрет, который улитка вырабатывает при стрессе. Конечно, она старается не для нас: муцин помогает моллюску быстро заживить ранки и царапины на его единственной ноге и даже способен восстановить треснувшую раковину. Муцин улитки содержит витамины группы А, В, Е и помогает дерме противостоять агрессивному воздействию свободных радикалов, стимулирующих уничтожение коллагена в клетках.

Он обладает мощными восстанавливающими, антибактериальными, увлажняющими свойствами, быстро заживляет трещинки, микротравмы, борется с акне, веснушками и даже убирает мимические морщины! Комплекс кремния и гиалуроновой кислоты за счёт сохранённой активной

структуры компонентов способен проникать в глубокие слои кожи и восстанавливать клеточную структуру. Комплекс растительных масел питает клетки и восполняет нехватку активных компонентов, комплекс полисахаридов глубоко увлажняет и удерживает влагу в коже, молочные протеины нормализуют её естественную микрофлору. Ещё древние римляне использовали слизь улитки как лекарство от ожогов и... боли в горле! А с тех пор как в 1920-х годах фермер Баскуньян из Чили, наблюдая за своими работницами, выращивавшими улиток для ресторанов, заметил, что кожа их рук выглядит молодой и гладкой даже в старости, и обратил на это внимание учёных и косметологов, муцин начал головокружительную «карьеру» в косметологии. Единственный минус муцина — его дороговизна: для создания одного кг сухого муцина требуется почти 50 — жидкого. И стоит он: от виноградной улитки — 80 тысяч руб., а от улитки Мюллера — порядка миллиона!

Увлёкшись гелицекультурой, Сергей Балаев опробовал действие муцина на себе и, убедившись, что работает он превосходно, решил запустить собственную косметическую линию. Семь месяцев ушло на создание первых видов кремов в сотрудничестве с технологами медицинского завода. В результате на рынок недавно выпущены сыворотка для лица и зоны декольте на основе муцина улитки и растительной плаценты, дневной крем для лица и зоны декольте на основе муцина улитки для сухой и нормальной кожи и сыворотка-флюид для век на основе муцина улитки. Сергей планирует выпуск патчей, ампул с муцином, масок, шампуней, кремов для рук и ног и даже зубной пасты с муцином, чего ещё в мире нет. А стоят кремы его линии от 900 рублей, в то время как южнокорейские средства такого же объёма — около 5 тысяч руб. Как говорится, спешите покупать отечественное и хорошеть!



Sergey Balayev, the owner of the EcoDerevushka farm in the village of Parfentyevo of the Kolomna district, is a versatile and creative person: the founder of the Cheese Union, the cheeses of which have earned many prizes and awards, he does not limit his interests to traditional for farmers breeds of animals. On his farm, in addition to the usual cattle and poultry, there are many exotic animals: crocodiles, lizards, snakes, mongooses, meercats, monkeys, raccoons and other pets that attract ecotourists. But the most enthusiastic hobby of Sergey is snails. Being interested in snail breeding, in a scientific language – in heliciculture, he started this farming with a grape snail (*Helix pomatia*), as he faced difficulties in bringing to Russia traditional agricultural breeds of clams (*Helix Aspersa Müller* and *Helix Aspersa Maxima*), long cultivated in Europe and America. Meanwhile, the quality of meat, liver and mucin of the latter is immeasurably better than that of wild grape snail, it is faster and easier to cook them, and they grow not in 2-3 years, but in 2-3 months! At the meeting of Vladimir Putin with agricultural workers in December 2019, Sergey spoke about this problem and received the support of the Russian President. And only thanks to this, Sergey believes, he relatively quickly managed to overcome bureaucratic barriers and obtain certificates and permits for the import of breeding stock from abroad. Snail breeding in Russia has been included in the list of agricultural activities, which allow farmers to receive state support measures. Sergey became the owner of the only quarantine farm in Russia and is confident that he will soon have hundreds of followers, but in the nearest five years they are unlikely to meet the demand for a delicious and healthy product.



Sergey Balaev: “Bring on heliciculture in Russia!”

Tasty? And good for health!

Sergey is sure that snail breeding is a valuable contribution to the national food security. After all, five snails contain the daily norm of protein for an adult man! They contain a lot of amino acids and no cholesterol, moreover, snail liver is a therapeutic product that can normalize blood cholesterol level. Besides, it is the strongest aphrodisiac. Snail caviar contains 47 times more beneficial substances than black caviar. The consumption of snails in the food of many nations has a thousand-year tradition. Sergey is now working on a lavishly illustrated book “100 recipes of dishes from a snail”, which will be published in the near future to acquaint his compatriots with this culture.

Beauty from the snail!

Snail dishes are wonderful, but no less interesting is mucin – wondrous slime, secretion that a snail produces under stress. Of course, it does this not for us: mucin quickly heal wounds and scratches on the only leg of the snail and is even able to restore cracked shell. Snail mucin contains vitamins A, B, E and helps derma to resist aggressive effects of free radicals which stimulate the destruction of collagen in cells.

It has powerful revitalizing, antibacterial, moisturizing properties, quickly heals cracks, micro-injuries, fights against acne, freckles and even removes expression lines! The complex of silica and hyaluronic acid, thanks to the preserved active structure of the components, is able to penetrate into the deep layers of skin and restore the cellular structure.

The vegetable oil complex nourishes cells and replenishes the lack of active components; the polysaccharide complex deeply moisturizes and retains moisture in the skin; milk proteins normalize its natural microflora. Even the ancient Romans used snail slime as a cure for burns and... sore throat! And since the 1920s, when farmer Bascuñán from Chile, watching his workers growing snails for restaurants, noticed that the skin of their hands looked young and smooth even in old age and drew the attention of scientists and cosmetologists to this, mucin began a dizzying “career” in cosmetology. The only disadvantage of mucin is its high cost: almost 50 kg of liquid mucin are needed to create one kg of dry mucin. The cost of that from a grape snail is 80 thousand rubles, and from Mueller’s snail – about one million rubles!

Having been fascinated by heliciculture, Sergey Balaev tried mucin on himself and, becoming convinced that it works perfectly, decided to launch his own cosmetic line. It took him seven months to create the first types of creams in cooperation with the technologists of the medical plant. As a result, face and neck serums containing snail mucin and plant placenta, daytime face and neck creams based on snail mucin for dry and normal skin and eye fluid serums based on snail mucin have recently been launched on the market. Sergey plans to produce patches, ampoules with mucin, masks, shampoos, hand and foot creams and even toothpaste with mucin, which is still historically unknown in the world. His line creams cost starting with 900 rubles, while South Korean products of the same volume cost about 5 thousand rubles. So, hurry up to buy domestic products and get good!

СУШИ WOK:

БЫСТРАЯ ОТДАЧА ВКУСНОЙ ЕДЫ



О БЫСТРОЙ ОТДАЧЕ
ВКУСНОЙ ЕДЫ
РАССКАЗЫВАЕТ
КОНСТАНТИН САГАЛОВ,
ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ
СУШИ WOK.

– Суши Wok – первая сеть заведений общественного питания японской и китайской кухни в России формата take-away. С чего всё начиналось?

– В 2011 году в Санкт-Петербурге на Науки-12 открылся первый магазин Суши Wok. О суши, роллах и «воках» в России в те годы знали только в ресторанах, кое-где открывались пункты доставки. Группа единомышленников, которая уже имела опыт в этой сфере, начала искать новые ниши рынка и новые продукты. Помните сериал «Друзья»? Кто-то бежит с коробочкой, ест на улице. Очень было интересно, что за еда в той коробочке.

Путешествуя по миру, мы начали обращать внимание на то, что в других странах много еды навынос, она пакуется в коробочки, из которых её едят прямо на ходу.

Как оказалось, это очень простая в приготовлении и притом вкусная еда с достаточно понятным продуктом и его себестоимостью.

– Сегодня около 750 магазинов работает в России, Беларуси, Украине, Киргизии и Польше. Каковы перспективы расширения сети Суши Wok?

– У нас нет какой-то чёткой географии и планов завоевания рынка. Сегодня, например, мы очень внимательно смотрим на

Дальневосточный федеральный округ. Мы понимаем, что этот регион недооценён. Я недавно вернулся с Камчатки, Петропавловска-Камчатского. Очень интересное место со слабым сервисом и предложением на рынке take-away. В принципе, в нашем формате там никого нет. Поэтому сегодня могу выделить данный округ как перспективный регион для развития нашей сети.

Мы достаточно активно участвуем во всех франчайзинговых выставках не только на территории России, но и в Западной и Восточной Европе. Была выставка в США.

Когда появляется интерес к нашей сети, появляются и партнёры, с которыми интересно сотрудничать. Мы всегда открыты, всегда им рады и с удовольствием идём навстречу. Так у нас появился партнёр в Польше.

– Суши Wok – более 300 позиций в меню, от восточной кухни до десертов. Как проводится контроль соблюдения стандартов качества?

– На сегодняшний день в компании порядка 30% – это магазины, которыми управляет головная компания, и около 70% – магазины под управлением франчайзи.

Что касается магазинов под нашим управлением, у нас есть две системы контроля. Первая – очная система, когда приезжает ревизор, контролирует чистоту, товарное соседство, сроки годности, маркировки продуктов – всё, что связано с санитарией на самой точке.

Вторая система контроля – контрольно-ревизионный отдел, видеоконтроль. Большое подразделение ежедневно «отсматривает» огромное количество камер, у кого что происходит на точке. При этом контроль проводится полностью по всей сети, в том числе по франчайзингу. Кроме того, наши специалисты, а это могут быть не только контрольно-ревизионные, но и операционные службы, ездят по филиалам в разных городах.

Мы открыто говорим, что хотим приехать в гости, посмотреть, всё ли в порядке. Потому что в первую очередь проверки нужны не для того, чтобы «поймать» нарушение, а чтобы помочь франчайзи избежать ошибок, связанных с санитарией и хранением продуктов, и тем самым улучшить качество отдачи людям.

– Сеть Суши Wok в пандемию не закрыла ни одного заведения. Какие антикризисные меры потребовалось принять?

– Период пандемии – не первый кризис, который переживаем, поэтому мы достаточно спокойно отнеслись к нему, без паники, без суеты. Специфика 2020 года в том, что закрылось много заведений. Мы сохранили сеть в полном объёме. Это была комплексная и динамичная работа по разным фронтам. Например, по нашей арендной ставке. Спасибо арендодателям, которые практически все пошли нам навстречу, пересмотрели и снизили ставки.

Кроме того, мы вынужденно сократили штат на определённый процент. Наши управляющие магазинами встали за кассу. Для того чтобы оптимизировать кухню мы сократили количество поваров, тем самым увеличилась нагрузка, но немного уменьшилась линейка блюд. Поработали с поставщиками, которые тоже пошли нам навстречу: кто-то поставлял с увеличенной отсрочкой платежа, кто-то зафиксировал цены. Мы переживаем пандемию достаточно уверенно, спокойно и полным составом.

– В Суши Wok проводится комплексное обучение франчайзи. Как применялись полученные знания в период пандемии?

– Обучение проходит в Петербурге, в головном офисе, в течение недели. 30% сети – это точки под собственным управлением. Представители франчайзи проходят полный курс у руководителей подразделений, которые каждый день занимаются операционной работой, снабжением, рекламной деятельностью и так далее.

К тому моменту, как франчайзи возвращается к себе в регион, запускает магазин,

у него уже есть база знаний, огромное количество видеоматериалов, теоретической информации о том, как управлять точкой, как заниматься учётом и так далее. В любой момент франчайзи может обратиться к своему account manager и получить консультацию из головного офиса.

Во время пандемии франчайзи в реальном времени получали от нас чёткие установки о том, что нужно делать обязательно, без чего, мы понимали, не пережить кризис (переговоры с арендодателями, сокращение и оптимизация штатного персонала, можно ли работать в зале или следует работать только навынос). В регионах свои законодательные инициативы, которые иногда противоречат федеральному законодательству, при этом мы в регионе должны им соответствовать. Наш юридический отдел был постоянно на связи с консультативными органами. Поэтому была точечная настройка – в каждом городе под каждого франчайзи.

– В чём уникальность и риски франшизы Суши Wok как формы ведения бизнеса?

– Уникальность франшизы Суши Wok заключается в том, что это небольшие инвестиции, которые сегодня позволить себе могут многие. При этом люди не всегда решаются начать свой бизнес, потому что опасаются риска потерять все.

Мы начали франчайзинг в 2013 году, после того как появилось уже около 150-180 собственных точек. За эти годы бизнес оказался так качественно отстроен, что мы достаточно уверенно можем говорить: при открытии франшизы Суши Wok по нашим рекомендациям риски минимальные.

Мы сопровождаем франчайзи с момента его «входа» к нам с заявкой и до момента открытия практически на каждом шагу. В том числе помогаем с поиском помещения, его ремонтом, архитектурным планом.

По статистике последних лет, наши франчайзи не закрываются, иногда они выходят из бизнеса, потому что им становится интересно что-то другое, тогда мы перепродаём и выкупаем у них точки. Но закрытия из-за экономической неэффективности – это какие-то уникальные случаи в нашей практике.

– Кого Суши Wok приглашает к сотрудничеству?

– В следующем году Суши Wok исполнится 10 лет. Нам бы очень хотелось отметить юбилей тысячным магазином. Но, скорее всего, у нас это не получится, так как пандемия внесла свои корректировки. Сейчас сталкиваемся с ситуацией, когда люди, обладающие определёнными накоплениями, делают низкомаржинальные и не самые эффективные вложения: несут деньги в банк, пытаются вложить их в недвижимость. В основном это люди энергичные, которые вполне могли бы заняться собственным делом, предпринимательством. Что их останавливает от того, чтобы сделать первый шаг? Приглашаем всех поговорить, пообщаться, хотим показать наш опыт. И очень может быть, мы сможем помочь друг другу. Мы видим в этом будущее, видим, что немаловажно, как на этом можно зарабатывать, а также заинтересованы в том, чтобы сеть росла и развивалась.





