

12/134 май 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



**ГЛЕБ
НИКИТИН,
ГУБЕРНАТОР
НИЖЕГОРОДСКОЙ
ОБЛАСТИ:
«НИЖЕГОРОДСКИЙ
РЕГИОН СТАЛ
ЛИДЕРОМ
РОСТА!»**

**ОЛЕГ НИКОЛАЕВ,
ГЛАВА ЧУВАШСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ:
«ЧУВАШИЯ СЕГОДНЯ –
УСТОЙЧИВОЕ
РАЗВИТИЕ, ОТЛИЧНЫЕ
ПЕРСПЕКТИВЫ!»**

ЕВГЕНИЙ КАРЗАКОВ,
основатель Jey Today B2B Marketplace:

**«ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НАШЕГО ПРОЕКТА
МОГУТ НАЙТИ БИЗНЕС-ПАРТНЁРОВ
НЕ ТОЛЬКО В СВОЕЙ СТРАНЕ,
НО И ЗА РУБЕЖОМ»**

Промышленные технологии окраски металла



Краски по металлу бытового назначения



Нижегородская область
г. Дзержинск

+7 8313 250-354
+7 8313 258-482

КРАСОЧНЫЙ ЗАВОД
КЕТОН

www.keton-nn.ru

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. Электровзводская, 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 № 12/134 Май 2021

Подписано в печать 12.04.2021 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: 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. Elektrovzvodskaya, 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 № 12/134 May 2021

Passed for printing on 12.04.2021

Edition: 30000 copies

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

2

ГЛАВА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ОЛЕГ НИКОЛАЕВ: «ЧУВАШИЯ СЕГОДНЯ – УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ, ОТЛИЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ!»

8

ДМИТРИЙ КРАСНОВ: «У БИЗНЕСА ЧУВАШИИ ПОЯВЛЯЕТСЯ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ РОСТА И РАЗВИТИЯ!»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

10

ЕВГЕНИЙ КАРЗАКОВ: «ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НАШЕГО ПРОЕКТА МОГУТ НАЙТИ БИЗНЕС-ПАРТНЁРОВ НЕ ТОЛЬКО В СВОЕЙ СТРАНЕ, НО И ЗА РУБЕЖОМ»

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

16

ИНГА ВАЗИКОВА: «МЫ ВСЕГДА ВНИМАТЕЛЬНО СМОТРИМ НА ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ДЕЛА, ТЩАТЕЛЬНО ИЗУЧАЕМ ДОКУМЕНТЫ, ПРОСЧИТЫВАЕМ ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И ПЫТАЕМСЯ ЧТО-ТО ИЗМЕНИТЬ В СИСТЕМЕ В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ»

18

МИНРАФИК САДЫКОВ, «ДЕВЕЛЕЙ»: «СОУСЫ – ЭТО СВОЕГО РОДА МАГИЯ!»

20

АЛЕКСАНДР ЛАРИУХИН: «ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПАНИИ ПЕРЕСМОТРЕЛИ СВОЁ ОТНОШЕНИЕ К ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И БОЛЬШЕ НЕ ВОСПРИНИМАЮТ КИБЕРУГРОЗУ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В КАЧЕСТВЕ СЮЖЕТА ДЛЯ ФИЛЬМА»

22

ВАЛЕРИЙ САНДИМИРОВ, «ТЕХНИК УНИВЕРСАЛ»: «ЧТО БЫ НИ СЛУЧИЛОСЬ, БУДЕМ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД!»

24

АО «ЧПО ИМ. В. И. ЧАПАЕВА» ХОЛДИНГА «ТЕХНОДИНАМИКА» ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ»: ОТ ГЕРОИЧЕСКОГО ПРОШЛОГО – К ИННОВАЦИЯМ БУДУЩЕГО

ОФИЦИАЛЬНО

28

ГЛЕБ НИКИТИН: «НИЖЕГОРОДСКИЙ РЕГИОН СТАЛ ЛИДЕРОМ РОСТА»

30

ИВАН РАЗУБАЕВ: «ВСТУПАЯ В ЧЛЕНЫ ТПП НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИОБРЕТАЕТ РЯД ПРЕИМУЩЕСТВ, ТАК КАК ПАЛАТА ЯВЛЯЕТСЯ УДОБНОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ВЫСТРАИВАНИЯ КОНСТРУКТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ, МЕСТОМ, КОТОРОЕ ОБЪЕДИНЯЕТ ПАРТНЁРОВ ДЛЯ ОТКРЫТОГО ДИАЛОГА»

34

ТИМУР ХАЛИТОВ: «ДЛЯ КАЖДОГО ИНВЕСТОРА МЫ ПОДБИРАЕМ МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ, ЧТОБЫ БИЗНЕС ЛЮБОГО УРОВНЯ МОГ АДАПТИРОВАТЬСЯ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ»

РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ

36

СЕРГЕЙ ЛУГОВСКОЙ: «МЫ ВСЕГДА СПРАВЛЯЛИСЬ С КРИЗИСНЫМИ СИТУАЦИЯМИ, УВЕРЕН, ЧТО СПРАВИМСЯ И ТЕПЕРЬ»

40

ОКТЯБРЬСКИЙ СЗ: ИСТОКИ, ПУТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

44

ОКСАКА СУДОВЕРФЬ: ВЕКОВЫЕ ТРАДИЦИИ, ШИРОКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

48

СЕРГЕЙ СМОЛИН: «НАШ ЗАВОД УНИКАЛЕН ТЕМ, ЧТО ЗАКРЫВАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛАХ СРАЗУ ДЛЯ ДВУХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА: РОЗНИЧНОГО И ИНДУСТРИАЛЬНОГО. ПОДОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕМНОГО»

52

НИКОЛАЙ ХОДОВ, БИОХИМИЧЕСКИЙ ХОЛДИНГ «ОРГХИМ»: «МЫ СОЗДАЁМ И ВНЕДРЯЕМ ЗЕЛЁНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МЕНЯЕМ ПРИВЫЧКИ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА»



**Глава Чувашской
Республики
Олег Николаев:**

«ЧУВАШИЯ СЕГОДНЯ – УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ, ОТЛИЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ!»

– Олег Алексеевич, среди первоочередных задач в сентябре 2020-го вы называли реабилитацию имиджа власти в республике через решение острых социальных вопросов и, прежде всего, реализацию национальных проектов. Как сейчас обстоит в Чувашии дело с продвижением каждого из них?

– Майский указ президента России стал главным документом как для страны на ближайшие годы, так и для нашей республики. Национальные проекты охватывают все сферы жизни человека и приоритеты, реализация каждого из них направлена прежде всего на улучшение качества жизни граждан.

Чувашия включилась в реализацию 51 регионального проекта. Эти проекты, в свою очередь, входят в состав 11 национальных проектов. На период с 2019 по 2024 год за счёт всех источников финансирования на реализацию региональных проектов предусматривается направить

87,5 млрд рублей, из них бюджетные средства составят 54,5 млрд руб. (62,3%).

В 2020 году общий объём финансирования мероприятий региональных проектов Чувашской Республики составил 16,8 млрд рублей, или 111,8% от финансирования региональных проектов в 2019 году. В отчётном году увеличилось и бюджетное финансирование – с 10,3 млрд рублей в 2019-м до 11,2 млрд рублей в 2020 году.

В рамках национальных проектов в республике в 2020 году введено в эксплуатацию 29 объектов капитального строительства, в том числе:

- четыре дошкольных образовательных учреждения на 810 мест в городах Канаш и Новочебоксарск, в Чебоксарском и Цивильском районах (национальный проект «Демография»);

- две средние образовательные школы – на 1600 мест в районе Новый город в Чебоксарах и на 165 мест с пристройкой

помещений для дошкольных групп на 40 мест в селе Байгулово Козловского района (НП «Образование»);

- три сельских Дома культуры в Вурнарском, Канашском и Чебоксарском районах, выполнены проектно-изыскательские работы по строительству четырёх сельских Домов культуры (НП «Культура»);
- восемь модульных фельдшерско-акушерских пунктов (НП «Здравоохранение»);
- три спортивных объекта – региональный центр по хоккею, футбольный манеж при БУ «СШ по футболу», проведена также реконструкция футбольного поля при БУ «СШ по футболу» (НП «Демография»);
- здание БУ «Социальный оздоровительный центр граждан пожилого возраста и инвалидов «Вега» Минтруда Чувашии в посёлке Кирия Алатырского района (НП «Демография»);
- коллектор хозяйственно-бытовой канализации с очистными сооружениями хозяйственно-бытовых и произ-

Чувашия – один из старейших регионов Поволжья, известный ещё во времена Золотой Орды. Название республики происходит от населявшего эти места народа, называемого чувашами как русскими, так и казанскими татарами. Эта земля – родина многих выдающихся деятелей, начиная от писателя и путешественника Никиты Бичурина, родившегося здесь в XVIII веке, до легендарного комдива Василия Чапаева и нашего современника, великого офтальмолога Святослава Фёдорова. У туриста, посетившего Чувашскую Республику, богатый выбор: его ждут один из самых крупных российских природных парков «Чаваш Вармане» и уникальный заповедник «Присурский», Государева гора и озеро Кюльхири, Чебоксарский залив и храм Казанской Божией Матери в Мариинском Посаде.

Но главную ценность республики составляют всё же её люди, трудящиеся для экономического процветания края. В последние годы Чувашия демонстрирует в этой области несомненные успехи. О достижениях и проблемах края мы попросили рассказать главу Чувашской Республики Олега Николаева.

водственных стоков, производительностью 1800 куб. м/сут. в пгт Вурнары (НП «Экология»).

В рамках национального проекта «Жильё и городская среда» построено три автодороги в городе Чебоксары, проведено благоустройство шести дворовых территорий и 37 общественных пространств. Завершена реализация первого этапа республиканской адресной программы по переселению граждан из аварийного жилищного фонда: расселено 3,66 тыс. кв. м жилья, переселено 0,23 тыс. человек.

В рамках национального проекта «Безопасные качественные автомобильные дороги» отремонтировано 82,2 км дорог, построено 29,5 км линий электроосвещения.

В 2021 году финансирование региональных проектов планируется в объёме 14,8 млрд рублей, из них за счёт бюджетных средств запланировано финансирование 36 региональных проектов Чувашской Республики на общую сумму 9,2 млрд руб. По-прежнему наибольший объём финансирования мероприятий региональных проектов планируется по направлению «Человеческий капитал» – 5,1 млрд рублей, что составляет 55,4% от общего объёма бюджетного финансирования. В рамках направления «Комфортная среда для жизни» выделено 3,8 млрд руб. (41,3%), «Экономический рост» – 0,3 млрд руб. (3,3% от общего объёма).

– Какие страны лидируют по объёму инвестиций в экономику региона и каков этот объём? Какие тенденции демонстрирует статистика? Для каких международных брендов регион уже стал «родным»?

– С участием иностранных инвестиций и технологий на территории Чувашии реализованы следующие крупные инвестиционные проекты.

Испанской компанией Rosa Group в 2011 году построен завод по производству акриловых и гидромассажных ванн (ООО «Керамика»). Он стал шестым предприятием в России. Общая стоимость проекта составила 536 млн рублей. В 2014 году компанией завершена реконструкция завода по производству санитарно-керамических изделий (0,8 млрд руб.).



Немецкой фирмой Develey GmbH – ведущий производитель горчицы, кетчупов, соусов и маринадов в Южной Германии – построен завод по переработке овощей (ООО «Девелей») в городе Канаше. Завод с производственной мощностью до 80 млн единиц упаковок в год введён в действие в феврале 2012 года. В 2014-м состоялся запуск третьей линии по розливу соусов. С 2015 года компания «Макдоналдс» полностью перешла на продукцию компании «Девелей». С начала реализации проекта освоено 1,4 млрд рублей.

Metro Cash & Carry в 2011 году открыл в Чебоксарах торговый центр площадью 12,2 тыс. кв. м. Инвестиции в строительство составили порядка 20 млн евро.

– Каковы успехи региона по выполнению программы импортозамещения? Какими последними достижениями здесь вы можете гордиться?

– Санкции ряда стран Евросоюза и США, с одной стороны, создали определённые проблемы, но с другой – открыли дополнительные возможности. Организации республики воспользовались освободившейся на потребительском рынке нишей и заполнили её. На рынке сельхозпродукции меньше не стало, ассортимент не ухудшился.

Приоритетами сегодня являются обеспечение продовольственной безопасности по основным продуктам питания и активное импортозамещение. По основным видам продукции в Чувашии обеспечивается устойчивое превышение порога-

вых значений, установленных Доктриной продовольственной безопасности РФ, по обеспечению продовольственной продукцией населения республики за счёт собственного производства. А картофеля производится достаточно для вывоза на межрегиональный рынок.

В 2020 году в агропромышленном комплексе республики реализовано 336 инвестиционных проектов, включая техмодернизацию, на сумму 7,6 млрд рублей, с созданием 508 новых рабочих мест. Благодаря притоку инвестиций в аграрный сектор построено (реконструировано) 54 животноводческих фермы на 5700 ското-мест, введены мощности по хранению зерна на 11,2 тыс. тонн, картофеля и овощей – на 8,4 тыс. тонн.

Среди наиболее крупных инвестиционных проектов:

1. ООО «ЧебоМилк», Чебоксарский район: расширение животноводческого комплекса по производству молока с содержанием до 1200 голов крупного рогатого скота.

2. АО «АФ «Ольдеевская», Чебоксарский район: строительство коровника на 414 дойных коров.

3. СХПК им. Кирова, Канашский район: строительство молочного комплекса на 600 голов.

4. СХПК «Коминтерн», Красночетайский район: строительство коровника на 600 голов.

5. АО «Фирма Акконд-Агро», Янтиковский район: строительство коровника на 400 голов и телятника на 480 голов.

6. ООО Тепличный комплекс «Новочебоксарский»: строительство тепличного комплекса «Новочебоксарский» площадью 22 га для выращивания овощной продукции защищённого грунта на территории Чебоксарского района Чувашской Республики (2-й этап).

7. АО «Чувашхлебопродукт»: в рамках технического перевооружения существующих производственных мощностей запущена линия односортного помола мощностью 60 тонн в сутки.

8. АО «Чебоксарский хлебозавод № 2»: запущена линия производства слоёных изделий мощностью 5 т/сут.





9. АО «Волга Айс»: построен склад готовой продукции вместимостью 500 тонн.

10. АО «АККОНД»: запущена линия оригинального сахарного печенья с мощностью производства 3 тыс. тонн в год.

11. ООО «Чебоксарский городской молочный завод»: запущена в эксплуатацию вторая технологическая линия по производству и розливу ультрапастеризованных и пастеризованных молочных продуктов мощностью 6 тыс. упаковок в час.

12. ООО «Новочурашевский молочный завод»: запущен цех по производству твёрдых сыров.

13. ООО «Агрохолдинг «ЮРМА»: установлена камера шоковой заморозки мощностью 36 т/сут.

14. Алатырский комбикормовый завод – ОП ООО «Агрохолдинг «ЮРМА»: установлена линия по шелушению зерна мощностью 5 тонн в час.

В реализации Плана по импортозамещению в сфере промышленности Чувашской Республики активное участие принимает ПАО «Химпром» по следующей продукции: перекись водорода, гипохлорит кальция; «Элкон» и «Спектр» – кремнийорганические составы для цветных термостойких красок и лаков.

Новое и единственное в России высокотехнологичное производство гипохлорита кальция (мощность – 15 000 тонн в год) введено в эксплуатацию в ПАО «Химпром» в ноябре 2018-го. Проект входит в программу импортозамещения Минпромторга РФ.

В настоящее время производство гипохлорита кальция полностью освоено. Продукт с массовой долей по активному хлору не менее 65% успешно прошёл омологацию на крупнейших золотодобывающих предприятиях РФ и стран СНГ. При освоении технологии обнаружился внутренний резерв, была произведена частичная

модернизация, которая позволила выпустить 18 тыс. тонн продукта в год, вместо запланированных 15 тыс. тонн. А высокая потребность в гипохлорите кальция позволила запланировать увеличение производственной мощности с 18 до 30 тыс. тонн в год, чтобы полностью заместить импортный продукт.

Благодаря использованию ГХК для нейтрализации цианидов при выщелачивании золота обеспечивается безопасное в экологическом смысле функционирование золотодобывающих компаний. За рубежом гипохлорит кальция часто применяется как обеззараживатель в процессе водоподготовки.

А в связи с эпидобстановкой ВОЗ рекомендует использовать гипохлорит кальция для обеззараживания почвы и асфальта, жилых индивидуальных помещений, уборных, предметов быта, посуды, помещений общего пользования, хозяйственно-питьевой воды и др. Активированный раствор используют при вспышках вирусных и инфекционных заболеваний.