SUSHI WOK: QUICK DELIVERY OF TASTY FOOD

KONSTANTIN SAGALOV, A MEMBER OF THE BOARD OF DIRECTORS OF SUSHI WOK, TELLS US ABOUT THE QUICK DELIVERY OF TASTY FOOD:

– Sushi Wok is the first take-away Japanese and Chinese food network in Russia. How did it start?

– In 2011, the first Sushi Wok was opened in St. Petersburg at Nauki-12 Street. Only restaurants with delivery points knew about sushi, rolls and wok in Russia then. The group of like-minded people, who already had experience in this field, started looking for new market niches and new products. Do you remember Friends, the TV sitcom? Someone runs with a box, eats right on the street. It was very interesting, what was the food in this box?

Traveling around the world, we began to pay attention to the fact that in other countries there was a lot of «take-away food», it was packed into boxes, and eaten right «on the go».

As it turned out, it was very simple in cooking, and, at the same time, very tasty food with a fairly clear product and cost.

– Today, about 750 outlets operate in Russia, Belarus, Ukraine, Kirghizia and Poland. What are the prospects for expansion of the Sushi Wok?

– We do not have any clear geography and plans to conquer the market. Today, for example, we look very closely at the Far Eastern Federal District. We clearly understand that this region is undervalued. Recently I returned from Kamchatka, Petropavlovsk-Kamchatsky. It's a very interesting place with weak service and offer at the take-away market. Basically, there is nobody there in our format. Therefore, today I can highlight this district as a promising region for the development of our network.

We participate quite actively in all franchise exhibitions not only in Russia, but also in Western and Eastern Europe. There was also an exhibition in the USA.

When there is interest in our network, we find partners with whom it is pleasant to cooperate, we are always open, always are flexible. That is how we get a partner in Poland.

– Sushi Wok means over 300 menu items ranging from oriental cuisine to desserts. How are the quality standards monitored?

– At present, the company has about 30% of outlets managed by the parent company, and about 70% outlets managed by franchisees.

As for shops under our management, we have two control systems. The first one is full-time, when the inspector arrives and checks tidiness, goods neighborhood, expiration date, product labeling, everything related to the hygiene at the outlet.

The second control system is the control and audit department, video control. A large department «looks» every day a huge number of cameras to follow everybody's actions at the outlets. In this case, the control is carried out entirely throughout the network, including franchising. Moreover, our specialists, which can be not only control and audit services, but also operational ones, visit the branches in different cities.

We tell openly that we want to come to visit, to see if everything is okay. Because first of all inspections are not to catch a violation, but to help the franchisee avoid mistakes related to sanitation and storage of products, thus improving the quality of the delivery to people.

– Sushi Wok has not closed a single outlet in the pandemic. What kind of anti-crisis measures were taken during the epidemic?

– The period of pandemic is not the first crisis we are experiencing, so we treated it calmly enough, without panic and fuss. The specifics of 2020 is that many organizations were closed. We have preserved the network in full. It was a comprehensive and dynamic work on different fields. For instance, the work with our rental rate. We thank the landlords, who almost all made advances to us, reviewed and reduced rates.

In addition, we had to reduce our staff by a certain percentage. The managers of our outlets took places at the cash registers. We reduced the number of chefs, thus increasing the load, but slightly reduced the range of dishes in order to optimize the kitchen. We worked with suppliers, who also were flexible: someone supplied with an increased delay of payment, someone fixed prices. We go through the pandemic quite confidently, calmly and in full.

– Sushi Wok provides comprehensive training for franchisees. How was the knowledge applied during the pandemic?

– The training takes place in St. Petersburg, in the head office, for one week. Thirty percent of the network is under the own management. Franchisee representatives take a full course from managers of subdivisions, who every day are engaged in operational work, supply, advertising activities, and so on.

After a franchisee returns to his/her region and launches the store, he/she has a knowledge base, a huge amount of video materials, theoretical information on how to manage the outlet, how to do accounting and so on. Anytime a franchisee can contact the Account manager and get advice from the head office.

During the pandemic, franchisees received clear instructions from us in



real time about what they must do. We understood the things we couldn't survive this crisis without – negotiations with landlords, downsizing and optimization of staff, analyzing the possibility of working in full time or only on take-out. We have our own legislative initiatives in the regions, which sometimes contradict the federal legislation and we have to comply with them. Our legal department was in constant contact with advisory bodies. That's why there was a specific adjustment, in each city under each franchisee.

– What is the uniqueness and risks of Sushi Wok franchise as a form of doing business?

– The uniqueness of the Sushi Wok franchise is that it is a small investment,

which today many can afford. Still people do not always dare to start their own business, because they are afraid of risks to lose everything.

We started franchising in 2013, after about 150–180 own outlets were open. Over the years, the business has been developed so well that we can say with confidence that, when you open a Sushi Wok franchise on our recommendations, the risks are minimal.

We accompany the franchisee from the moment he or she comes to us with an application and further up to the moment of opening, almost at every step. Among other things, we help with the search for premises, repair, architectural plan.

According to statistics of recent years, our franchises do not close, sometimes they leave the business, because they are interested in something else, then we resell and buy out their outlets. But closures due to economic inefficiency are quite unique cases in our practice.

– Who does Sushi Wok invite for cooperation?

– Next year Sushi Wok is 10 years old. We really want to celebrate the anniversary with a thousandth store. But most likely, we will not be able to do it, as the pandemic has made its adjustments. Now we face the situation when people with certain savings make low profit and not the most effective investments: they bring money to the bank, try to invest in real estate. Basically, these are energy-driven people who could well go into their own business, entrepreneurship. What stops them from taking the first step? We invite everybody to talk, to communicate, to look at our experience, and very probably, we can help each other. We see the future in Sushi Wok, we see what is important, how to earn with it. We are interested in the network to grow and develop.





Эльнара Авакян, «Регион»:

«Тема ярмарки остаётся актуальной!»

«Ехал из ярмарки ухарь-купец...», «Ой, полна, полна коробушка, есть и ситцы и парча...» Встретишь ли среди нас человека, не знающего этих песен и не готового подпеть сейчас же следующую строчку? «Коробейники» и «Ухарь-купец» не зря считаются в массах песнями народными (хотя слова первой принадлежат Некрасову, второй – Никитину). В народ ушла и современная песня о ярмарке из репертуара Валерия Леонтьева, помните: «Этой ярмарки краски, разноцветные пляски <...> медовый пряник да воздушный шарик...» Подобная популярность песен о ярмарках говорит о том, что явление это глубоко народное как встарь, так и поныне. Эльнара Авакян, руководитель компании «Регион», знает всё и о старинных, и о современных ярмарках.

– Эльнара Манлесовна, вашу компанию «Регион» знают как организатора ярмарок, выставок и фестивалей в Москве и нескольких окрестных областях. А как вы пришли к этой деятельности? Откуда вы родом? При разговоре с вами становится понятно: дело это «ваше», оно вам по сердцу. Возможно, сыграла роль кровь, ведь для восточного человека базар – органичная часть древней культуры?

– Детство моё прошло в Грузии, в небольшом городе Цители-Цкаро. В 1803 году русский генерал Василий Семёнович, привлечённый необычайной красотой места, основал в юго-восточной части Кахетии военное укрепление, назвав его Царскими Колodцами. В 1921 году город переименовали в Цители-Цкаро, в переводе с грузинского «Красные Колodцы». Такое название горо-

док и носил до 1991 года.

Грузия для меня – это прежде всего впечатления детства: дом, друзья, виноградная лоза, солнце, горы... И – знаменитое грузинское гостеприимство: застолья, красивая, вкусная и обильная еда, танцы, песни, многоголосье. Воспоминания об этом, безусловно, сыграли роль в моём мировосприятии, в творческом подходе к организации ярмарок. Ведь детские впечатления самые яркие, они навсегда откладываются в памяти.

– Мы привыкли, что ярмарка – это в первую очередь атрибут старинной России: сразу вспоминаются тексты Гоголя, Пушкина, Мельникова-Печерского; полотна Кустодиева, Юона, Васнецова, Маковского, Рябушкина. Даже в русских народных сказках яр-

марка фигурирует: туда, например, отправились родители главных героев в сказке «Гуси-лебеди». Кстати, вы наверняка обращаете внимание на произведения искусства, описывающие прошлое ярмарок? Есть ли среди них любимые?

– Мне очень нравятся картины Кустодиева: такие яркие, красочные, переливаются всеми цветами радуги! Его работы для меня воплощают настоящую русскую народную ярмарку. Например, картины «Ярмарка», «На базаре» – разглядываешь и впитываешь ощущение праздника, чувствуешь любовь художника к жизни во всех её пёстрых проявлениях. Это отражается в образах купцов и купчих, извозчиков, в красочном, разудалом, истинно русском пространстве ярмарки. Через призму ярмарки Борис Михайлович ви-

дел Россию, её неповторимый дух, её очарование. Его картины перекликаются со строками Некрасова.

Из писателей мне очень близок Гоголь, особенно люблю «Мёртвые души» и «Вечера на хуторе близ Диканьки». Запомнились неповторимые описания Сорочинской ярмарки. Впрочем, ярмарка у Николая Васильевича фигурирует не только в этой повести.

– Ярмарка – часть прошлого России: она многие века была важной частью экономики страны. А что такое ярмарка XXI века? Почему она необходима, какое значение имеет в экономической жизни сегодня?

– Ярмарка – старинное слово, но оно и ныне ассоциируется всё с той же атмосферой праздника, народными гуляньями, яркими нарядами. А главное – с товарами, которые не встретишь в гипермаркетах. Посещение ярмарки и сегодня производит впечатление даже на самого искушённого покупателя!

Первые ярмарки появились ещё в XII веке и не только выполняли задачу сбыта и продажи, но и играли коммуникативную роль. На ярмарочном торжище люди обменивались новостями, узнавали, что творится за границей, разговаривали о новинках культуры и быта. Казалось бы, коммуникативную роль в современном мире полностью взял на себя интернет. Однако живого общения «продавец – покупатель» он не заменил и возможности пощупать, попробовать, примерить товар пока не предоставляет. Поэтому ярмарки и в наше время продолжают развиваться и в больших, и в малых городах.

Оглянувшись на прошлое, понимаешь, что Россия долго сохраняла традиционный уклад торговли и промышленности, главной деталью которого были ярмарки, дававшие экономике страны огромный импульс. Ведь подавляющее большинство населения страны составляло крестьянство, а производство, как правило, было мелким. Ярмарки давали мелкому производителю возможность заключения самостоятельных сделок. Этот фактор и в наше время остаётся очень актуальным. Ярмарки предоставляли также право свободного выбора партнёра, освобождая торговцев от разорительной зависимости от скупщиков. Тема ярмарки и её роль в развитии товарно-денежных отношений оставались, остаются, и долго ещё будут оставаться актуальными. Главное, чтобы сегодня это понимали главы городских округов, не забывая, что именно там интегрируется микробизнес.

Сегодняшние ярмарки являются инструментом макроэкономической инвестиционной политики, обеспечивают мобильность рынка, создают необходимое информационное поле, формируют

значительные финансовые потоки, принося к тому же дополнительный доход в бюджеты.

И в текущий экономический кризис ярмарки остаются необходимым инструментом поддержки микробизнеса, которому они выгодны из-за минимальных рисков и отсутствия затрат на сбыт. Они позволяют начинающим бизнесменам, фермерам, ремесленникам представить свой товар, заключать торговые сделки, получать новые рынки сбыта и свежие идеи.

Наша компания является «коммутатором» на площадке ярмарок: с одной стороны, мы даём производителям возможность заявить о себе, с другой – приводим на площадку покупателей.

– Какие товары и какие категории продавцов можно встретить на современной ярмарке? Сами часто там что-то покупаете?

– Сегодня очень сложно чем-то удивить потребителя, но мы стараемся это делать! На наши ярмарки приглашаем талантливых дизайнеров, авторские бренды, монастырские подворья, колоритных мастеров-ремесленников.

Я люблю приобретать там неповторимые вещи и продукты. Мне, к примеру, очень нравится уникальный лавандовый квас от владельца домодедовской компании «Всё настоящее от Алексея Смышляева». Рецепт Алексей разработал сам, добавив цвета классическому белому квасу с помощью природных красителей. Напиток поражает не только своим нежным фиолетовым оттенком, но и изысканным вкусом, полезными свойствами.

Мне очень нравятся «Колбаски с выдумкой» с «Аннушкиной фермы» из-под Можайска. Руководитель её Ольга Друганина, наш давний партнёр и постоянный участник. На «Аннушкиной ферме» по оригинальному рецепту готовят, например, вырезку из телятины в бараньей сетке. Но есть там и диетические варианты, например сосиски из индейки на ряженке. Любимый многими кисломолочный напиток придаёт им нежный вкус и приятную плотность.

Хотелось бы отметить и семейное предприятие «Балыки Старорусские» из Звенигорода. Его хозяин Андрей Годованец в качестве консерванта для своей продукции – копчёной курятины, утятин, свинины, говядины – применяет... мёд. Этот секрет использовал ещё прадед предпринимателя, проживавший на Украине. Рецепт сквозь все бури XX века пронёс его дочь, бабушка Андрея, чтобы передать внуку. Коптят мясо в каменной печи на дровах – дубе, вишне, ольхе. А в самом прадедовском маринаде, помимо мёда, только специи, травы и соль. Очень вкусно!

Много у нас и друзей-сыроделов. Сыры подмосковного производства сегодня не диковинка, но настоящие сырные

погреба, как в Европе, пока редкость. А вот руководитель КФХ «Зарайские деликатесы» Николай Иванов вырыл такой погреб и сыроварню построил над ним. Благодаря микроклимату помещения, в котором может храниться до 5 тонн продукции, Николай получает продукт максимальной выдержки и особого вкуса. На ярмарке можно приобрести также сырные конфеты и другую оригинальную продукцию.

Сотрудничаем мы и с пасечниками, производителями душистого мёда самых разных, порой экзотических видов.

– Как отразилась на вашем бизнесе пандемия? Пришлось ли перестроить деятельность в период самоизоляции?

– Наш бизнес вообще очень рискованный из-за непредсказуемости многих факторов. Организаторов ярмарок можно сравнить с главным героем «Песни о Буревестнике»: среди хаоса, неустойчивости и жизненных бурь они находят наслаждение, продолжая с любовью делать своё дело! Мы зависим от локации площадки, трафика, сезона, погоды, вкусов чиновников, даже от колебаний цен на нефть. Но конечно, ничто из перечисленного не оказало на нашу деятельность столь сильного пагубного влияния, как коронакризис! Ярмарки в период строгого карантина не были запрещены, но работали больше «на бумаге» из-за самоизоляции целевой аудитории. Однако компанию и отношения с нашими партнёрами нам удалось сохранить. И в будущее мы смотрим с оптимизмом.

– На интервью нашему изданию в прошлый раз вы рассказывали о планах организации ряда ярмарок по городам Золотого кольца. Удалось ли осуществить их?

– После окончания периода самоизоляции мы дали старт этому проекту. Это идея-драйвер, она должна дать нам отправную точку для движения вперёд. Стартовал проект в Ростове Великом, где прошла необычная ярмарка, воплотившая множество свежих идей, сгенерировавшая новые проекты и новые отношения. Следом мы провели ярмарку в Ярославле, и в ней приняло участие более 170 производителей. В общем, проект «Золотое кольцо» воплощается в жизнь!

– Каковы планы компании?

– Необходимо поддержать уцелевших предпринимателей, производителей. Ставим цели масштабирования, роста, диверсификации. Продолжим идти по намеченному пути.

Подготовила Елена Александрова



Elnara Avakyan, Region:

“Fairs remain relevant!”

“A boorish merchant was driving from the fair...”, “Oh, full, full of the box, there are both chintz and brocade...” ... Will you meet among us those who does not know these songs and is not ready to sing the next line right now? Both «Korobushka», or «Ukhar the Merchant» are not in vain considered by the masses to be folk songs (although the words of the first belong to Nekrasov, the second to Nikitin). A modern song about the fair from Valery Leontyev’s repertoire has also gone to the people, remember: “This colours of this fair, colorful dances, / Honey sprinkler and a balloon...”? Such popularity of songs about fairs suggests that this phenomenon is deeply popular, both in ancient times and today. Elnara Avakyan, the head of the Region company, knows everything about both old and modern fairs.

– Mrs. Avakyan, your company Region is known as an organizer of fairs, exhibitions and festivals in Moscow and several surrounding regions. How did you come to this activity? Where are you from? When talking with you, it becomes clear: this business is “yours”, it is to your heart. Perhaps blood played a role: after all, for an oriental person, the bazaar is an organic part of ancient culture?

– My childhood was spent in Georgia, in the small town of Tsiteli Tskaro. In 1803, Russian general Vasily Semenovitch, attracted by the extraordinary beauty of this place, founded a military fortification in

the southeastern part of Kakheti, calling it the Tsar’s Wells. In 1921, the city was renamed Tsiteli Tskaro, translated from Georgian as Red Wells. The town had this name until 1991.

Georgia for me is, first of all, the impressions of my childhood: home, friends, vine, sun, mountains... And the famous Georgian hospitality: feasts, beautiful, tasty and plentiful food, dances, songs, polyphony. And memories of this, of course, played a role in my perception of the world, in the creative approach to organizing fairs. After all, childhood impressions are the brightest, they are forever deposited in the memory.

– We are accustomed to the fact that the fair is, first of all, an attribute of old Russia: we immediately recall the texts of Gogol, Pushkin, Melnikov-Pechersky; canvases by Kustodiev, Yuon, Vasnetsov, Makovsky, Ryabushkin. Even in Russian folk tales, the fair appears: for example, the parents of the main characters in the fairy tale Geese-Swans went there. By the way, you probably pay attention to the works of art describing the past of the fairs? Are there any favorites among them?

– I really like Kustodiev's paintings: they are so bright, colorful, shimmer with all the colors of the rainbow! For me, his works embody a real Russian folk fair. For example, the paintings "Fair", "At the Bazaar" – you examine and absorb the feeling of a holiday, you feel the artist's love for life in all its variegated manifestations. This is manifested in the images of merchants, cabbies, colorful, daring, truly Russian fair. Through the prism of the fair, Boris Mikhailovich saw Russia, its unique spirit, its charm. His paintings echo the lines of Nekrasov.

Of the writers, Gogol is very close to me, I especially love Dead Souls and Evenings on a Farm near Dikanka. I remember the unique descriptions of the Sorochinskaya fair. However, Nikolai Vasilyevich's fair is featured not only in this story.

– Fairs are part of Russia's past: for many centuries they have been an important part of the country's economy. What is a 21st century fair? Why is it necessary, what is its significance in economic life today?

– Fair is an old word, but it is still associated with the same holiday atmosphere, festivities, and bright outfits. And most importantly, with goods that cannot be found in hypermarkets. Even the most sophisticated buyer is impressed by visiting the fair today!

The first fairs appeared in the 12th century and performed not only the task of marketing and sales, but also a communicative role. At the fair marketplace, people exchanged news, found out what was happening abroad, talked about the latest in culture and everyday life. It would seem that the Internet has completely taken over the communicative role in the modern world. However, it has not replaced live communication "seller-buyer", and it has not yet provided the opportunity to touch, try on the product. Therefore, fairs continue to develop in our time both in large and small cities.

Looking back at the past, you understand that Russia has long kept the traditional way of trade and industry, the main part of which were fairs, which gave the country's economy a huge boost. After all, the overwhelming majority of the country's population was peasantry, and production, as a rule, was small. The fairs gave the small producer the opportunity to make independent deals. This factor remains very relevant in our

time. Fairs also provided the right to freely choose a partner, freeing traders from ruinous dependence on buyers. The theme of the fair and its role in the development of commodity-money relations remained, remains, and will remain relevant for a long time. The main thing is that today the heads of urban districts understand this, not forgetting that it is there that microbusiness is being integrated.

Today's fairs are an instrument of macroeconomic investment policy, they provide market mobility, create the necessary information field, generate significant financial flows, and also bring additional income to the budgets.

And in the current economic crisis, fairs remain a necessary tool to support microbusiness, which benefits from minimal risks and lack of distribution costs. They allow novice businessmen, farmers, artisans to present their goods, conclude trade deals, get new sales markets and fresh ideas.

Our company is a intermediary at the fairgrounds: on the one hand, we give manufacturers the opportunity to declare themselves, on the other hand, we bring buyers to the site.

– What goods and what categories of sellers can be found at a modern fair? Do you often buy something there yourself?

– Today it is very difficult to surprise a consumer with something, but we are trying to do it! We invite talented designers, designer brands, monastery farmsteads, craftsmen to our fairs.

I love to buy unique things and products there. For example, I really like the unique lavender kvass from the owner of the Domodedovo company Vse Nastoyashcheye ot Alekseye Smyshlyayeva. Alexey developed the recipe himself, adding colors to the classic white kvass using natural dyes. The drink impresses not only with its delicate purple hue, but also with its exquisite taste and useful properties.

I really like "Sausages with a trick" from Annushkina Ferma near Mozhaisk. It is led by Olga Druganina, our longtime relationship partner and regular participant. At Annushkina Ferma, for example, veal tenderloin in a lamb net is prepared according to an original recipe. But there are also dietary options, for example, turkey sausages on fermented baked milk. The fermented milk drink loved by many gives them a delicate taste and pleasant density.

Also I would like to mention the family enterprise Balyki Starorusskie from Zvenigorod. Its owner, Andrey Godovanets, uses... honey as a preservative for his products: smoked chicken, duck, pork, beef. This secret was used by the entrepreneur's great-grandfather, who lived in Ukraine. The recipe was carried through all the storms of the twentieth century by his daughter, Andrei's grandmother, to pass

on to her grandson. Meat is smoked in a stone oven on wood - oak, cherry, alder. And in the very great-grandfather's marinade, in addition to honey, there are only spices, herbs and salt. Very tasty!

We also have many friends who are cheese makers. Cheese produced in the Moscow region is not a curiosity today, but real cheese cellars, as in Europe, are still a rarity. But the head of the farm Zraiskie Delikatesy Nikolai Ivanov dug such a cellar, and built a cheese dairy above it. Thanks to the microclimate of the room, in which up to 5 tons of products can be stored, Nikolai receives a product of maximum aging and special taste. The fair also sells cheese sweets and other original products.

We also cooperate with beekeepers, producers of fragrant honey of various, sometimes exotic species.

– How has the pandemic affected your business? Did you have to reform your activities during the period of self-isolation?

– Our business is generally very risky due to the unpredictability of many factors. The organizers of the fairs can be compared to the protagonist of The Song of the Petrel: amid chaos, instability and storms of life, they find pleasure in doing their job with love! We depend on the location of the site, traffic, season, weather, tastes of officials, even on fluctuations in oil prices. But, of course, none of the above had such a strong detrimental effect on our activities as the coronacrisis! Fairs during the period of strict quarantine were not banned, but they worked more on paper due to the self-isolation of the target audience. But we managed to keep the company and relations with our partners, and we look into the future with optimism.

– When giving an interview to our publication last time, you talked about your plans to organize a number of fairs in the cities of the Golden Ring. Did you manage to implement them?

– After the end of the period of self-isolation, we launched this project. This idea is a driver, it should give us a starting point for moving forward. A project was launched in Rostov Veliky, where an unusual fair took place, which embodied many fresh ideas, generated new projects and new relationships. Then we held a fair in Yaroslavl, and more than 170 manufacturers took part in it. In general, the Golden Ring project is coming true!

– What are the company's plans?

– It is necessary to support the surviving entrepreneurs and manufacturers. We set goals for scaling, growth, diversification. We will continue to follow the planned path.

Prepared by Elena Alexandrova



«Суровый и прекрасный» – лучшего определения не найдёшь для Иркутского края! Да, природа Приангарья неласкова, но трудно найти красивее. Люди ценят этот край ещё со времён палеолита: в долинах Ангары и её притоков обустривали свои стоянки охотники на мамонтов, здесь обнаружены их оружие, украшения и утварь...

Сорок тысячелетий уткло с тех пор, много эпох сменилось, а этот суровый и прекрасный край всё так же пленяет сердца жителей и путешественников своей неповторимой красотой. Вот и в песне про неё поётся: «Плывут и плывут прибайкальские шири, Саянские горы синеют вдали...»; и дальше – про «столицу таёжной Сибири, любимый Иркутск, середину Земли». Иркутск и впрямь – середина земли русской: расстояние между Калининградом и Владивостоком, крайними точками России, он делит ровно пополам. Как и чем живёт сегодня сердцевина русской земли? Об этом мы побеседовали с губернатором Иркутской области Игорем Кобзевым.

Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области: «Повышение качества жизни в крае – наша главная цель!»

– **Игорь Иванович, словосочетание «Иркутская область» сегодня ассоциируется у россиян прежде всего с воспоминаниями о ЧС с 35-миллиардным ущербом и жертвами, которую регион претерпел в прошлом году. Пострадали не только тысячи жителей, лишившихся жилья и имущества, но и социальные объекты, бизнес. Тогда власти Иркутской области официально заявляли о планах по устранению всех следов паводка к августу 2020 года. Этот срок миновал, но, судя по всему, не всё пошло так гладко, как предполагалось. В чём причины? Что реально сделано и что ещё предстоит сделать для окончательного устранения последствий наводнения?**

– Приехав в Иркутск в декабре прошлого года, я увидел весь спектр эмоций жителей по поводу произошедшей трагедии: печаль, растерянность, опустошение, озлобленность... Сегодня негатива стало значительно меньше.

Для решения задач по ликвидации последствий паводка Правительством РФ в 2019 году утверждена специальная программа. Непосредственно на месте ЧС она была откорректирована и утверждена в новой редакции, со сроком завершения до 2023 года.

Я регулярно проверяю ход работ, держу ситуацию под личным контролем. Конечно, ещё над многим нужно работать. Но самое главное – ситуация меняется, люди и населённые пункты выходят из депрессивного состояния. Теперь важно не останавливаться на достигнутом: возродить пострадавшие территории, обеспечить жителям комфорт и безопасность.

В октябре сего года в Тулуне 20 работников социальной сферы получили ключи от новых квартир. Две блок-секции из 50 квартир для учителей, врачей и работников культуры возведены в рамках сотрудничества правительства региона и ОАО «РЖД».

Дома были построены в кратчайшие

сроки – меньше чем за год. Строители и компания «РЖД», финансировавшая работы, сделали всё, чтобы жители Тулуна как можно скорее забыли о страшном наводнении 2019 года. Тогда многие из них лишились жилья, имущества, не знали, как жить дальше. Исполняя поручение президента России Владимира Путина, областное руководство, многие предприятия и коммерческие структуры активно включились в работы по ликвидации последствий наводнения. И Тулун преобразился, многое построено и отремонтировано: новая школа, больница, жилые дома. Благоустроена улица Ленина. Ключи от квартир мы передали работникам социальной сферы, так как заинтересованы в кадровом потенциале, в том, чтобы люди приезжали и возвращались в город, чтобы Тулун жил и развивался.

17 октября я провёл там совещание с мэрами территорий, пострадавших от наводнения. Основная тема – выполнение плана-графика по проектированию,

капремонту, реконструкции или строительству объектов, повреждённых или уничтоженных паводком. А до этого проехал по объектам и убедился: есть серьёзные проблемы. Например, школа в Берёзовой роще и жилые дома в микрорайоне Угольщикова строятся с отставанием от графика. Это недопустимо: люди очень ждут своё жильё, социальные объекты, а строители не укладываются в сроки! К недобросовестным подрядчикам применены строгие меры.