Выпускаемый ПАО «Химпром» гипохлорит кальция займёт около 60% от общего объёма рынка РФ (до запуска производства в компании «Химпром» продукт полностью ввозился из Китая). Основны-



ми потребителями продукции выступают золотодобывающие компании.

Электротехническая отрасль края, занимающая порядка 20% в общем объёме отгруженной продукции и около 20% в занятости всех работников обрабатывающих производств республики, объединена в большинстве своём в ассоциацию «Инновационный территориальный электротехнический кластер Чувашской Республики». Доля чувашских товаропроизводителей на рынке электротехнического оборудования релейной защиты и автоматики России сегодня составляет более 40%. В настоящее время предприятия кластера производят около 100 тыс. наименований конкурентоспособной продукции.

Цель предприятий кластера – снижение импортозависимости отрасли (до 40% – в ближайшие годы, до 35% – в течение 3-5 лет, до 30% – к 2030 г.) и увеличение доли отечественной электротехнической продукции на российском рынке.

Продукция предприятий востребована, конкурентоспособна, замещает импортные аналоги ведущих мировых брендов. У ряда предприятий она включена в отраслевые планы по импортозамещению по приоритетным отраслям промышленности РФ.

К основным стратегическим партнёрам, с которыми взаимодействуют предприятия электротехнического кластера в области импортозамещения, относятся:

- сетевые компании (ПАО «Россети», ПАО «ФСК ЕЭС», межрегиональные сетевые компании, распределительные сетевые компании, региональные сбытовые компании);
- атомная энергетика (ГК «Росатом», АО «Атомкомплект», АО «Концерн Росэнергоатом», АО «Атомэнергопром»);
- нефтяная и газовая промышленность (ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть», ООО «Газпром комплектация», ПАО «Транснефть»);
- транспорт (ПАО «РЖД», «Группа ГАЗ», ПАО «АвтоВАЗ», ПАО «КамАЗ», ОАО «ПАЗ», ОАО «КАВЗ»);
- ПАО «Интер РАО», ПАО «СО ЕЭС», АК «АЛРОСА», ОАО «Ренова Оргсинтез» и другие.

К перспективным разработкам предприятий кластера в части импортозамещения относятся:

- комплексы релейной защиты и автоматики для цифровой подстанции;
- новое поколение высоковольтных преобразователей частоты для пуска и регулирования двигателей различных механизмов;
- модернизированные электромагнитные реле;
- малообслуживаемые и необслуживаемые реле;
- комплексные решения для цифровых подстанций.

– Одним из путей улучшения ситуации называют активное развитие сельского хозяйства региона. Вы согласны с такой расстановкой приоритетов?

– Действительно, Чувашия – аграрный регион со значительным потенциалом развития и высокой плотностью населения, где каждый третий проживает в сельской местности (доля сельского населения – 36,6%).

Сегодня развитию агропромышленного комплекса в республике уделяется приоритетное внимание. Ведь сельское хозяйство – динамично развивающаяся отрасль, дающая импульс к развитию смежных сфер и увеличению числа рабочих мест.

За последние семь лет сельское хозяйство демонстрирует устойчивое развитие, суммарный индекс производства продукции в хозяйствах всех категорий вырос на четверть и составил 126,4%.

Даже в условиях пандемии все агропромышленные предприятия Чувашии не прекращали свою работу, принимая необходимые меры безопасности.

В 2020 году индекс составил 105,0%, что обусловлено увеличением объёмов производства продукции животноводства и растениеводства.

Если оценивать эффективность сельскохозяйственного производства в расчёте на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, в сравнении с регионами Приволжского федерального округа Чувашия занимает:

- 1-е место по производству картофеля;
- 2 место по производству овощей и молока;
- 3 место по производству зерновых;
- 4 место по производству мяса и мёда;
- 4 место по объёму производства всей сельхозпродукции.

Эффективность использования имеющихся земель подтверждается высокой распаханностью сельскохозяйственных угодий – 80%. Или же это 1-е место в ПФО и шестое – по России (в ПФО – 67,8%, в РФ – 58,8%).

В целом республикой выполняется Доктрина продовольственной безопасности страны по обеспечению основными видами продовольственной продукции за счёт собственного производства:

- по картофелю – в 2,0 раза, что на 105 п. п. выше порогового значения (не менее 95%), установленного доктриной;
- по овощам – 133,1%, что на 43,1 п. п. выше порогового значения (не менее 90%), установленного доктриной;
- по мясу и мясопродуктам – 100,2%, что на 15,2 п. п. выше порогового значения (не менее 85%), установленного доктриной;
- по молоку – 140,4%, что на 50,4 п. п. выше порогового значения (не менее 90%), установленного доктриной.



В сельскохозяйственном производстве реализовано 336 инвестиционных проектов на сумму 7,6 млрд рублей, из них по строительству (реконструкции), модернизации производственных объектов – 108 проектов.

В растениеводстве республики второй год подряд достигаются рекордные показатели урожайности сельскохозяйственных культур.

Увеличивается посевная площадь в хозяйствах всех категорий. За 2020 год она составила 550,1 тыс. га (101,6%), в том числе под зерновыми – 293,3 тыс. га (109,2%).

В 2020 году собрано зерновых больше на 28,5% – 988,6 тыс. тонн, получена рекордная за всю историю АПК урожайность этих культур – 33,9 центнера с одного гектара.

Овощей собрано больше на 14,0% (157,2 тыс. тонн), это лучший результат за последние 19 лет, урожайность – 343,6 ц/га, исторический максимум.

Данных показателей удалось достичь в результате увеличения внесения минеральных удобрений на 23,5%, или 42 кг на 1 га, увеличения доли элитных семян до 18,9%, восстановления плодородия почв – известкования на площади 8,7 тыс. га (176,7%), соблюдения агротехнических мероприятий.

Молочное скотоводство в Чувашии является приоритетным направлением

животноводства. По итогам 2020 года в республике содержится 86,4 тыс. коров (100,7% к 2019 году), в том числе:

- СХО – 25,3 тыс. голов, или 101,5% к 2019 году (уд. вес – 29,3%);
- КФХ – 8,2 тыс. голов, или 104,1% (уд. вес – 9,5%);
- ЛПХ – 52,8 тыс. голов, или 99,8% (уд. вес – 61,2%).

Высокими темпами – на 5% – растёт продуктивность коров, в целом в 2020 году планируется получить до 6550 кг от каждой коровы за счёт наращивания племенного потенциала (исторический максимум).

Одной из задач является изменение качественного состава стада в сторону увеличения поголовья племенных животных. В 2020 году в отрасли молочного скотоводства действовало 18 племенных хозяйств с общим поголовьем более 11 тыс. племенных коров. Таким образом, увеличен удельный вес племенных коров с 37,1 до 43,5%. К 2024 году планируется доведение показателя до 50%.

В рамках НП «Международная кооперация и экспорт» республика участвует в реализации федерального проекта «Экспорт продукции АПК». В 2020-м экспорт продукции АПК из республики увеличился на 30,1% к 2019 году и составил 34,8 млн долл. США, что выше плана, установленно-го Минсельхозом России для республики на 2020 год (25,1 млн долл. США).





В рамках НП «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной инициативы» республика участвует в реализации федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации». В 2020 году количество вовлечённых в субъекты МСП, осуществляющих деятельность в сфере сельского хозяйства, в том числе за счёт средств государственной поддержки, составило 631 человек, перевыполнение плана – в 2,5 раза.

Республика в полной мере участвует в реализации федеральной Государственной программы развития сельского хозяйства, на софинансирование мероприятий которой привлекаются средства как из федерального, так и регионального бюджета. В целом объём средств, выделяемых на государственную поддержку отрасли, на протяжении последних лет показывает стабильную динамику роста. При этом опережающими темпами растёт финансовое участие республиканского бюджета в субсидировании сельхозпроизводителей Чувашии.

Активное применение механизма государственной поддержки сельскохозяйственного производства позволяет обеспечить положительный уровень рентабельности сельскохозяйственного производства, необходимый для устойчивого развития отрасли. Рентабельность с господдержкой в среднем за 2020 год составит 5,3% и около 0% без неё.

Кроме производственных показателей, необходимо отметить и социальную составляющую села, а как компонент качества жизни – сельскую инфраструктуру.