Сегодня в соответствии с программой по восстановлению территорий, пострадавших от наводнения, работы выполнены по 116 объектам, на 56 ведутся строительно-монтажные работы.

Капремонту подлежало 2598 объектов. На сегодняшний день невыполненными остаются около 20% работ. Капремонт во всех жилых помещениях планируется завершить до 30 ноября 2020 года.

В пострадавших районах необходимо восстановить большое количество объектов социального назначения. Все они включены в программу восстановления, утверждённую правительственной комиссией по ликвидации последствий наводнения.

Уже завершено устройство временных защитных сооружений на реках Уда и Ия, в зоне подтопления. Начаты работы по строительству 6 из 11 дамб в городах Тулун, Нижнеудинск и селе Алыгджер, наиболее пострадавших от наводнения.

Я считаю, что крайне важной задачей сейчас является обеспечение безопасности жителей Иркутской области. Прежде всего – это снижение рисков подтопления в период паводков. Для этого, как и планировалось, необходимо в полном объёме возвести дамбы и другие защитные сооружения. На эти цели выделено свыше 5 млрд рублей: примерно 1,1 млрд руб. из областного бюджета и 4 млрд руб. – из федерального.

– Проблемы экологии сегодня стали одними из ключевых на планете. А Иркутская область в этом смысле на особом положении: здесь располагается одна из главных «жемчужин» России – озеро Байкал, хранящее почти 20% мировых запасов пресной озёрной воды. А ещё по её территории протекают крупнейшие реки: Лена, Ангара и другие; 92% площади области занимают леса – «лёгкие» планеты. Сохранение этого природного богатства – величайшая ответственность перед будущими поколениями. Как вы оцениваете экологическую обстановку в регионе? Какие болевые точки здесь имеются? Какова сейчас обстановка с лесными пожарами?

– Много лет в Иркутской области проводили работы по рекультивации накоп-

ленных промышленных отходов на БЦБК и «Усольехимпроме». Там собраны тысячи тонн опасных отходов, способных отравить и природу, и людей. Много лет в данных точках экологические проблемы копились, а решения по ним не принимались. Этим летом работы по ликвидации отходов БЦБК, наконец, переведены в активную фазу. Самое главное сейчас – обеспечить защиту Байкала от надшламмовых вод и щёлокосодержащей жидкости. Чтобы снизить уровень щёлока в прудах-отстойниках, на территории комбината восстанавливают три резервуара, которые уже заполнены на 60%. После ремонта в ёмкости можно будет дополнительно перекачать из прудов от 4,5 до 6 тысяч кубометров отходов. Недавно я проинспектировал ход ремонта. Два резервуара уже готовы, третий – на подходе. На это выделен 31 млн рублей. В работах задействованы «Газэнергострой – Экологические техноло-



гии» (25 млн руб.) и муниципальная компания «Коммунальные очистные сооружения» (6 млн руб.).

Следующий этап – берегоукрепление и защита от паводков. Первое, что мы сделали – расчистили русла горных рек, увеличив их пропускную способность и обеспечив защиту Слюдянского района, в том числе Байкальска и промплощадки БЦБК. Начата разработка проекта инженерной селезащиты муниципального образования. Выполнение работ намечено на 2021 год.

Второй тяжёлый для региона объект – «Усольехимпром». Уже несколько лет производственная площадка заброшена, здесь периодически происходят пожары и разливы вредных веществ. Я несколько раз бывал там, в том числе вместе с зампреда Правительства РФ Викторией Абрамченко, всё ей показал и рассказал.

Виктория Валерьевна отреагировала так: «Это же катастрофа!»

Я согласился: «Конечно, это экологическая бомба...» Виктория Абрамченко активно подключилась к решению проблемы. Здание бывшего цеха ртутного электролиза приказом Минприроды ещё

в конце апреля было внесено в государственный реестр объектов накопленного вреда. А в июне мы отправили заявку на включение демеркуризации цеха в федеральный проект «Чистая страна» нацпроекта «Экология».

Понимая, что проблему «Усольехимпрома» на региональном уровне не решить, я обратился к президенту России Владимиру Владимировичу Путину с просьбой рассмотреть вопрос на самом высоком уровне. Президент поддержал нас по всем направлениям, к решению проблемы привлечены сразу несколько федеральных ведомств: Минприроды, Минобороны, Минпромторг, Росприроднадзор, Росатом.

Определён исполнитель ликвидации отходов: подразделение Росатома – Федеральный экологический оператор, имеющий лицензии на ликвидацию отходов 1 и 2-го классов опасности. Площадку взяла под охрану Росгвардия. Среди первооче-

редных мероприятий – перекачка опасных веществ из 16 ёмкостей в безопасные резервуары до момента утилизации (из пяти – в этом году, из 11 – в следующем), ликвидация 12 скважин (двух наиболее опасных – № 2 и № 5 – в 2020 году, десяти – в 2021-м). В нынешнем году также демонтируют и проведут демеркуризацию конструкций цеха ртутного электролиза – основного источника загрязнения. Ещё в планах – консервация скважин рассолопромысла, локализация подземной нефтяной линзы, образовавшейся в 30 метрах от Ангары, и работы на скважине № 9, из которой в августе вылилось около 500 литров нефтесодержащей жидкости.

Одна из площадок, на которой также планируются работы, – линза с нефтепродуктами, находящаяся в помещениях под землёй. Мы должны провести до конца года большой объём работ, а оставшиеся распланировать на 2021-й.

По Байкалу тоже немало вопросов и проблем. Есть предложение запретить здесь использование чистящих средств с большим содержанием фосфатов, а также пластика. Это требует разработки комплексных мер. Государственная Дума

уже инициировала внесение в Федеральный закон «Об охране озера Байкал» ряда поправок, которые предполагают ограничения по использованию не только химической жидкости, но и пластиковой посуды, упаковки, полиэтиленовых пакетов на территории природоохранной территории. И я считаю это правильным: такова позиция правительства Иркутской области и моя лично. Кроме того, необходимо формировать культуру поведения. Неважно, житель ты Иркутской области или турист, но в любом случае должен бережно относиться к уникальному объекту природного наследия!

Необходимы и контейнерные площадки, и формирование системы сбора отходов в целом, чтобы утилизировать их правильно, и уже не на природоохранной территории.

Ещё одно направление – строительство канализационно-очистных сооружений. Сегодня в рамках регионального проекта «Сохранение озера Байкал» продолжается реконструкция канализационных очистных сооружений правого берега Иркутска. Общая стоимость проекта – 11,2 млрд рублей. Начаты работы по строительству КОС в Свирске и Усть-Ордынском общей стоимостью 972,8 млн рублей.

На Байкальской природной территории более 80 населённых пунктов, где проживает свыше 55 тысяч человек. И при этом большинству объектов водоотведения необходима как минимум реконструкция, а в идеале – новые системы. Системы централизованного водоотведения есть в Байкальске, Слюдянке, посёлках Култук, Ангасолка и Листвянка, причём качество очистки там требованиям природоохранного законодательства не соответствует.

В остальных населённых пунктах центральной экологической зоны в сутки сбрасывается порядка 3 тысяч кубометров стоков, никак не очищающихся. Основная проблема не столько в стоимости работ по строительству объектов водоотведения, сколько в ограничениях, накладываемых природоохранным законодательством. Есть места, где по закону ничего строить нельзя. И всё-таки нужно сделать так, чтобы объекты жизнеобеспечения в плановом порядке согласовывались и строились! Это необходимо для развития населённых пунктов и повышения качества жизни в них.

Взять хотя бы Ольхонский район: дороги нет, канализационных сооружений тоже, границы населённых пунктов не определены, при этом всё находится на территории национального парка. Сегодня мы объединяем усилия с федеральными структурами и представителями муниципальной власти по утверждению границ населённых пунктов, чтобы была возможность определить конкретно, какие объекты жизнеобеспечения нужны, включая очистные сооружения. Самая большая проблема – выбор

типов очистных систем с учётом ограничений, накладываемых особым статусом территории.

Для предотвращения загрязнения береговой зоны и акватории Байкала в регионе разработана концепция развития системы водоотведения в центральной экологической зоне БПТ. Выделено четыре технологические эксплуатационные зоны: «Голоустное», «Листвянка», «Ольхонская», «Слюдянка» – с учётом расположенных возле озера туристических баз. Для каждой из них проведены замеры и расчёты, выработаны варианты технологических решений.

На эту концепцию опираются все проекты по обновлению КОС в центральной экологической зоне. Ориентировочная стоимость реализации всех мероприятий составляет 14 млрд рублей.

Модернизация водоотведения финансируется по линии регионального проекта «Сохранение озера Байкал» (в рамках нацпроекта «Экология») и по линии подпрограммы «Чистая вода» госпрограммы Иркутской области «Развитие ЖКХ и повышение энергетической эффективности» на 2019-2024 годы.

Не секрет, что у нас ежегодно горят леса. Однако по сравнению с прошлым годом количество пожаров снизилось на 16%, а площадь – на 88%.

Причинами столь значительного сокращения площади лесного фонда, пройденной огнём, стали сокращение зон космического мониторинга с 32 до 9,5 млн га и осуществление тушения самых отдалённых и сложных лесных пожаров, которые в прошлом не тушились. Важную роль сыграло и увеличение оперативности тушения – с 51% в 2019 году до 70% потушенных в первые сутки лесных пожаров в текущем году, а также доукомплектование за счёт дополнительного финансирования из областного бюджета авиалесоохраны 70 парашютистами-десантниками с базированием на северных территориях региона (всего у нас сегодня 320 таких специалистов).

– Вступая в должность губернатора Иркутской области, вы подчеркнули, что предстоит большая работа по реализации в регионе национальных проектов. Какое сейчас положение в сфере выполнения каждого из них? Какие первоочередные задачи стоят перед региональной властью?

– В Иркутской области в 2020 году реализуется 49 региональных проектов по 11 нацпроектам. Общий объём финансирования по мероприятиям региональных проектов в нынешнем году составляет 29 млрд рублей, в том числе 17,3 млрд руб. – это средства федерального бюджета, 11,7 млрд руб. – средства бюджета региона.

Нам удалось организовать работу пра-

вительства Иркутской области таким образом, что на сегодняшний день риски недостижения результатов проектов на 2020 год остаются лишь по мероприятиям, связанным с вводом в эксплуатацию объектов капитального строительства и показателями смертности и рождаемости, которые изначально декомпозированы для Иркутской области на недоступном для региона уровне. Так, например, показатели смертности населения от сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний не могут быть достигнуты в связи с изначально высокой смертностью населения региона от этих причин. Показатели диспансеризации населения также не будут достигнуты в полном объёме в связи с введёнными мерами по нераспространению COVID-19.

Прежде всего, оценить эффективность реализации национальных проектов жители Иркутской области могут непосредственно в тех сферах, с которыми они часто сталкиваются в повседневной жизни: здравоохранение, образование, социальные услуги, качество дорог и городского пространства и так далее. В этих направлениях, точнее, в рамках реализации региональных проектов в данных сферах у нас есть чем гордиться!

Так, по нацпроекту «Здравоохранение» мы в текущем году закупили медицинское оборудование для сердечно-сосудистых, онкологических центров и районных больниц на сумму свыше 1,5 млрд рублей. Осуществлены поставки цифрового оборудования для районных и городских поликлиник для создания современного цифрового пространства, формирования цифровых инструментов здравоохранения.

Для повышения доступности и качества первичной медико-санитарной помощи всем гражданам области, в том числе в малонаселённых и труднодоступных районах, на 2020 год запланировано введение в эксплуатацию 30 фельдшерско-акушерских пунктов на территории области, из них шесть – в рамках реализации национального проекта. На сегодняшний день всего на территории Иркутской области функционирует 676 ФАП.

В региональном проекте единого цифрового контура предусмотрено базовое усовершенствование инфраструктуры государственных медицинских организаций. Проводится ряд мероприятий по внедрению новых функциональных возможностей государственной информационной системы в сфере здравоохранения Иркутской области в части расширения возможностей по информатизации процессов функциональной диагностики, телемедицинских технологий и управлению потоками пациентов. Качественное исполнение комплекса мероприятий национального проекта позволит оказывать медицинскую



помощь гражданам Иркутской области на более высоком уровне, что, в свою очередь, обеспечит высокие показатели уровня жизни.

В рамках регионального проекта «Формирование комфортной городской среды» мы сохранили объёмы финансирования благоустройства городских территорий на 2021 год (более 1,5 млрд руб.). Следует также отметить тот факт, что по результатам Всероссийского конкурса лучших проектов благоустройства городской среды в 2020 году четыре города Иркутской области (Тулун, Саянск, Черемхово, Свирск) получили субсидии из федерального бюджета на реализацию своих проектов.

Объёмы дорожных работ и работ по капитальному ремонту и строительству новых участков автодорог в 2020-м и 2021 годах продолжают увеличиваться как за счёт привлечения средств федерального бюджета, так и за счёт средств бюджета Иркутской области. За 2019-й и первое полугодие 2020 года было введено в эксплуатацию 99 участков автомобильных дорог регионального, межмуниципального и местного значений после строительства, реконструкции, капитального и более мелкого ремонта. Их общая протяжённость – 304,9 км.

В следующем году планируем завершить капитальный ремонт автомобильной дороги Иркутск – Большое Голоустное. Также должно быть завершено строительство автодороги Киренск – Казачинское на севере Иркутской области с вводом в эксплуатацию участка протяжённостью более 70 км.

В рамках регионального проекта «Успех каждого ребёнка» нацпроекта «Образование», помимо модернизации образовательной инфраструктуры и оснащения современным оборудованием образовательных организаций, мы в этом году открываем третий по счёту детский технопарк-кванториум «Сибирь» в городе Усолье-Сибирское. Уже действуют детские технопарки в Иркутске «Кванториум «Байкал» и «Кванториум «РЖД», а до 2024 года мы планируем создать технопарки в Ангарске, Братске и Усть-Илимске. Ещё будет построен и запущен

центр выявления и поддержки талантливых и одарённых детей «Персей» по модели известного центра «Сириус» в Сочи.