Так в 2020 году на развитие сёл и деревень Чувашии в рамках всех действующих программ направлено 4,6 млрд руб.: на строительство, на капитальный ремонт объектов социально-культурной сферы (это школы, детские сады, учреждения культуры и спорта), объектов водоснабжения, водоотведения, газификации, на строительство фельдшерско-акушерских пунктов, дорог. Реализовано свыше 3100 проектов.

По инициативе жителей республики за четыре года (2017-2020 гг.) на селе реализовано 1806 проектов общей стоимостью 1,2 млрд рублей. Количество проектов увеличилось в 8,1 раза (со 103 до 835 проектов), общий объём финансирования вырос в 7,6 раза (с 82,6 до 633,8 млн руб.).

Объёмы бюджетных ассигнований ежегодно увеличиваются, и в 2020 году они составили 3,4 млрд рублей (вместе с льготными кредитами и комплексным развитием сельских территорий), что на 581,8 млн руб., или на 21,0%, больше, чем в прошлом году.

Наряду с едиными для всей России механизмами государственной поддержки в Чувашской Республике применяются и чисто республиканские виды субсидирования.

На ближайшие пять лет стоит задача нарастить поголовье КРС и увеличить долю высокопродуктивного скота до 50% в 2024 году, когда с одной коровы надои будут выше средних показателей на 20-25%.

Точками роста всех показателей, которые объективно характеризуют отрасль, являются развитие агропредпринимательства, развитие крупнотоварного производства и переход ЛПХ в КФХ и сельхозкооперацию.

Задача – в ближайшие пять лет вовлечь в фермерство не менее 8-10% ЛПХ из числа хозяйств, которые привлекают для выполнения сельхозработ наёмных работников (35 тыс. х-в), т. е. порядка 3-3,5 тыс. хозяйств. Также важным является объеди-

нение фермеров в сельхозкооперативы, что повысит их конкурентоспособность.

Создание агропромышленного парка позволит объединить на одной площадке перерабатывающие мощности, логистические центры, оптово-розничные рынки, склады, транспортные и другие службы, сформировать точку роста, дать поддержку малому и среднему бизнесу и сократить посреднические звенья.

Приоритетной задачей является наращивание производства картофеля через современные технологии, позволяющие получать высокие урожаи, создание базового центра оригинального семеноводства картофеля, который позволит снизить зависимость от импорта семян, а также строительства новых картофеле- и овощехранилищ.

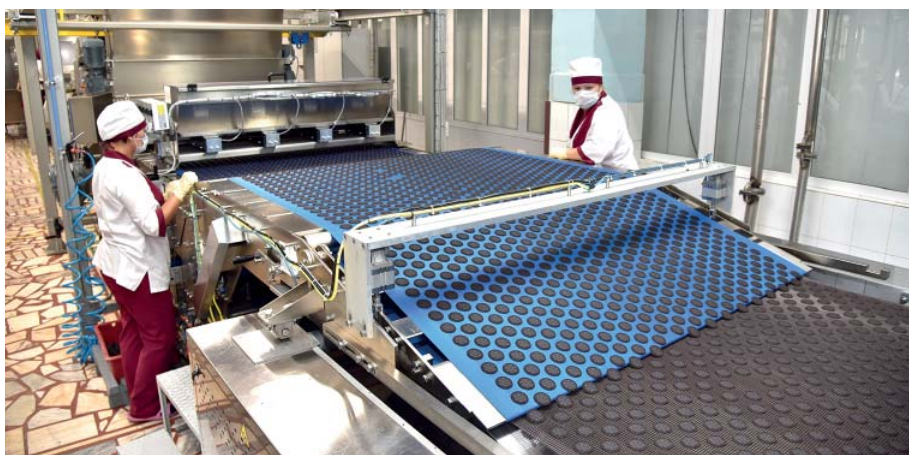
Чувашия является основным регионом-производителем российского хмеля. Хмелеводство до 90-х гг. XX века было одной из самых успешных отраслей нашего сельского хозяйства: недаром в народе хмель называли «зелёное золото».

В республике имеется научная база, уникальная коллекция хмеля – 250 сортов. Сформирован единый уборочно-сушильный комплекс, выпущен первый отечественный хмелеуборочный комбайн, запущен первый хмелесушильный комплекс, на покупку которых инвесторам компенсируется до 50% затрат.

Интенсивное обновление парка сельхозмашин позволило нарастить энергообеспеченность с 110,7 до 116,8 л. с. (в СХО и КФХ). Кроме того, приобреталось навесное и фермерское оборудование (925 единиц, в т. ч. с господдержкой 634 единицы, что в 4,3 раза больше, чем в 2019 г.). Задача на 2021 год – без снижения темпов продолжить модернизацию парка спецтехники и оборудования и довести её к концу года не менее чем до 122 л. с.

Необходима загрузка производственных мощностей предприятий пищевой промышленности.

Сегодня из республики вывозится порядка 287 тыс. тонн сырого молока (65% от производимого). К 2024 году планируется нарастить мощность переработки молока в два раза, мукомольно-крупяной продукции – на 13,4%, кондитерских изделий – на 14,6%, ком-





бикормов – в 1,8 раза, растительного масла – на 21,1%.

И основная задача – максимально перерабатывать на территории республики всё производимое сырьё и при этом оставить добавочную стоимость в регионе, а также развивать глубокую переработку сырья. Увеличится объём выпуска продукции, что потребует расширения каналов продаж за счёт онлайн-продаж и поиска новых сегментов рынка.

– Одни из проблем Чувашии – низкая инновационная активность предприятий при недостаточном развитии наукоёмких и высокотехнологичных производств и, как одно из следствий, низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции. Число сертифицированных по ISO 9000 предприятий в республике составляет лишь 0,6% от количества всех организаций реального сектора экономики, а по ISO 14000 сертификации имеют только четыре предприятия! Но ведь без повышения конкурентоспособности продукции экономику не поднять, как вы считаете?

– Для вовлечения в процесс управления качеством организаций и специалистов всех сфер жизнедеятельности населения, а также внедрения и сертификации систем менеджмента качества, в том числе интегрированных, на базе международных стандартов ISO 9000 и 14000, SA 8000 и др., в республике реализуется

подпрограмма «Качество» в рамках государственной программы «Развитие промышленности и инновационная экономика».

Ежегодно в Чувашии проводится межрегиональный форум «Стратегия и практика успешного бизнеса», посвящённый Всемирному дню качества и Европейской неделе качества. В рамках форума награждают победителей конкурсов в области качества: это, например, Всероссийский конкурс Программы «100 лучших товаров России», «Марка качества Чувашской Республики», премия Главы Чувашской Республики в области социальной ответственности.



По информации Всероссийской организации качества, активно ведётся комплексная работа по вопросам качества в девяти субъектах РФ, включая Чувашскую Республику.

Предприятия республики активно принимают участие в Премии Правительства РФ. Лауреатами премии становились АО «АККОНД» (2004 г.), Федеральный центр травматологии, ортопедии и эндопротезирования Минздрава России (2014 г.), АО «ЭЛАРА» (2015 г.), ООО «Хевел» (2018 г.).

В 2018-м республикой поддержан проект «Национальная система сертификации» (далее – НСС), который предполагает добровольное участие производителей для подтверждения соответствия продукции требованиям национальных стандартов (ГОСТ). НСС предусматривает маркирование продукции, прошедшей испытания на соответствие национальным стандартам (ГОСТ). Это одно из направлений борьбы с фальсифицированной продукцией.

В 2019-2020 гг. продукция 19 производителей уже внесена в государственный реестр и может быть промаркирована QR-кодом, благодаря которому покупатель имеет возможность с помощью телефона прямо в магазине убедиться в высоком качестве продукции.

За последние пять лет объём экспорта из Чувашской Республики по отдельным отраслям увеличился более чем в 2,5 раза. Цель к 2024 году – нарастить объём экспорта ещё в 2,5-3 раза, долю сертифицированных по международным стандартам качества ISO 9000 и 14000, SA 8000 организаций крупного, малого и среднего бизнеса, экономически или социально значимых организаций – с 47 до 72%.

Чувашия сегодня являет собой пример не только устойчивого развития и успешного выполнения задач государственного уровня, но и отличных перспектив. А их воплощение в жизнь зависит от каждого жителя республики!

Подготовила Елена Александрова



**Дмитрий
Краснов:**

**«У бизнеса Чувашии
появляется больше
возможностей
для роста и развития!»**

Согласно ежегодному рейтингу инвестиционной привлекательности регионов РФ в 2020 году, подготовленному агентством RAEX, Чувашская Республика занимает по этому важному показателю 48 место из 85 субъектов РФ. Место посередине списка говорит само за себя: всё неплохо, но при этом есть масса возможностей для роста. Конечно, трудно представить, чтобы небольшая Чувашия в ближайшее время потеснила в подобном рейтинге столицу, но к тому, чтобы догнать лидеров рейтингов, здесь прикладывают весомые усилия. Какие именно, нам рассказал заместитель председателя Кабинета министров Чувашской Республики, министр экономического развития и имущественных отношений Чувашской Республики Дмитрий Краснов.

– Дмитрий Иванович, как вы в целом оцениваете развитие Чувашской Республики? Какие сильные стороны можете отметить?

– В целях развития республики разработаны документы стратегического планирования.

На Высшем экономическом совете Чувашской Республики её главой представлена Комплексная программа социально-экономического развития на 2020-2025 годы.

Данная комплексная программа – план действий по выводу Чувашии из кризиса и её дальнейшему развитию. Разработана она в целях улучшения условий жизни населения, обеспечения устойчивого развития экономики региона, охватывает все сферы экономики и все муниципалитеты республики.

Основными драйверами роста экономики республики являются обрабатывающая промышленность, аграрно-промышленный комплекс, сфера информационных технологий, туризм, а также строительная деятельность при реализации инвестиционных проектов и проектов развития инфраструктуры.

Одним из приоритетных направлений промышленной политики является создание новых инвестиционных площадок для развития производственного бизнеса. Более активному росту инвестиций способствует создание преференциаль-

ных режимов на территории республики, в том числе особой экономической зоны в моногороде Новочебоксарске.

Предполагается создать к 2030 году 21 производство, привлечь более 10 млрд рублей инвестиций, создать не менее 1240 новых рабочих мест. Параллельно отрабатываются вопросы по расширению перечня видов экономической деятельности, которые возможно осуществлять в действующей ТОСЭР «Канаш», что также позволит заинтересовать новых инвесторов и создать для экономики города новые рабочие места.

Особое внимание в республике уделяется развитию малого и среднего бизнеса. Субъекты МСП обеспечивают рабочими местами более 20% её занятого населения.

За последние годы республика успешно реализовала все проекты по поддержке бизнеса: финансовой, имущественной и консультационной. Созданы объекты инфраструктуры, призванные помочь бизнесу во всех секторах экономики и обеспечивающие кредитно-гарантийную, экспортную поддержку субъектов МСП, поддержку инновационных и инвестиционных проектов.

Комплексная программа на 2020-2025 годы, в свою очередь, легла в основу Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2035 года.

Эта стратегия содержит характеристику проблем развития Чувашской Рес-

публики, цели, приоритетные направления отраслей экономики и ожидаемые к 2035 году результаты реализации мероприятий.

Стратегия закладывает основы для достижения показателей успешных конкурентоспособных регионов, включает описание долгосрочных глобальных трендов, приоритетных направлений развития и видение будущего Чувашской Республики. Она основывается на опыте развитых регионов России, фокусируясь на ключевых конкурентных преимуществах, формировании наукоёмкой модели развития экономики, ключевой движущей силой которой является человеческий капитал.

Основные направления, которые обозначены в Стратегии-2035, коррелируются с национальными целями развития Российской Федерации.

– С какими основными проблемами сталкиваются сегодня инвесторы на территории Чувашской Республики? Какую поддержку оказывает им министерство?

– Согласно проведённому опросу бизнеса, по мнению предпринимателей, основными факторами, затрудняющими деятельность, являются ограниченный доступ к финансированию (высокие ставки по кредитам и их низкая доступность), экономическая нестабильность (колебание курса рубля, инфляция и т. д.), высокий уровень конкуренции, высокий уровень налогов на бизнес.

На сегодня в республике оказываются следующие формы государственной поддержки инвестиционной деятельности: предоставление налоговых льгот, предоставление инвестиционных налоговых вычетов по налогу на прибыль и предоставление земельных участков без проведения торгов.

Действие инвестиционного налогового вычета распространено на все организации обрабатывающих производств (для вновь созданных организаций – до трёх лет).

Сейчас внедряется новая форма государственной поддержки инвестиционной деятельности в виде возмещения затрат, понесённых в целях создания, модернизации и реконструкции объектов обеспечивающей и (или) сопутствующей транспортной, энергетической, коммунальной, социальной, цифровой инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционного проекта.

Регион предлагает инвесторам размещение производств в промышленных парках республики и на территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), резидентам которых предоставляются налоговые преференции.

Для улучшения показателей по доступности кредитных ресурсов в республике развивается система гарантий и поручительств.

За последние годы создана эффективная

инфраструктура поддержки бизнеса. Это региональные центры инжиниринга, прототипирования, сертификации, стандартизации и испытаний, фонды гарантий и микрозаймов, развития промышленности и инвестиционной деятельности. С целью поддержки начинающих предпринимателей создана сеть бизнес-инкубаторов в городах и районных центрах республики.

Для оперативного решения проблем и вопросов, возникающих в процессе инвестиционной деятельности, ведётся точечная работа с инвесторами.

– Как выстраивается работа министерства экономического развития и имущественных отношений с потенциальными инвесторами? Что может сделать механизм сопровождения инвесторов эффективнее?

– В рамках внедрения проектного управления на Высшем экономическом совете Чувашии был презентован план инвестиционного развития муниципальных образований. В каждом муниципальном образовании определён сотрудник, ответственный за взаимодействие с инвесторами. Также определены сотрудники министерства – проектные менеджеры, ответственные за сопровождение инвестиционных проектов, включённых в Комплексную программу социально-экономического развития Чувашской Республики на 2020-2025 гг., в разрезе районов и городских округов.

Безусловно, необходимо акцентировать внимание на качестве сопровождения инвесторов. Для автоматизации работы планируется внедрение информационной системы по сопровождению проектов.

Планируется также разработка нового «рабочего» инвестиционного портала, где будут размещены инвестиционные паспорта всех муниципальных образований, а на инвестиционной карте – все свободные инвестиционные площадки, появится возможность подбора свободной инвестиционной площадки с необходимыми характеристиками в режиме онлайн.

Кроме того, планируется выработать единую Стратегию развития всех институтов, в чьих компетенциях находится сопровождение инвестпроектов.

– Расскажите, какую поддержку министерство экономического развития и имущественных отношений оказывает малому и среднему бизнесу? Имеются ли программы, обеспечивающие подушку безопасности для региональных предпринимателей?

– Действующие на территории Чувашской Республики формы и меры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства охватывают все стороны создания, развития и становления бизнеса: от консультаций, правового обеспечения, помощи в написании бизнес-плана, продвижения в информационно-телекоммуникационной сети Интернет с целью позиционирования предпринимателя до прямой финансовой поддержки. Так, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» с марта 2020 года в Чувашской Республике функционирует центр «Мой бизнес».

В этом центре предприниматели и граждане, планирующие открыть своё дело, могут по принципу одного окна получить все необходимые услуги для начала и ведения предпринимательской деятельности: от идеи для бизнеса до восстановления нарушенных прав. Здесь предусматривается предоставление целого комплекса услуг, связанных с обучающими программами, семинарами и совещаниями по темам начала и ведения бизнеса, налогового, административного и иного законодательства, относящегося к ведению предпринимательской деятельности, в том числе внешнеэкономической. Предусмотрены и услуги, связанные с организацией выставок и ярмарок на территории РФ в целях продвижения товаров (работ, услуг) субъектов МСП, а также стимулирования процесса импортозамещения.

Большую часть услуг центр «Мой бизнес» оказывает бесплатно либо софинансирует затраты малого и среднего предприятия в размере до 90%. Сейчас в арсенале центра более 100 различных услуг, которые подойдут как начинающему, так и опытному предпринимателю, благодаря чему у бизнеса Чувашии появляется больше возможностей для роста и развития.

Подготовила Елена Александрова





ЕВГЕНИЙ КАРЗАКОВ:

«ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НАШЕГО ПРОЕКТА МОГУТ
НАЙТИ БИЗНЕС-ПАРТНЁРОВ НЕ ТОЛЬКО В
СВОЕЙ СТРАНЕ, НО И ЗА РУБЕЖОМ»

Пока сотрудники обычных компаний учились работать дома, а предприниматели пытались минимизировать убытки во время самоизоляции и пандемии, онлайн-торговля получила небывалый толчок к развитию. Один из самых востребованных сервисов для развития бизнеса на сегодня – это оптовые B2B торговые площадки. С их помощью можно продавать и покупать абсолютно любые товары по всему миру. О внутренней кухне запуска маркетплейса, профессиональной команде и о том, почему не стоит грешить спам-рассылками, нам рассказал Евгений Карзаков, основатель Jey Today B2B Marketplace.