Проблемы со строительством у нас остаются в рамках регионального проекта «Современная школа» нацпроекта «Образование» (здание школы в деревне Грановщина на 725 мест), по проекту «Содержание занятости женщин» национального проекта «Демография» (строительство детского сада в посёлке Жигалово на 120 мест), по проекту «Спорт – норма жизни» национального проекта «Демография» (строительство ФОК в посёлке Большой Луг Шелеховского района).

Все эти объекты находятся в зоне риска из-за низкой строительной готовности, вызванной рядом причин. Многие подрядчики в нынешнем году были вынуждены остановиться на время пандемии строительные работы в связи с отсутствием рабочей силы на объектах, а также со сложным финансовым положением строительных компаний. Мы продолжаем поиск оптимальных в сложившейся ситуации решений. Есть добросовестные подрядчики, делающие всё для того, чтобы ускорить темпы строительства и решить возникающие проблемы; есть и те, кто безответственно подходит к выполнению обязанностей по государственному контракту. Мы, со своей стороны, сделали выводы и приняли организационные меры. Сейчас формируем планы приоритетного строительства и, безусловно, будем детально рассматривать ситуацию с подрядчиками, оценивать их возможности, выполнять свои обязательства на ранних стадиях реализации проектов, чтобы в середине или конце года не получить недостроенные объекты и невыполненные в сроки контрактные обязательства.

К примеру, в национальном проекте «Культура» регионального проекта «Культурная среда» мы в середине года столкнулись с проблемой несдачи объекта, однако вовремя смогли найти вариант замены подрядчиков. И в этом году показатель по вводу в эксплуатацию объектов культуры выполним в полном объёме, завершив строительство объектов и 2019-го, и нынешнего года.

Наша конечная цель – не просто строительство новых объектов образования, здравоохранения, культуры и спорта, а формирование системы планирования развития социальной инфраструктуры региона на основе объективных социально-демографических, экономических и других факторов.

Я убеждён в том, что профессионализм и слаженная работа правительства Иркутской области, органов исполнительной власти, общественности будут способствовать достижению поставленных перед регионом задач в реализации приоритетных общегосударственных целей.

– Срок ваших полномочий на этом посту – пять лет. Существует как раз пятилетняя стратегия развития Иркутской области. Какова она? Какое место в ней занимает социальная сфера? А благоустройство? Какой итог вашего руководства областью вас бы удовлетворил и порадовал?

– Проект стратегии социально-экономического развития Иркутской области разработан на период до 2036 года. Первый пятилетний этап реализации стратегии (2020-2024 гг.) направлен на восстановление темпов экономического роста последних лет, замедлившихся в 2019/20 гг. в связи с ЧС на территории региона и мировой пандемией коронавируса. Особое внимание будет уделяться ликвидации неблагоприятных последствий данных событий и реализации соответствующих программ по восстановлению жилья и объектов социально-инженерной инфраструктуры, а также экономики в целом.

В том числе на этом этапе необходимо обеспечить реализацию положений Указа Президента РФ от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и достичь установленных им и национальными проектами (программами) целей, задач и целевых показателей.

Социальная сфера и благоустройство занимают значимое место в проекте стратегии и определены в качестве приоритетных направлений деятельности. В проекте выделены такие приоритеты, как «накопление и развитие человеческого капитала» и «создание комфортного пространства для жизни», в рамках которых предусмотрен широкий перечень задач, мероприятий и целевых показателей, направленных на развитие социальной сферы и повышение уровня благоустройства территории региона.

Положительную динамику основных показателей развития региона, рост удовлетворённости людей уровнем и качеством жизни в Иркутском крае я бы и мог посчитать хорошим итогом моего руководства областью!



Предпринимательское сообщество мобилизовано на защиту экономики страны

С первых дней нарастания напряжённости экономики в период пандемии весной 2020 года Торгово-промышленная палата Восточной Сибири ежедневно проводит антикризисную работу с бизнес-сообществом. ТПП ВС разрабатывает инициативы по поддержке предпринимателей. О деятельности палаты в кризисный и посткризисный период рассказывает Алексей Соболев, президент ТПП Восточной Сибири.



– На начальном этапе пандемии в бизнес-среде объективно возник информационный вакуум. С чего началась работа по мобилизации предпринимательских сил? Какие приняты меры поддержки бизнеса?

– В конце марта 2020 года при Торгово-промышленной палате Восточной Сибири оперативно создана постоянно действующая рабочая группа для выработки предложений по мерам поддержки бизнеса. В состав группы приглашены представители законодательной власти региона, общероссийских деловых объединений «Опора России» и «Деловая Россия», Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), а также институтов поддержки предпринимательства, малого и среднего бизнеса, ведущих банков, налоговой службы, ФАС и других структур.

Мы организовали телефон горячей линии, чтобы консультировать и информировать предпринимателей, узнавать о проблемах и нестандартных ситуациях, возникающих в бизнес-среде. На официальном сайте палаты создан специальный раздел, заработала форма обратной свя-

зи, вся информация на настоящее время дублируется в соцсетях. Более 2000 обращений и предложений от бизнеса поступило на горячую линию ТПП ВС в апреле 2020 года.

– С какими структурами взаимодействовала палата для оперативного решения проблем предпринимателей в период кризиса?

– Мы очень тесно взаимодействовали с региональным центром оказания услуг «Мой бизнес» и органами власти всех уровней. Обращения предпринимателей систематизировались и передавались в соответствующие министерства, ведомства и надзорные органы для реагирования и принятия решений.

За первый период пандемии палата дважды направляла свод предложений от бизнеса по мерам поддержки в прави-

и Единый план по достижению национальных целей развития.

– С началом пандемии торгово-промышленные палаты активно подключились к разработке мер государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса. Какие инициативы представлены на рассмотрение на федеральном уровне?

– Например, предложения по установлению пониженных ставок имущественных налогов для бизнеса пострадавших в кризис отраслей, сохранению единого налога на вменённый доход (ЕНВД) после 2020 года, отмене обязательной маркировки отдельных видов продукции и многие другие. По последнему вопросу по поручению федерального министра специалисты палаты подготовили свод аналитической информации, уже есть

промышленников и предпринимателей. Коллеги из региональных бизнес-объединений также активно поддерживали наше аналогичное обращение в адрес депутатов и сенаторов от Иркутской области.

– Какие инициативы бизнес-сообщества по мерам поддержки бизнеса были приняты на региональном уровне?

– Областная власть в лице губернатора и правительства Иркутской области, депутаты Законодательного собрания всегда внимательно прислушиваются к инициативам, которые транслируются через Торгово-промышленную палату Восточной Сибири. Достаточно оперативно Законодательным собранием внесены изменения в региональный закон о налоге на имущество для офисных и торговых центров. В результате ставка налога в текущем году не возросла и осталась



тельство региона, Законодательное собрание, депутатам Государственной Думы от Иркутской области, а также в Торгово-промышленную палату России. В сентябре 2020 года мы актуализировали эти предложения.

Весной и летом текущего года ТПП России, основываясь на предложениях региональных палат, в том числе и на наших, направила три пакета предложений по мерам поддержки бизнеса в Правительство РФ. Также она внесла свои предложения в Общенациональный план действий по восстановлению экономики

определённый результат. С января следующего (2021-го) года участие в программе для производителей молочной продукции останется добровольным, а обязательные требования начнут поэтапно вводиться только с мая 2021 года.

Деловые объединения единодушно поддержали внесённый в Государственную Думу законопроект о сохранении спецрежима (ЕНВД) до 2024 года. Важное значение имело совместное обращение «большой четвёрки» бизнес-объединений – ТПП России, «Опоры России», «Деловой России» и Российского союза

на уровне 0,5%. Учитывая вторую волну пандемии, сейчас мы обратились к губернатору с предложением о сохранении «замороженной» ставки этого налога и в 2021 году.

В отдельных муниципалитетах достаточно оперативно поддержали нашу инициативу введения арендных каникул для предпринимателей по государственному и муниципальному имуществу, прислушались к соответствующим рекомендациям губернатора по снижению ЕНВД и земельного налога для налогоплательщиков из наиболее пострадавших от кризиса отраслей.



В частности, это сделали власти Тулуна, Черемхово, Ангарска, Усть-Удинского района и некоторых других муниципалитетов. Сегодня мы предлагаем рассмотреть возможность продления принятых мер поддержки на следующий год.

Основываясь на инициативах членов палаты и наших профильных комитетов, органы власти подготовили законопроекты о пониженных ставках налога по упрощённой системе налогообложения (УСН), а также предоставлении пострадавшему в кризис бизнесу льгот по транспортному налогу и налогу на имущество организаций.

– Результат не заставил себя ждать?

– Законопроект о льготе по налогу на имущество был принят в окончательном чтении на сессии Законодательного собрания в октябре 2020 года. На последней сессии областного парламента приняты законы о льготах по УСН и транспортному налогу.

В том числе и по предложению ТПП ВС перечень пострадавших от коронавируса отраслей, на которые в итоге будут распространяться перечисленные налоговые льготы, был существенно расширен на региональном уровне.

Работа над этими законами была долгой и непростой, и мы очень благодарны всем субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП), которые принимали в ней активное участие, вносили предложения, предоставляли свои расчёты.

– Спустя три месяца самоизоляции предпринимательское сообщество постепенно приступает к своей деятельности, но уже по новым правилам: масочный режим, социальная дистанция, удалённая работа. Какие предложения внесены в разработку

регионального плана выхода из режима ограничений и возобновления деятельности субъектов МСП?

– После первой волны в результате многочисленных обращений, выступлений в штабах удалось добиться постепенного открытия торговых центров и организаций различных сфер бизнеса: это туризм, индустрия красоты, общепит и другие.

Сняли ограничения с компаний, занимающихся обслуживанием автотранспорта, курортной деятельностью, оказанием медицинских услуг, в частности со стоматологических клиник, и многих других.

– Сегодня соблюдение санитарно-эпидемиологических требований для предпринимательства становится нормой, а ограничительные меры, накладываемые на бизнес, побуждают к устранению недостатков. Какие предложения удалось внести по просьбе бизнес-сообщества? Как осуществляется обратная связь?

– С июня 2020 года совместно с региональным Роспотребнадзором (РПН) практически еженедельно проводим разъясняющие вебинары для предпринимателей из различных сфер экономики. В таких видеоконференциях принимают участие не менее сотни предпринимателей, РПН и Служба потребительского рынка. По просьбе бизнеса удалось добиться снятия запрета на работу спа-салонов и соляриев и разрешения предприятиям общепита работать с 6 утра. Добились разрешения на работу кафе и ресторанов при отелях и гостиницах в ночное время, но только для обслуживания зарегистрированных гостей.

При этом параллельно проводим разъяснительную работу с бизнесом о необходимости строгого соблюдения всех предписанных санитарных норм и требований.

– Видеоконференции и вебинары – не только требование времени, но и удобная коммуникация бизнес-сообщества. Какие ещё мероприятия планируется проводить в режиме онлайн?

– Большой популярностью у предпринимателей пользуются вебинары с участием ведущих банков по разъяснению условий получения и возврата льготных кредитов для бизнеса.

Подобные ВКС мы проводили с Газпромбанком, Сбербанком, Банком ВТБ, Промсвязьбанком, МСП Банком и другими.

Планируем эти мероприятия и в дальнейшем. Онлайн-мероприятия, ВКС, интерактивные опросы – это те инструменты, которые система ТПП эффективно использовала в период пандемии как на федеральном, так и на региональном уровне. В частности, активность бизнес-сообщества Приангарья отмечена при подведении итогов независимого опроса предпринимателей «Бизнес-барометр страны». В четырёх этапах анкетирования приняло участие около 1000 предпринимателей из Иркутской области. И мы благодарны органам власти за поддержку этого проекта.





– Какие инициативы по профилактике нарушений санитарно-эпидемиологических требований поддержаны властью?

– Специалисты палаты составили сводный перечень предприятий – производителей и поставщиков средств индивидуальной защиты, средств дезинфекции, рециркуляторов воздуха, прочих средств защиты. Наличие такой сводной информации поможет предпринимателям выполнить требования указа губернатора и обеспечить безопасные условия для персонала и посетителей.

Правительство региона поддержало нашу инициативу создания мониторинговых групп для профилактики и предостережения бизнеса от нарушений санитарно-эпидемиологических требований. Мы предложили в состав таких групп, помимо контрольно-надзорных органов и полиции, включать представителей бизнеса, членов палаты и других общественных объединений.

– Первыми приняли на себя удар коронавируса врачи. Сегодня врачебное братство не имеет пропуски и национальности, деятельность направлена только на победу над невидимым врагом. Какое участие принимает в акции помощи врачам предпринимательское сообщество?

– Понимая все сложности, с которыми в настоящее время столкнулось региональное здравоохранение, мы поддержали волонтерскую акцию помощи врачам «Мы вместе».

Подготовлены соответствующие обращения к членам палаты: производителям пищевой продукции, представителям ресторанного бизнеса, поставщикам горюче-смазочных материалов, транспортным компаниям и другим предпри-

нимателям – с просьбой оказать посильную помощь медицинским учреждениям региона.

Откликнулись многие, и не только члены палаты. Предприниматели осуществляют доставку бесплатных горячих обедов для врачей, оказывают помощь со средствами индивидуальной защиты и дезинфекции, питьевой водой.

Для оперативного взаимодействия с медучреждениями и бизнесом в палате открыта специальная горячая линия.

Из последнего, в чём активно участвовал бизнес, можно выделить обеспечение машин скорой помощи Иркутска современными планшетами с целью максимально сократить время транспортной доступности и обслуживания вызова бригадами врачей.

Бизнес, оказывающий помощь, как правило, просит это не афишировать, но всё же хотелось бы отметить такие предприятия, как Усольский свинокомплекс, Иркутская нефтяная компания, ООО «Мавр-Групп», ГП «ЯНТА», АО «Саянскимпласт», ООО «Восток-

Сервис Иркутск», ООО «Митур», АО «Газпром добыча Иркутск», Иркутский политех, и многих-многих других.