– Каковы преимущества ведения бизнеса с использованием каналов электронной торговли?

– На протяжении последних десятилетий международные онлайн-платформы успешно используются для решения задач бизнеса.

Основное их преимущество – прежде всего, в охвате широкой аудитории по всему миру. Возможность предложить товары, услуги за пределами своего региона и даже страны – это один из важнейших факторов роста бизнеса, так же как и сокращение расходов на их продвижение, и экономия времени на поиск потенциальных партнёров.

Несомненно, это тот путь, который даёт нам возможность развивать бизнес с использованием современных технологий, продиктованных сегодняшними реалиями и укрепляющих свои позиции с перспективой в будущее.

– Что такое Jey Today сегодня?

– Это оптовая B2B торговая площадка, ориентированная на реализацию товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Участниками платформы являются производители, оптовики, дистрибьюторы, экспортёры, импортёры, местные покупатели, государственные и общественные организации, оказывающие поддержку бизнесу. Таким образом, пользователи нашего проекта могут найти бизнес-партнёров не только в своей стране, но и за рубежом. Этому способствуют большой детализированный каталог товаров и услуг, перевод нами всего контента с русского на английский язык и наоборот,

общение в B2B-чате. Основное внимание мы сосредоточили на том, чтобы сделать платформу максимально удобной и безопасной для её участников, в какой бы точке мира они ни находились.

– Развивать подобный проект было бы невозможно без профессиональной команды. Расскажите о своих сотрудниках.

– Безусловно, основной фундамент любого бизнеса – это люди, сплочённые идеей реализации продукта, который будет востребован на рынке. В нашем деле очень важна мотивация, именно она ведёт к серьёзному результату. Сотрудники принимают непосредственное участие в создании проекта и знают, что сегодняшний успех – это заслуга каждого из них. В нашей постоянной команде есть веб-разработчики, веб-дизайнер, SEO-специалист, интернет-маркетолог, копирайтер. Мы не пользуемся услугами фрилансеров, работают только проверенные профессионалы своего дела. Создание таких проектов, как наш, – дело хлопотное и затратное, и для того чтобы показывать хорошие результаты, необходимо полное погружение в разработку и продвижение, чем мы и занимаемся уже более трёх лет.

– Какими приоритетами вы руководствуетесь?

– Одной из приоритетных задач при создании площадки был и остаётся минимализм, простота пользования платформой для наших клиентов с момента регистрации до завершения сделки. И конечно, безопасность. Это делается для

того, чтобы продавать, покупать, предоставлять услуги смог каждый, независимо от местоположения, национальности и языковой принадлежности. За основу мы взяли английский язык, как общепринятый в международной торговле, а русский язык – второй по значимости для нас. Причём не только по причине языковой принадлежности, но и потому, что это позволяет охватить огромный рынок, ведь русскоязычный мир насчитывает более 300 млн человек.

– Каковы принцип работы площадки и её функциональность?

– После изучения опыта других платформ стало очевидно, что путь от создания аккаунта до размещения информации о бизнесе связан с большими временными и трудовыми затратами. Поскольку изначально мы ставили перед собой цель создать уникальный продукт и подходили к разработке нестандартно, нам пришлось сильно постараться, чтобы сделать процесс создания аккаунта максимально простым.

Главным источником перемен были сами пользователи и наша фокус-группа со всего мира, от которых мы получали обратную связь на протяжении всей разработки проекта. Мы использовали и продолжаем использовать эту ценную информацию. Потому что юзабилити сайта – это один из главных критериев повышения конверсии проекта и его популярности.

– В чём заключаются отличительные особенности вашей площадки?

– Главное, что я бы хотел отметить, – это открытость и честность по отношению

к нашим пользователям. Весь контент нашей площадки уникален, поставщики и покупатели – реальные компании, а наше желание добиться колоссальных результатов искреннее и бесценное. Как я уже сказал, мы решили не осваивать сразу несколько языков, а остановиться на двух, русском и английском, и отрабатывать их профессионально. Поэтому за наш перевод отвечают высококлассные переводчики. Мы не грешим спам-рассылками, не изводим пользователей назойливой рекламой и не заставляем ломать голову над нелогичным интерфейсом. Это позволяет нам сохранить привлекательность проекта и не потерять заслуженное доверие пользователей, каждый из которых дорог для нас. Мы всегда будем доказывать делом свой профессионализм.

Все разделы и весь функционал сайта грамотно структурированы и интуитивно понятны пользователям.

Но самый главный показатель для бизнеса – это реальные продажи. Если таковых нет, то долго работать проект не будет и трафик сойдёт на нет. Поэтому, кроме обычных каналов продвижения, мы используем нестандартные подходы в привлечении новых компаний со всего мира. Такие решения дают положительный эффект, и мы сотрудничаем с компаниями, не представленными на других международных маркетплейсах.

Есть даже экзотические страны, например Мадагаскар.

Мы ориентируемся на наших клиентов. Исходя из запросов и опыта пользователей, меняемся и стремимся быть лучшими среди лучших.

– Какие новые направления вы планируете развивать в ближайшее время?

– В основу концепции развития B2B торговой площадки Jey Today мы вкладываем гарантию безопасности всех процессов, совершаемых на платформе. Для этого собираемся использовать номинальный расчётный счёт для юридических лиц, через который будут проводиться денежные операции между компаниями-поставщиками и компаниями-покупателями. Воспользоваться этими денежными средствами мы не сможем, а контролировать и гарантировать доставку товаров будем обязаны. Также планируем предоставлять логистические услуги через наших партнёров. Список будет расширяться.

Ещё в этом году в планах – разработать мобильное приложение для операционных систем iOS и Android, с ограниченным функционалом, который будет использоваться только для общения и прямых продаж, для того чтобы не нагружать и не отвлекать от основных задач бизнеса.

Мы будем и дальше улучшать юзабилити сайта, чтобы оно было лёгким, нена-

вязчивым, отвечающим интересам наших пользователей.

– Как новые реалии, связанные с эпидемией коронавируса и длительным локдауном, отразились на вашем бизнесе?

– В атмосфере всеобщего кризиса в офлайне условия для роста онлайн-площадок как никогда благоприятны. Это хороший толчок к развитию и расширению бизнеса в направлении, за которым будущее. Мы не испытываем трудности в привлечении пользователей со всего мира. Возникает обоюдное желание как иностранных поставщиков выйти на российский рынок, так и российского бизнеса – найти новые точки роста на внешних рынках. При таком симбиозе прогрессивно растёт клиентская база и возникают деловые связи, так как мы предоставляем возможность общаться посредством нашего B2B-чата всем пользователям.

– Участие на вашей торговой площадке бесплатное или платное?

– Сейчас весь функционал сайта абсолютно бесплатный.

– Вы собираетесь монетизировать проект в будущем?

– Вы правы, любой коммерческий проект должен приносить прибыль.



GERMANIC
FOR INDUSTRY AND
MOSCOW

A MEMBER OF LBB

Мы говорим по-русски
We speak English



Мировой торговый оборот - \$18 трлн

**Откройте новые рынки
и безграничные возможности!**



Умная B2B торговая площадка для оптовой торговли по всему миру

Jey Today B2B торговая площадка - это платформа для внутренней и внешней оптовой торговли. На нашей платформе представлены реальные поставщики, производители, экспортеры и импортеры со всего мира. Если вы хотите найти клиентов, вам необходимо зарегистрироваться и вы сможете добавить информацию о своем бизнесе. О вас узнают импортеры и местные покупатели. Зарегистрируйтесь бесплатно прямо сейчас и станьте участником проекта электронной коммерции, не имеющего аналогов в мире. Бесплатно профессионально переведем вашу информацию на английский язык, предоставим доступ ко всем контактам и к сообщениям в онлайн чате. Очень простая в использовании.

Для поставщиков

Для покупателей

Для госучреждений

Вопросы-Ответы

Новые товары



Крофт-бумага

Договорная цена

Madina Trade



Экспресс-тест на антитела
IgG / IgM к COVID-19

Договорная цена

NOVA TEST NZ CO LTD



Туалетные принадлежности для
гостиниц

Договорная цена

North West Enterprise Sdn Bhd



Древесно-полимерный
композит (ДПК)

Договорная цена

MAXIS PRODUCTS CO. LTD



Трюфели

Договорная цена

Testilli Delizie di Montagna



Смеситель дисперсионный для
резины и пластмасс (кнедер)

Договорная цена

Qingdao Shun Cheong Machin...