– Сколько организаций объединяет сегодня Торгово-промышленная палата Восточной Сибири?

– Несмотря на сложный период для бизнеса и нашей экономики, в палату продолжают вступать предприниматели. С начала года к нам присоединились 58 новых компаний, а общее число членов палаты – больше 400 организаций. Бизнес идёт к нам, понимая, что у нас можно получить реальную помощь, что нами налажено конструктивное взаимодействие с иными деловыми объединениями и, главное, с органами власти всех уровней.

– Напряжённость экономики спадает по сравнению с началом пандемии, также благодаря мобилизации предпринимательского сообщества. Впереди новогодние праздники и уже сейчас ясно, что расслабляться нельзя. Какие предложения рассматриваются для безопасности граждан?

– В настоящее время активно обсуждается вопрос обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия региона и безопасности людей в новогодние праздники.

Звучат разные предложения, вплоть до принятия самых жёстких мер – полного закрытия объектов временного размещения и предприятий общепита с конца декабря.

С учётом мнений членов палаты и наших профильных комитетов мы предлагаем подойти к этому вопросу взвешенно, постараться избежать локдауна. При этом – усилить во время новогодних праздников проведение рейдов для контроля соблюдения санитарных норм.

Соответствующие предложения уже направлены нами в адрес губернатора Иркутской области.

Продолжаем работать.





В Российской Федерации 85 регионов, в том числе 46 областей, и каждая из них может быть без натяжки названа уникальной: памятники природы, культуры, истории в любой из них исчисляются десятками. Но даже в этом созвездии Иркутская область сияет как звезда первой величины благодаря жемчужине планеты, Байкалу – самому глубокому озеру мира, хранящему 20% всей пресной воды на планете. Но крупнейшим озером России богатства Приангарья, конечно, далеко не исчерпываются: полезные ископаемые, могучие сибирские реки, девственные леса со всеми их богатствами, своеобразная и красочная культура... Здесь всё необычно и сказочно, даже зверь, украшающий герб области, мифический бабр: вроде крупный хищник из семейства кошачьих, но с хвостом, напоминающим лисий, и острыми ушами. Гერальдическая фигура бабра («амурского тигра» по-якутски) существовала с 1642 года. Но в 1857-м какой-то ревностный петербургский чиновник, заметив «ошибку» в описании герба, заменил в названии букву, превратив малоизвестное сибирское слово «бабр» в «бобр». Учитывая, что зверь при этом держал в зубах добытого им баргузинского соболя, получился абсурд, однако герб так и был утверждён царским указом. В результате зверь на щите постепенно преобразился: перепончатые задние лапы, странный толстый хвост, но кошачья морда и когти. Многие считают, что в таком виде бабр даже больше подходит Приангарью, многоликому, многогранному, необычайному и полному природных чудес. Сказочный край бабра привлекает не только путешественников со всей страны и целого мира, но и инвесторов, верящих, что он обязательно принесёт им удачу. И Иркутский край оправдывает их ожидания, в чём немалая заслуга и Агентства инвестиционного развития Иркутской области, с генеральным директором которого, Яной Шевченко, мы побеседовали.

СОЛНЕЧНЫЙ КРАЙ БАБРА сулит удачу инвесторам

– Яна Алексеевна, Агентство инвестиционного развития Иркутской области создано в 2017-м и в нынешнем году вошло в топ-5 в стране по рейтингу Национальной Ассоциации агентств инвестиций и развития. Каких успехов удалось добиться за этот срок?

– Цикл реализации инвестиционного проекта занимает в среднем от 4 до 6 лет. Так что реализованных проектов у нас уже 10, а на сопровождении – около 80. Но главное – за это время мы выстроили систему, получили опыт реализации процесса сопровождения инвестпроекта и инвестора согласно федеральным стандартам Инвестиционного рейтинга России.

Три модели национального рейтинга (работа спецорганизации, обратная связь с руководством региона и инвестиционный портал) помогают во взаимодействии с инвесторами и инициаторами проектов. И в первый же год нашей деятельности модель работы спецорганизации была нами выполнена на 100%.

– Одна из главных функций агентства – быть «одним окном» для инвесторов и инициаторов проектов, оказывая услуги по сопровождению проектов от стадии бизнес-плана до реализации. А какие услуги вы готовы оказать бизнесу? И правда ли, что они бесплатные?

– Наши услуги для всех бесплатные, так как регион заинтересован в привлечении инвестиций. Мы рассмотрели за время работы больше 350 бизнес-идей, более чем с 80 их авторами подписали соглашения о сопровождении и начали работу. Свыше 70 проектов, общей стоимостью около 130 миллиардов руб., уже перешло в инвестиционную и предынвестиционную фазы; ещё 10, стоимостью 1,5 милли-

арда руб., – на эксплуатационной стадии. А фактически уже вложено инвестиций в регион при нашем сопровождении около 10 млрд рублей.

Ежегодный объём инвестиций в основной капитал Иркутской области за период с 2016 по 2019 год вырос с 257 до 359,2 млрд рублей (на 102,2 млрд рублей, или на 39,7%), по итогам 2019 года по данному показателю Иркутская область заняла 11 место среди субъектов РФ.

Наша работа строится по соглашению, регламент доступен на инвестиционном портале, но к каждому проекту создаётся своя дорожная карта, так как скорость реализации, задачи и требования у каждого свои. Одному нужен подбор земельного участка, другому – финансовый партнёр, кому-то – подбор специализированного персонала. И всё это тоже входит в перечень задач, которые мы готовы выполнять.

«Единое окно» для инициатора проекта – площадка, выводящая инвестора на все необходимые меры поддержки проекта: от государства, федеральных институтов, партнёрских проектов; по подбору поставщиков и т. д. У нас есть очень интересный опыт, вошедший затем в кейс лучших региональных практик – «Инвестиционный день». Куратор для решения текущих вопросов по реализации конкретного проекта на нашей площадке собирает всех игроков инвестиционного процесса.

– Сейчас в Иркутской области традиционные крупные холдинги: нефтегазовохимические, машиностроительные, фармацевтические и т. д. И конечно, среди инвесторов существует интерес к этим отраслям?

– Конечно, от того, что регион добывающий, мы никуда не уйдём: у нас более

Этапы сопровождения
инвестиционного проекта.



900 разведанных месторождений. И для их обслуживания появляются инновационные предприятия. В прошлом году открылся в Усолье-Сибирском завод по производству винтовых сепараторов: они используются для обогащения любого вида минеральных полезных ископаемых. От подбора площадки до открытия завода прошло всего полтора года, и в 2020-м он уже поставил своё оборудование в Бурунди (Восточная Африка).

Рост фармкластера позволяет говорить об Иркутском регионе как о развивающемся в инновационном направлении. Яркий пример – «национальный чемпион России», компания «Фармасинтез», она в этом году отметила 25 лет.

В регионе реализуются инвестиционные проекты федерального уровня. Иркутская нефтяная компания создаёт газохимический комплекс и первый в Восточной Сибири завод по производству полимеров из этана, для реализации проекта привлечена японская инженеринговая компания Toyo Engineering Corporation. Общий объём инвестиций – 337 млрд рублей. «Газпром добыча Иркутск» ведёт обустройство Ковыктинского газоконденсатного месторождения. Общий объём инвестиций – 600 млрд рублей до 2025 года. В этом году компания планирует добывать 25 млрд м³ газа в год. Не стоит забывать про МС-21, самолёт от Иркутского авиационного завода. Этот среднемагистральный лайнер уже прошёл первые испытания и хорошо показал себя в воздухе.

Также сейчас реализуется фантастический проект распределённой научной российско-швейцарско-китайской лаборатории нанотераностики и опасных заболеваний на базе Иркутского института химии СО РАН. На этапе вторых клинических испытаний первый продукт – мобильный аппаратно-программный комплекс для определения любых вирусных заболеваний. Причём комплекс делает 200 анализов за 24 часа, что сегодня невероятно актуально.

Важно развивать направления, в которых задействуется научно-исследовательский потенциал региона, на редкость высокий: у нас работают свыше 15 институтов, более 20 НИИ, сильнейший государственный университет, в ноябре, кстати, вошедший в мировой предметный рейтинг лучших университетов, и Национальный научно-исследовательский университет (ИРНИТУ вошёл в рейтинг «100 лучших вузов» по версии Forbes). Всё это позволяет развивать инновационные направления, и на этой базе формируется научно-образовательный центр мирового уровня «Байкал».

– Агентство помогает в получении статуса регионального инвестиционного проекта (РИП) и заключе-

нии специальных инвестиционных контрактов (СПИК). Расскажите, в чём их преимущества для бизнеса и каким требованиям он должен отвечать, чтобы это стало возможным?

– Прежде всего – мы предоставляем инвестору полную информацию о том, что такое статус РИП, что он даёт. Это же касается контрактов СПИК. Основной стимул для бизнеса стать участником регионального инвестиционного проекта – налоговые льготы, нулевая ставка по налогу на прибыль первые пять лет проекта в части регионального бюджета. Что касается СПИК, он фиксирует налоговые условия для инвестора в долгосрочной перспективе.

Первое требование для включения всех этих механизмов – производство высокотехнологичной промышленной продукции при регистрации и работе в Иркутской области. Создавать рабочие места и платить налоги нужно именно в нашем регионе. В Иркутской области заключено 4 СПИК, объём инвестиций – 200 миллиардов рублей. Новые рабочие места – более 1000 человек. Статус РИП получили 20 предприятий, суммарная стоимость – 264 миллиарда рублей.

Три проекта были рассмотрены и одобрены как РИП в 2020 году на инвестсовете под руководством главы региона Игоря Кобзева: «Строительство 1-го пускового комплекса Тайшетского алюминиевого завода» (стоимость проекта – 65,3 млрд рублей), «Строительство горно-обогательного комбината на базе месторождения Светловское в Бодайбинском районе» (стоимость проекта – 16,5 млрд рублей), «Строительство Тайшетской анодной фабрики» (стоимость проекта – 52 млрд рублей). Только в Тайшете будет создано больше 2 тыс. рабочих мест, уже строится новый микрорайон и город получает новое развитие.

– В регионе создано несколько специальных инфраструктурных площадок, удобных для инвесторов. Одна из них – ТОСЭР «Усолье-Сибирское». Где находится эта площадка, какие преимущества и льготы даёт, сколько резидентов уже собрала?

– В Иркутской области в моногородах, расположенных вдоль Сибирской железной дороги, открыто 4 ТОСЭР: самая дальняя, «Тулун», – в районе 200 км от Иркутска, самая ближняя, «Усолье», – порядка 60 км. Там работает 21 резидент. ТОСЭР ограничены границами городов: это, собственно, весь город, в любой подходящей точке которого можно планировать размещение проекта. И тут есть возможности пользоваться займами Фонда развития моногородов (под 0%), имеющими длительность до 15 лет. И это при налоговых преференциях, действующих на площадке ТОСЭР: 0% – налог на прибыль, налог на



имущество, ставка по земельному налогу (льготы на пять лет). Если предприятию необходимо значительное количество сотрудников, сниженная сумма налогов играет, пожалуй, ключевую роль для принятия решения инвестором. И наконец, на таких площадках уже есть готовая инфраструктура.

– Среди инфраструктурных площадок, с которыми вы работаете, также есть индустриальный парк «Усолье-ПромТех». А у него какие специализация и преимущества?

– Парк «УсольеПромТех» находится в моногороде и в ТОСЭР «Усолье-Сибирское», поэтому имеет максимальное налогообложение различных мер поддержки. И это уже готовая площадка для организации промышленного производства. Сейчас заканчивают строительство гостиницы на 42 номера, в планах – создание медицинского центра. В «УсольеПромТех» 17 резидентов, а особенность площадки в





том, что владельцы парка готовы входить инвестициями в проекты. Также в 20 километрах от Иркутска есть ещё один индустриальный парк «Ангарский технопарк». Это крупнейший индустриальный парк Восточной Сибири, лауреат национальной премии «За весомый вклад в развитие отрасли индустриальных парков», первый частный технопарк за Уралом. Там уже около 50 резидентов, реализующих проекты на сумму в общей сложности более 10 млрд рублей.

– Агентство активно продвигает инвестиционные возможности региона и уникальные продукты местных компаний в рамках выставок, форумов, бизнес-миссий и иных мероприятий. Расскажите об этой деятельности. Какие из последних событий в данной области были особенно значительными? А к каким сейчас готовитесь?

– Продвижение инвестиционных возможностей региона – задача масштабная и важная, но создание положительного имиджа требует времени. Здесь нельзя рассчитывать на быстрый результат. Но чем больше ты организуешь и посетишь мероприятий, где расскажешь о своём регионе, тем больше процент конверсии. За 2019 год мы приняли участие в более чем 100 мероприятиях международного, федерального, регионального уровней, и процесс, безусловно, идёт. Однако пандемия наложила на эту деятельность определённые ограничения: практически все мероприятия перешли в режим онлайн. Мы, как и все, осваиваем возможности этого режима. Конечно, легче всего нам работать с близким соседом Монголией, ведь там есть наше представительство, мы можем с помощью наших сотрудников качественнее готовить переговоры. У нас несколько инвестпроектов с Монголией, и даже в таких условиях получается работать над проектами.

Один из важных элементов продвижения – публикации в иностранных и федеральных СМИ о проектах региона. АИР сделало более 150 подобных материалов об инвестиционном климате Иркутской области. Для жителей региона уже второй год готовим программу «Область экономики», где рассказываем про инвестицион-

ные проекты, общаемся с инициаторами, инвесторами, предпринимателями, представителями власти и институтов развития.

Сейчас мы готовимся к интересной серии презентаций совместно с Корпорацией развития «Енисейская Сибирь». Это будет представление Ангаро-Енисейского макрорегиона в целом ряде стран.