Красный кофе

Договорная цена

Red Coffee Trading PLC



Маски для лица из медной
тканки

Договорная цена

Korea Trade Distribution (KTD)

Больше товаров

Новые услуги



Торговое финансирование

Договорная цена

Yield Group



Услуги международных
воздушных грузоперевозок

Договорная цена

ООО «Универсальные Грузов...



Нер Export

Поиск покупателей/
поставщиков из Турции

Договорная цена

Нер Export Import & Consulting



Международные грузовые
морские перевозки

Договорная цена

T-Link Shipping Co., Ltd



Пошив одежды на заказ

Договорная цена

Ultimate Knitwear



Проектное финансирование

Договорная цена

Global Investment Consortium



Маркетинговый и бизнес
консалтинг в Пакистане

Договорная цена

Veritas Adventure



Консультационные услуги и
анализ индийского рынка

Договорная цена

NAMA India Export Business...

Больше услуг

Торговая площадка Jey Today, как инструмент для оптовых продаж

Умная B2B торговая площадка Джей Тудей - это проект, созданный предпринимателями для бизнес-сообщества. Мы разработали необходимый функционал для поиска контрагентов и оптовых продаж товаров и услуг по всему миру.

Читать полностью

И здесь мы не исключение. Но наша философия такова: мы не создаём продукт ради денег, а хотим создать продукт, которым будут пользоваться миллионы людей по всему миру, который будет решать свои задачи. Важно отметить, что даже бесплатным продуктом не будут пользоваться, если он не даёт нужного результата, поэтому мы ежедневно тратим много времени, чтобы стать лидером в этой отрасли не только в России, но и во всём мире. Задача амбициозная, но осуществимая. Об этом говорят факты, глубокий анализ рынка и обратная связь от наших пользователей.

На поддержку, дальнейшую разработку и продвижение проекта необходимо финансирование на постоянной основе. В любом случае платные опции будут очень доступными, что позволит сохранить средства наших пользователей.

– Какова роль государства в развитии ВЭД?

Государство поддерживает экспортно ориентированные компании в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Реализуют его через Российский экспортный центр, учреждённый правительством РФ, а на местах помощь оказывают через центры поддержки экспорта. Я считаю, что вектор определён правильно. Поддержка компаний, ориентированных на экспорт, в части затрат, связанных с логистикой, выставочной деятельностью, размещением на электронных платформах и другими, – своевременное решение в то время, когда внутренний рынок не показывает роста. При девальвации национальной валюты у российских поставщиков появляется возможность выйти на новые рынки и, соответственно, увеличить выручку и маржинальность бизнеса. Правда, об этом мало кто из представителей бизнеса в курсе. В наших силах донести этот посыл до многих субъектов МСП посредством B2B-платформы Jey Today. Для этого всем государственным учреждениям, поддерживающим бизнес, и общественным организациям, представляющим интересы бизнеса во властных структурах, нужно создать аккаунты на нашей площадке, с целью донести до бизнеса информацию о своих услугах, и общаться, принимать предложения, жалобы и заявки напрямую через B2B-чат.

– А каков девиз вашего проекта?

– Мы одни из многих, но никто не похож на нас.

WWW.JEY.TODAY

Jey Today

Все права защищены
Jey Today LLC © 2018-2021

О проекте
Вопросы-Ответы
Контакты

Условия пользования сайтом

Соглашение о бесплатном участии

Политика конфиденциальности

Положение о персональных
данных

Бизнес блог

Сообщить об ошибке



Подготовила
Юлия Юдина




Инга Вазикова:

«Мы всегда внимательно смотрим на обстоятельства дела, тщательно изучаем документы, просчитываем возможные риски и пытаемся что-то изменить в системе в лучшую сторону»

Каждое предприятие нуждается в качественном юридическом сопровождении. Только квалифицированные юристы знают, как обеспечить бизнесу надёжную правовую защиту. Сегодня очень популярен юридический аутсорсинг, который позволяет не принимать специалиста в штат, а заключить договор об оказании услуг «на стороне». О том, у каких компаний наиболее востребована эта услуга, почему у штатных специалистов часто замыливается глаз и отчего самое важное в профессии – не навредить клиенту, нам рассказала Инга Вазикова, руководитель юридической компании «Вазикова и КО».

– Расскажите, как складывался ваш профессиональный путь? Почему вы решили стать именно юристом?

– Я с раннего возраста знала, кем хочу быть, и с будущей профессией определилась, когда мне было 10 лет. Моя сестра тогда уже училась на юридическом факультете и много рассказывала об учёбе, практике и о профессии в целом. И я, будучи ребёнком, загорелась желанием стать юристом, то есть человеком, который помогает другим людям, защищая их права и интересы. С тех пор я точно знала, что ничем другим заниматься не хочу. Правда, периодически «примеяла» на себя другие профессии, но всё-таки определилась, что мне нужно связать свою жизнь именно с юриспруденцией. И я шла к этой цели, изучая законы и юридическую практику.

Работать помощником юриста я начала уже после второго курса университета.

Потом ещё была практика в одной организации, после года работы в которой я поняла, что хочу организовать собственное дело. И вот уже семь лет я занимаюсь частной практикой.

– Сегодня ЮК «Вазикова и КО» оказывает целый спектр услуг физическим и юридическим лицам. Вы предоставляете профессиональные консультации, помогаете собрать необходимые пакеты документов и защищаете интересы клиентов в разных инстанциях. А когда и как появилась компания?

– Компания у нас молодая: основана в 2019 году. До этого я занималась частной практикой как индивидуальный предприниматель. В определённый момент жизни я поняла, что необходимо двигаться дальше и именно организация станет инструментом для развития. Сегодня у

нас работают специалисты в различных сферах права, что позволяет нам эффективно оказывать достаточно широкий спектр юридических услуг.

– Расскажите подробнее об услугах, которые оказываете, какие из них наиболее востребованы сегодня? Есть ли у вас разделение на практики?

– Да, разделение на практики есть. Каждый специалист работает в своей нише и отлично разбирается в этом направлении. Наиболее востребован сегодня юридический аутсорсинг для компаний, индивидуальных предпринимателей, организаций малого бизнеса и микропредприятий. Также к нам обращаются относительно банкротства как юридических, так и физических лиц. Кроме того, мы занимаемся вопросами в сфере недвижимости. На сегодняшний день это три основных направления, которые существуют в нашей компании.

– Поговорим о юридическом аутсорсинге. С лёгкостью ли бизнес сегодня отказывается от штатных юристов и передаёт дела сторонней фирме? В чём преимущества такого подхода?

– Я не наблюдаю того, чтобы бизнес с лёгкостью отказывался от штатных юристов и полностью передавал дела сторонней фирме. Но есть микропредприятия, субъекты малого бизнеса, которые предпочитают именно аутсорсинг. Для них это выгодно с экономической точки зрения. Преимущество такого подхода заключается в том, что собственники бизнеса, как я уже сказала, экономят деньги. А так как в нашей организации люди имеют различную практику, работают в различных сферах, следовательно, мы можем оказать более грамотную юридическую помощь. Если говорить о штатных юристах организаций, то зачастую они занимаются определёнными, однотипными делами. В какой-то момент у такого специалиста может не хватать практики в той или иной области. Соответственно, оказать качественную, эффективную и всестороннюю помощь ему будет затруднительно. В данном случае аутсорсинг является своего рода спасением и выходом из сложной ситуации.

Также встречаются случаи, когда от услуг штатного юриста не отказываются, но нанимают стороннюю организацию для представления интересов по тем или иным вопросам.

То есть всё сводится к практике. Из-за того, что мы имеем более широкую практику, можем оказать обширную, всестороннюю и «объёмную» помощь по тем вопросам, с которыми, возможно, юрист организации ещё не сталкивался или если он вообще является специалистом в другой сфере законодательства.

– Девизом компании можно считать «На страже ваших интересов!», а дела, которые вы ведёте, как правило, оказываются выигрышными, даже если сначала казалось совсем по-другому. Чем вы руководствуетесь в своей деятельности?