– Внёс ли коронакризис в эту презентационную деятельность агентства коррективы? И как вообще, по вашим наблюдениям, он сказывается на инвестиционной активности в регионе?

– В инвестиционную активность пандемия тоже внесла коррективы, но тем не менее проекты продвигаются, особенно в области глубокой переработки леса. За 2020 год четыре завода в этой сфере открыли первую либо вторую очередь.

Очень интересные проекты есть в сфере туризма. Скажем, парк деревянной скульптуры «Лукоморье» – дважды победитель финала национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards в номинации «Лучшее туристическое событие в области культуры». Проект развивается по трём направлениям: Международный фестиваль-симпозиум по парковой скульптуре, детский лагерь отдыха «Лукоморье», а также парк деревянной скульптуры.

При проведении бизнес-миссии в Италию в 2019 году правительство округа Венето предложило открыть такой же парк в предгорьях Альп. Пандемия внесла свои коррективы, но проект уже стал межрегиональным. Основатель «Лукоморья» Иван Бутенко в

августе 2020 года открыл парк деревянных скульптур «Вишнёвый сад. Возрождение» в Крыму: арт-пространство, населённое чеховскими персонажами.

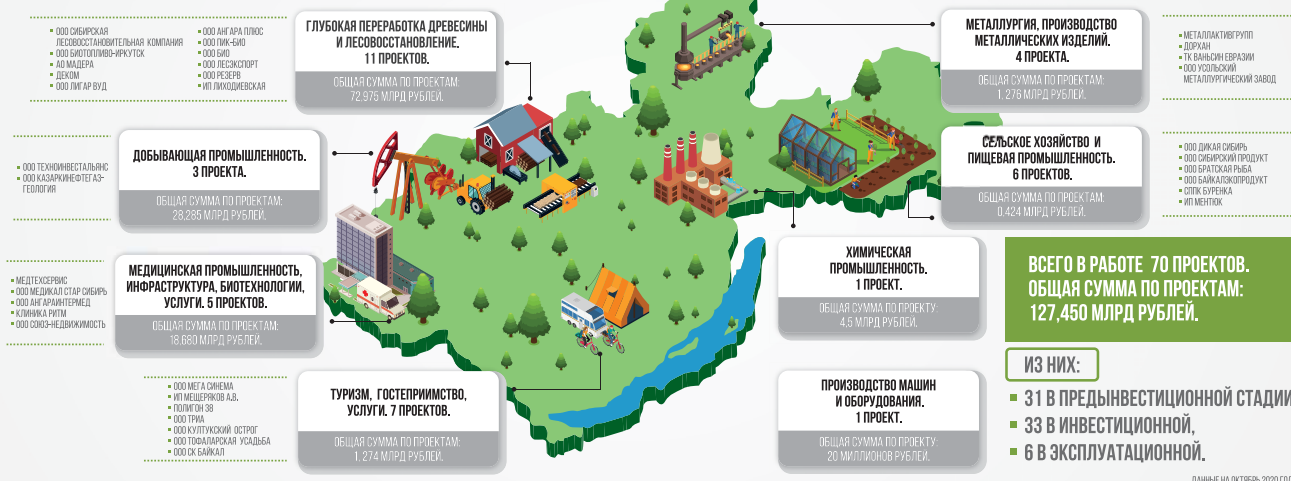
Также очень интересный проект в туристической сфере – военно-патриотический парк «Патриот». Проект реализуется три года. Инвестировано уже 230 млн рублей. Это объект туристического притяжения и патриотического воспитания, там создан музей, посвящённый нашему земляку, генералу Афанасию Белобородову, дважды Герою Советского Союза. В парке есть несколько туристических локаций: бомбоубежище времён холодной войны, солдатская столовая, тир. Стрелковый клуб является членом Международной конфедерации практической стрельбы (IPSC). На базе клуба проходит пятидневное обучение стрельбе для туристов с получением удостоверения члена IPSC, что позволит увеличить продолжительность пребывания туриста в Иркутске до 7 дней.

Ведётся большая социальная работа. Не так давно парк инициировал урок для детей из космоса. Тогда на МКС работал наш земляк, Анатолий Иванишин, и он провёл этот урок с околоземной орбиты для школьников Иркутской области. Парк «Патриот», как многие сейчас, включился в поддержку наших медицинских учреждений. Недавно преподнёс в дар ОГБУЗ «Иркутская городская клиническая больница № 1» анализатор гематологический Mindray BC-6800. Эта лаборатория, стоимостью 4 млн рублей, позволяет не только проводить общий анализ крови, но и определить лейкоцитарную формулу.

Туристический проект «Сфера Байкала» вошёл в тройку лучших на всероссийском конкурсе «Мастера гостеприимства» в номинации «Развитие туристической инфраструктуры». Цель проекта – создать в регионе развитую туристическую инфраструктуру и сохранить при этом природу озера Байкал. Объём инвестиций – более 1,7 млрд рублей.

– Ваше агентство активно сотрудничает также с Российским экспортным центром (РЭЦ), рядом международных торговых ассоциаций





и торгпредств России за рубежом. Расскажите об этой работе.

– В структуре агентства есть региональный представитель ВЭБ.РФ, прошедший жёсткий конкурс по региону. Несколько проектов мы структурируем с Российским фондом прямых инвестиций. Работаем с Российским экспортным центром: Иркутская область – экспортно ориентированный регион и традиционно находится на 10-м месте среди регионов РФ по экспорту. РЭЦ – агент Правительства РФ по оказанию поддержки экспортёрам, а наши проекты в основном экспортно ориентированные, и для них это очень важно. Мы оказываем консультационную поддержку нашим заявителям. Наши проекты получают поддержку по таким направлениям, как компенсация транспортных расходов, участие в корпоративной программе конкурентоспособности и в различных международных мероприятиях. Отделение РЭЦ есть в Иркутске, и оно уже оказало поддержку более 500 экспортёрам, 16 из них получили финансовые меры поддержки. Семь предприятий включены в региональные программы повышения конкурентоспособности и в федеральный реестр предприятий регионального значения. Сотрудники нашего агентства проходят обучение при РЭЦ, сдают экзамены и могут оказывать квалифицированную поддержку. Так как страны АТР к нам ближе, мы тесно сотрудничаем с торгпредствами Монголии, Китая, Японии, Южной Кореи. Ведём совместные проекты с KOTRA – некоммерческой организацией, созданной корейским правительством с целью содействия развитию торговли между Кореей и странами мира. Наши южнокорейские партнёры уже приняли для себя инвестиционное решение о размещении производства в нашей области, так как их клиенты по рынку сбыта активно развиваются у нас. К сожалению, проект был заморожен на время пандемии, но недавно мы возобновили переговоры.

Одновременно мы очень плотно работаем и с европейскими странами, которые ведут активную инвестиционную политику, а также со странами СНГ и быв-

ших советских республик. Сотрудничаем с Бельгийско-люксембургской торговой палатой, Франко-российской торгово-промышленной палатой. Организовывали, в том числе благодаря им, бизнес-миссии, наши инвестиционные проекты, осваивающие новые направления, вышли на рынки, например, Италии и Норвегии.

Наши туристические инвестпроекты хорошо известны на федеральном уровне. «Байкал драгоценный» вышел в финал Всероссийского конкурса от АСИ на создание туристско-рекреационных кластеров и развитие экотуризма в России. Сейчас проект «Байкальская школа новых возможностей «Поколение гениев» прошёл во второй этап акселератора Агентства стратегических инициатив «100 лидеров развития социальной сферы». Более чем 50 предприятиям помогли готовить документы для подачи на грант Ростуризма.

– И конечно, ваша работа проходит в тесном контакте с Корпорацией развития Иркутской области, Фондом развития промышленности, Фондом микрокредитования и т. д. В чём агентство может быть полезно им, а они – вам?

– В регионе выстроена стройная система инвестпроектов. Её работа понятна на примере. У нас есть показательный проект – предприятие по производству грибов недалеко от Иркутска. Инициатор проекта пришёл к нам с идеей диверсифицировать свой текущий бизнес и поделился идеей выращивания шампиньонов. Мы связали его с Фондом поддержки предпринимательства, который помог составить бизнес-план, провести маркетинг, создать сайт; помогли получить заём от Фонда микрокредитования. Проект курировала администрация Шелеховского района. Затем проект вырос до таких масштабов, что его поддержала Корпорация развития Иркутской области. И сейчас продукцию экофермы «Шелеховский гриб» можно встретить во всех торговых сетях Иркутской области, компания уже выходит на рынок Монголии, становясь экспортёром. Проект «состоялся» довольно быстро и продолжает развиваться на наших глазах.

Ещё один витринный проект – завод по производству глюкометров и тест-полосок Gmate Life – прошёл примерно те же этапы, но в него корпорация развития вошла как учредитель. Проект получил от правительства региона статус РИП. Он отмечен в Сеуле на заседании Российско-корейской межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Замечу, что, когда набирали сотрудников, конкурс был 10 человек на место. Сейчас компания уже начинает выходить на международные рынки.

– К сожалению, инвестиционный климат зависит не только от качества работы организаций типа вашей или от желаний потенциальных инвесторов: на него сильно влияют самые разные факторы, от политических до социально-культурных и правовых. Как, на ваш взгляд, можно охарактеризовать инвестиционный климат в Приангарье сегодня?

– Приангарье – очень мощный и потенциально привлекательный для многих инвесторов регион. Есть три базовых типа инвесторов: те, кого интересует сырьё; те, кому нужна хорошая логистика и близость к рынкам сбыта; и те, для кого важны трудовые ресурсы, их квалификация и компетенции. Приангарье может предложить возможности для каждого случая. У нас есть сильные технические и научные кадры; много центров промышленного производства, позволяющих развивать кооперацию и переработку; невысокие цены на электроэнергию, дающие возможность размещать энергоёмкие предприятия; уникальные климатические и географические особенности, в частности центр мирового туристического притяжения – Байкал. Наше уникальное озеро позволяет развивать не только туристические, но и образовательные, и реабилитационно-медицинские программы на его берегах. Это кузница биотехнологий, и иркутские научные команды входят по ним в мировой топ-5. Ну и что важно, у нас 300 солнечных дней в году – и это освещает всё отличным настроением, в том числе и работу инвесторов!

Беседовала Елена Александрова



СТАВКА НА МОДЕРНИЗАЦИЮ И БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Один из крупнейших производителей поливинилхлорида в России – АО «Саянскимпласт» за последние два десятилетия внедрило самые современные методы производства и увеличило на 20% мощности по сравнению с проектными. Предприятие входит в список системообразующих компаний России.



Химическая промышленность – одна из немногих отраслей, которая, несмотря на экономические спады, показывает хороший результат. Это говорит о том, что химическая продукция востребована.

Основной продукт АО «Саянскхимпласт» – поливинилхлорид суспензионный. Из него производится множество изделий, используемых как в самых разных отраслях народного хозяйства, так и в быту. В первую очередь это конструкционный полимер, из него делают пластиковые окна, подоконники, стеновые панели, кабельные оболочки,

изоляция. Иными словами, ПВХ присутствует в любом возводимом здании. Также полимер используется для производства бытовой техники. Среди десятков потребителей – такие крупные компании, как «ВЕКА», «Рехау», «Дёке». В 2020 году на предприятии получена 7-миллионная тонна ПВХ, что является абсолютным рекордом отрасли.

АО «Саянскхимпласт» является единственным производителем товарного каустика за Уралом и поставляет его более ста потребителям в России и за рубежом. Каустик называют «хлебом»

промышленности, его используют во всех отраслях – от пищевой и косметической до космических технологий.

В традиционную номенклатуру компании входит широко известное отбеливающее средство «Белизна».

Для компании, образованной в 1998 году на мощностях АО «Саянскхимпром», минувшие два десятилетия – время постоянной модернизации и внедрения инновационных разработок в производство. Для этих целей было инвестировано более 20 миллиардов рублей собственных и заёмных средств.



Так в 2006 году в Саянске первыми в стране осуществили перевод ртутного электролиза хлора и каустика на мембранную технологию. Модернизации были подвергнуты практически все вспомогательные стадии, а не только сам электролиз. В рамках этого проекта также впервые в России и на постсоветском пространстве создана оригинальная технология добычи рассола с включением рассолодобывающих скважин в рассольно-анолитный цикл. В 2018 году начата реализация нового проекта, нацеленного на укрепление сырьевой базы по добыче рассола.



В 2011 году создана установка крекинга дихлорэтана по лицензии немецкой компании Vinpolit. Она уникальна тем, что имеет увеличенную единичную мощность, а именно 200 000 тонн винилхлорида в год. Новый крекинг построен на принципах энергоэффективных технологий: тепло реакционных газов используется для подогрева сырья.

В 2019-м введена новая линия сушки ПВХ. Реализуется инновационный проект по сжиганию хлорорганических отходов.

Кроме технических и технологических аспектов, на предприятии много внимания уделяется поддержанию на должном уровне качества продукции. «Саянскимпласт» – одно из немногих предприятий Иркутской области, которое с 2006 года поддерживает комплексную систему менеджмента.

Для повышения производительности труда был реализован масштабный консалтинговый проект по повышению операционной эффективности и производительности труда. Внедрены этапы бережливого производства 5S (система организации и рационализации рабочего места), осуществлён переход от традиционной цеховой структуры к процессно-функциональной, ведётся работа по категорийному менеджменту. Эти мероприятия должны уже в ближайшее время дать рост производительности труда на 15%, сокращение времени ремонта оборудования на 60% и повыше-

ние конкурентоспособности предприятия на рынке.

Проведённая модернизация позволяет уже сейчас выпускать 350 тыс. тонн ПВХ в год при наличии необходимого количества углеводородного сырья.

Поэтому приоритетным направлением остаётся обеспечение сырьевой независимости, в рамках которого планируется создание собственных мощностей по производству этилена.

Для реализации этой цели предприятие приступило к разработке базового проекта строительства этиленового комплекса мощностью 200 тыс. тонн в год. Предусматриваемые проектные решения соответствуют уровню наилучших доступных технологий не только в России, но и в мире.

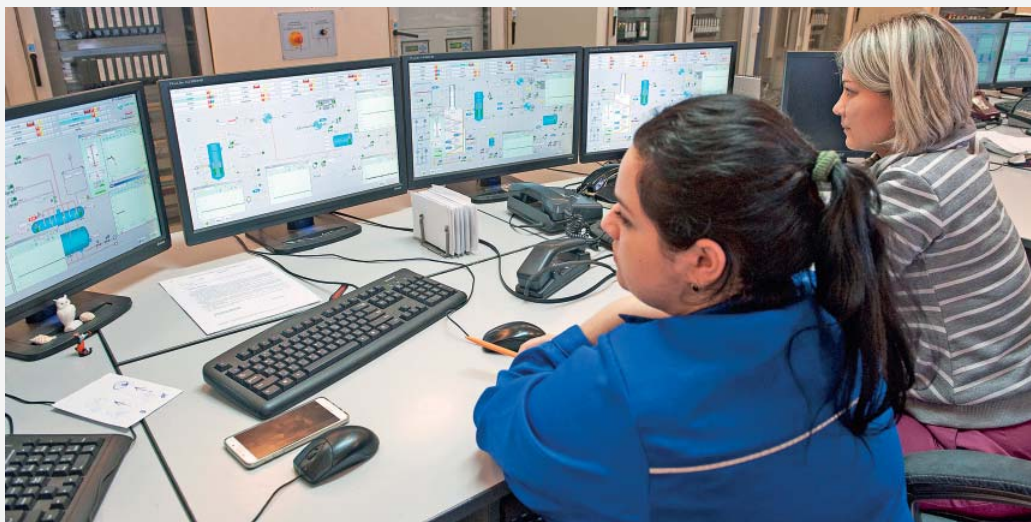
АО «Саянскимпласт» эффективно совмещает производственную деятельность с рациональным использованием природных ресурсов, ведёт целенаправленную работу по минимизации негативного воздействия на окружающую среду. Компания отмечена в специальной международной номинации «Золотая ветвь планеты» за вклад в дело сохранения сбалансированной экосистемы.

В АО «Саянскимпласт» десятилетиями создавалась система подготовки кадров. Начиная со школьной скамьи, проводятся мастер-классы для старшеклассников, идёт сотрудничество с вузами и колледжами. На базе предприятия

работает специализированный отдел по подготовке кадров, развит институт наставничества, который помогает получить практические навыки. Ежегодно до 20 лучших выпускников становятся стипендиатами и получают направление на учёбу от предприятия в вузы Казани, Иркутска, Ангарска.

Многие выпускники Саянского химико-технологического техникума приходят трудоустроиваться на рабочие вакансии. В техникуме специалистами предприятия установлено оборудование, моделирующее реальные производственные процессы. Аналогичным оборудованием ранее была оснащена лаборатория в ИРНИТУ. Поэтому на предприятие приходят подготовленные специалисты.

АО «Саянскхимпласт» – это не только основные производства, но ещё и ряд дочерних компаний, играющих важную роль в жизни города Саянска. Одно из предприятий – санаторий «Кедр». Раньше его посещали только сотрудники завода, сейчас абсолютное большинство гостей санатория – приезжие со всей области и даже из-за её пределов. Санаторий, как и входящий в его состав гостиничный комплекс «Ермак», работает и развивается уже почти независимо от материнского



предприятия. Для этого есть целый ряд причин: мощная лечебная база, которая постоянно развивается путём обновления оборудования; открытие новых лечебных кабинетов; внедрение специализированных лечебных и диетических программ.

В 2019 году санаторий полностью обновил свою бальнеолечебную часть и теперь к услугам гостей водо- и грязелечебница уровня лучших российских санаториев.

АО «Саянскхимпласт» – градообразующее предприятие, которое обеспечивает работой 3 тыс. человек. Ежегодно в бюджеты всех уровней компания перечисляет около 2,5 миллиардов рублей, она является одним из крупнейших налогоплательщиков Иркутской области. Социальные и благотворительные программы для АО «Саянскхимпласт» – привычная и неотъемлемая составляющая корпоративных стратегий.





Лес испокон веку является одним из величайших природных богатств России. Уже в X веке, когда он покрывал 98% территории страны, российские князья в качестве награды жаловали служивым людям обширные лесные угодья. Правда, назывались они при этом «бортными и охотничьими»: ценность леса определялась наличием в нём мёда и пушных зверей.

Первая дошедшая до нас грамота, упоминающая о лесе, написана в 1400 году: ярославский князь Фёдор Фёдорович пожаловал Толгскому монастырю деревню «и с лесом, куды топор ходил». Чем меньше становилось лесов, вырубаемых под пашни, тем большую ценность они приобретали. Верховная власть стала выдавать охранные грамоты, закрепляющие право рубки леса за его владельцем. Так царь Иван III в 1485 году запретил свободную рубку в угодьях Троице-Сергиева монастыря, а с самовольных порубщиков велел взysкивать штраф.

По мере увеличения численности населения и развития строительства возростала потребность и в древесине как стройматериале. С XVI века в Англию из России стал вывозиться корабельный и мачтовый лес. Но небывалое до того государственное значение лес приобрёл при Петре I. Император издал серию указов, закрепивших право собственности государства на лес, пригодный для кораблестроения. Рубка ряда пород деревьев без государственного разрешения запрещалась, для контроля в 1722 году была создана вальдмейстерская служба. Всего Петром Великим было издано около 200 указов в сфере лесного хозяйства.

С тех пор и до сегодняшнего дня лесное хозяйство остаётся для России важной экономической областью. Однако последние десятилетия перевернули наше представление о лесе как о бездонной сокровищнице, из которой можно бесконечно брать, не восполняя запасов. Передовые хозяйства ЛПК России сегодня начинают работать по европейским экологическим стандартам. Об этом и многом другом мы побеседовали с Валерием Заречным, руководителем ИП Заречный.

ИП Заречный: ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ БЕЗ УЩЕРБА ПРИРОДЕ

– Валерий Алексеевич, на сегодня ИП Заречный – самое крупное лесозаготовительное и деревообрабатывающее предприятие Нижнеудинского района. А какие подразделения оно в себя включает?

– Наше предприятие действительно считается для родного района градообразующим. А состоит оно не только из деревообрабатывающего производства, машинного парка и комплекса по обслуживанию спецтехники. В нашем обширном хозяйстве – ещё и котельные, теплицы, питомник, два пеллетных завода, линия сортировки, пилорамы, столовая, гостиница, общежития для иногородних работников.

– Одной из проблем российской лесопромышленности по-прежнему считают устаревшее оборудование и допотопные технологии. Однако это не про вас: в ИП Заречный работают финские форвардеры и харвестеры, современные погрузчики, немецкая мобильная лесопильная линия и множество другого передового оборудования и техники. Расскажите об этом.

– Действительно, в нашем распоряжении имеется техника последнего поколения. Например, валочный харвестер – уникальная машина, представляющая собой основную часть современного лесозаготовительного комплекса. Когда смотришь на работу харвестера, возникает ощущение, что наблюдаешь кадры из фантастического фильма или просто попал в будущее! Машина обхватывает ствол огромными ножами, пильные шины срезают дерево практически под корень. Протяжными вальцами ствол очищается от сучков и коры, а затем пильные шины отрезают части ствола того размера, что задан оператором. Кабина харвестера

напоминает сегмент Центра управления полётами: перед оператором – монитор компьютера, интегрированного в кабину. Его клавиатура выдвигается, есть даже тачскрин, как у ноутбука. Руль харвестеру заменяет джойстик. В компьютер загружается специальная программа, настраиваемая по нескольким сотням параметров. В ней можно задавать практически всё, от породы дерева до объёма бруса.

Вторая часть комплекса: тоже уникальная машина – форвардер, то есть перевозчик. В его функции входит работа по сортировке, сбору и вывозу сортиментов с места валки леса. Работая в паре, форвардер и харвестер переводят лесозаготовительные работы на совершенно новый уровень эффективности. Красноречивее всего об этом говорят цифры. Судите сами: бригада специалистов обеспечивает порядка ста – ста пятидесяти кубов древесины в сутки, а результат работы комплекса за то же время – четыреста – четыреста пятьдесят кубов! Задействованы в его работе всего два человека. А таких комплексов у нас по району работает шесть.

– Ещё одна болезненная тема для российского ЛПК – отсутствие или плачевное состояние лесных дорог. Одна из задач, которую вы успешно решаете, – как раз содержание лесовозных дорог. Говорят, у вас по тем местам, где раньше мог пройти лишь «Урал», сейчас спокойно проезжает даже легковушка?

– Наше предприятие очень много сил и средств вкладывает в содержание лесовозных дорог, ведь их отличное состояние – залог бесперебойной и безопасной вывозки лесоматериалов с делян. Всего мы содержим в порядке автомобильные дороги протяжённостью больше 300 км, из них областных автотрасс – более 100 км. Для их ремонта и строительства у пред-



приятия имеется внушительный автопарк дорожной техники: самосвалы, экскаваторы, грейдеры, бульдозеры, «посыпалки», катки, работающие круглый год.

– В ассортименте вашей продукции – доска, брус, пиловочник, пеллеты, лафет, дрова, опилки, щепа. В каких сферах это всё применяется? Особо остановиться, наверное, следует на пеллетах как на перспективном экологичном виде топлива?

– Пиломатериалы приобретают организации для собственных нужд или для использования в строительстве и иной деятельности. Покупают их и частные лица. С дровами дело обстоит так же: дома нашими дровами отапливает население практически всего нашего района и города Нижнеудинска, ими же отапливаются школы, клубы, детские сады и иные организации.

Пеллеты – новое направление нашей деятельности, в Европе их уже давно используют как экологичное топливо. В России эта тенденция только намечается.

– Каковы объёмы производства компании?

– Объём заготовленной предприятием древесины в 2019 году составил 500 тысяч м³. Часть её была поставлена на экспорт контрагентам по действующим контрактам. Оставшаяся часть заготовленной древесины подвергнута переработке производственными мощностями предприятия на основные виды пиломатериалов (доска, брус, лафет), в объёме 132 тысячи м³, и древесных гранул (пеллеты), в объёме 13 тысяч тонн.

– Традиционно не только в вашем регионе, но и по всей России основным сезоном лесозаготовок считалось зимнее время. А ваше предприятие работает круглогодично. Благодаря чему это возможно?

– Ведение круглогодичного бизнеса зависит напрямую от качества и протяжённости лесных дорог, возможности их строительства и поддержания в отличном состоянии. Для этого у нас есть вся современная строительная дорожная техника и кадровый состав дорожных строителей. Немалую роль играют и правильное планирование лесозаготовок в течение сезонов, и большой опыт.

– Значительная доля вашей продукции идёт на экспорт. Говорят, ваши пеллетами с удовольствием отапливают свои дома европейцы? Какую продукцию экспортируете и в какие страны? Не планируете ли расширять географию поставок?

– Мы экспортируем пеллеты в Нидерланды, Италию, Эстонию, Великобританию и рады рассмотреть предложения о сотрудничестве из других стран.



И расширять географию поставок, конечно, планируем. Мы открыты для диалога и работы с новыми покупателями, объёмы производства это позволяют.

– На каких лесных участках вы работаете, какие породы деревьев там растут? На каких условиях вы ведёте лесозаготовительные работы?

– Все лесные участки, на которых мы работаем, арендуем у регионального Министерства лесного комплекса, находятся они в Нижнеудинском и Чунском районах Иркутской области. Работаем с лесом хвойных (сосна, лиственница, ель) и лиственных (берёза, осина) пород.

– Деятельность предприятий лесной промышленности теснейшим образом связана с проблемами экологии. Какова экологическая политика компании? Вы подписали декларацию приверженности ценностям FSC (Forest Stewardship Council – Лесной попечительский совет): что это значит на практике, какие обязательства накладывает и что за преимущества даёт?

– Это новый этап развития для нашей компании. FSC (ForestStewardshipCouncil®) – международная организация, создавшая систему подтверждения экологической и социальной ответственности управления лесами. Знак FSC на древесине или сделанном из неё товаре – показатель того,

что продукция происходит из леса, в котором ведётся экономически эффективное и при этом экологически и социально ответственное лесное хозяйство. В развитых странах уже сформировались так называемые экологически чувствительные рынки. Там растёт спрос на товары, произведённые без ущерба природе. И это правильно и очень важно!

– Какие меры вы предпринимаете для восстановления природных ресурсов? Как поставлена работа с саженцами?

– Наше предприятие ведёт огромную работу по лесовосстановлению, для этого у нас создан целый отдел. Только за 2020 год способом искусственного и комбинированного лесовосстановления на площади 130,9 га высажено 353 тысячи саженцев сосны обыкновенной, выращенных в теплицах, находящихся на территории нашей производственной базы.

Кроме того, способом искусственного и комбинированного лесовосстановления на площади 239,3 га посеяно 163 кг семян сосны, заготовленных тоже нами.

– Каковы планы ИП Заречный на ближайшие годы? А какой вы видите свою компанию, например, через 20 лет?

– В ближайшие годы планируем дополнительные инвестиции для дальнейшей переработки высушенного леса: четырёхсторонние станки, строгальные, упаковочные линии, линии сращивания, линии для производства погонажных изделий. Продолжим работу по глубокой переработке леса, внедрению безотходного производства.

А через 20 лет видим себя в списках успешных лесопромышленных производств; компанией, производящей качественную продукцию в соответствии с международными требованиями, уплачивающей налоги в бюджет и строго соблюдающей российское законодательство. В общем, планируем и в дальнейшем придерживаться высоких этических стандартов ведения бизнеса!



Беседовала Елена Александрова



ПРОИЗВОДСТВО ФУДТРАКОВ ПРЕМИУМ КЛАССА



Контакты:

EdaNaKolesah.com

Info@EdaNaKolesah.com

8 (800) 777-42-39