– Да, таким был изначально девиз нашей компании, и мы придерживаемся его и по сей день. В своей деятельности прежде всего руководствуемся тем, чтобы работать исключительно в интересах нашего клиента. Первоочередная задача для нас – не навредить. Бывают разные ситуации и дела, но в первую очередь мы должны позаботиться о том, чтобы не усугубить положение нашего клиента, а, соответственно, улучшить. Мы всегда стараемся сделать так, чтобы клиент по максимуму получил тот результат, который хочет. Вот эти моменты для нас очень важны.

– Много ли на рынке Чебоксар юридических компаний? Каковы ваши конкурентные преимущества? Чем ЮК «Вазикова и КО» отличается от всех остальных?

– В Чебоксарах очень много юридических компаний, безусловно, конкуренция на рынке есть. Во-первых, наша компания трудится исключительно на благо клиента, во-вторых – мы свою работу делаем с душой и на 100% отдаёмся делу.

Ещё одно наше конкурентное преимущество я вижу в том, что к каждому делу мы находим индивидуальный подход. Мы не придерживаемся такого мнения, что, если судебная практика сложилась, значит, уже ничего не изменишь. Мы всегда внимательно смотрим на обстоятельства

дела, тщательно изучаем документы, просчитываем возможные риски и пытаемся что-то изменить в системе в лучшую сторону. И это не просто слова, мы действительно так работаем.

Специалисты нашей компании всегда идут до конца, используя различные правовые инструменты, чтобы довести дело до желаемого результата.

– Во время пандемии и локдауна многие компании, включая юридические, столкнулись с трудностями. Как вы пережили это время? Какие планы на 2021 год?

– Не могу сказать, что это время мы пережили тяжело. Да, были трудности и определённые неудобства, но мы работали и осуществляли свою деятельность. Учитывая реалии, мы проводили больше онлайн-консультаций, в целом работу перевели в режим онлайн и таким же образом подавали документы.

В это время суды не вели заседаний практически с апреля по июнь, но это несколько не мешало нам выполнять другую работу. В конечном итоге ещё одним направлением нашей деятельности стала медиация, а наши сотрудники и я сама освоили для себя новую профессию медиатора. Это направление стало одним из эффективных инструментов урегулирования споров, способом, который максимально устраивает обе стороны.

В планах на 2021 год у нас – увеличивать обороты, расширять штат и развиваться дальше.

Беседовала Юлия Юдина





Минрафик Садыков,
«Девелей»:

«Соусы – это своего рода магия!»

Нет более «титованной» составляющей в мировой кулинарии, чем соусы! Например, бешамель назван в честь своего автора, маркиза Луи де Бешамеля, сына французского этнографа Шарля де Нуантеля, открывшего Европе сказки «Тысячи и одной ночи». Однако благодаря соусу сын далеко обошёл славою знаменитого отца!

Даже скромный луковый соус, известный в русской кухне как субиз, был изобретён то ли принцессой де Субиз, женой полковника Шарля де Рогана, то ли самим маршалом.

А столь популярный в России майонез связан с именем другого полковника XVIII века, герцога Крильонского, герцога Маона. В 1782 году он, служа испанской короне, отвоевал у англичан столицу острова Менорки, город Маон. В честь этого был устроен пир, где впервые и подали кушанья под соусом, сочинённым из «фирменных» продуктов острова: оливкового масла, яиц индеек и лимонного сока. Соус получил название маонского, по-французски – «майонез».

С ростом популярности соусов новинки, по традиции французской кухни, называли именами либо авторов, либо знаменитостей: министра Кольбера, писателя Шатобриана, композитора Обера. Соусам также давали названия в честь солидных профессий (дипломат, финансист), а наряду с ними – и занятий с «остринкой» (матрос, мушкетёр, мельничиха, субретка).

Французы создали голландский, португальский, итальянский, английский, польский, и даже татарский и русский соусы. Увы, они не имеют отношения к национальным кухням названных стран, а лишь отражают причудливые представления тогдашних «детей Галлии» о других народах. Например, в татарский соус входят солёные корнишоны и каперсы, которыми, полагали французы, и питаются татары! Русский соус назван так потому, что в него входит чуть-чуть икры, хотя в основе – майонез и бульон из омаров...

А вот горчица старше всех соусов и в индийской кухне использовалась ещё до нашей эры. Одна из самых популярных горчиц – дижонская – готовится по рецепту повара Жана Нежона из Дижона, заменившего уксус на виноградный сок.

Не менее популярную баварскую горчицу изобрёл в середине XIX века Иоганн Конрад Девели. Однако мог ли он предположить, что более чем полтора столетия спустя это его изобретение приведёт к строительству производства в неведомой ему Чувашии!

О том, как и благодаря чему это случилось, нам рассказал директор ООО «Девелей» Минрафик Садыков.

– *Минрафик Минхалимович, компания «Девелей» является частью группы компаний Develey. Расскажите немного об истории, а также о сегодняшнем дне материнской компании Develey Senf & Feinkost GmbH.*

– Основатель нашей компании Иоганн Конрад Девели родился в 1822 году в Баварии. Он отличился тем, что разработал известный во всём мире рецепт сладкой горчицы и стал поставщиком королевского двора Баварии в 1874 году. Сегодня нам 175 лет! Develey гордится своими 18 предприятиями в 10 странах мира и тем, что является одним из ведущих и наиболее экологически чистых производителей горчицы и соусов. Наша продукция экспортируется в более чем 65 стран мира.

– *Компания «Девелей» в России – единственный представитель ведущего европейского производителя соусов. А почему для строительства российского завода в 2010-м был выбран именно город Канаш в Чувашии?*

– Выбор связан с тем, что наш город находится в центре европейской части России, на крупнейшей железнодорожной и автомобильной развязке. И ещё в нашей республике живут трудолюбивые люди, в характере которых – любовь к земле, ответственное и бережное отношение ко всему, что они делают.

– *Что представляет собой предприятие: площади, производственные мощности, годовой оборот? На каком оборудовании работаете?*

– Предприятие на сегодняшний день – современный производственно-логи-

стический комплекс общей площадью 72 тыс. кв. метров, где использованы последние достижения в организации высокотехнологичного производства. В его становление уже вложено свыше 1 млрд руб. инвестиций. Налажена работа девяти производственных и 10 упаковочных линий. Объёмы производства продукции выросли до 1,3 млрд руб. в 2019 году.

– Расскажите об ассортиментном ряде вашей продукции. Есть ли в нём та самая знаменитая горчица 1854 года?

– В начале пути ассортиментный ряд насчитывал 3-4 вида продукции, а сейчас перевалил за сотню. Конечно, в рамках нашей статьи не получится рассказать обо всех продуктах. Но по большому счёту вся она делится на соусы, кетчупы, горчицы и салатные заправки в разной упаковке: это стеклянные банки и бутылки, металлические тубы, пластиковые бутылки, ведра, а также упаковка, используемая в сетях HoReCa. Основа нашей идеологии – сохранение традиций, и именно поэтому уникальный рецепт сладкой горчицы успешно реализуется в настоящее время в ресторанах и торговых сетях.

– Расскажите, какие новинки вы запустили в производство в последнее время? И какие только готовите к производству?

– Специалисты нашей компании постоянно находятся в творческом поиске идей новых продуктов, способных удивить и порадовать гурманов. Среди наших новинок мы бы хотели отметить соусы под линейкой «Кухни мира»: индийской, европейской, американской и средиземноморской кухни. Они производят впечатление на потребителей своей уникальностью.

– Какова, на ваш взгляд, вообще роль соусов, кетчупов, горчиц в мировой кулинарии?

– Её трудно преувеличить! Мы уверены, что с помощью наших продуктов можно придавать совершенно новые, необычные и яркие оттенки даже самым привычным блюдам. Это своего рода магия, результатами которой может пользоваться каждый, кто хочет без лишних затрат получить абсолютно новые вкусовые ощущения, иногда удивляющие даже самого экспериментатора.

– Прежде чем попасть на наш стол, ваш продукт и все его составляющие подвергаются множеству анализов и дегустаций. Расскажите об этом процессе. Что помогает вам поддерживать и подтверждать знаменитое немецкое качество?

– Производственный процесс у нас максимально автоматизирован и идёт непрерывным потоком, что позволяет исключить перекрёстное заражение продукта и попадание инородных тел. Поступающее

на предприятие сырьё тщательно проверяют по всем параметрам, прежде чем запустить в производственный процесс. Строгий контроль проходит и готовая продукция. Проверку проводят в собственных лабораториях «Девелей», которые оборудованы по последнему слову техники. Ежегодно компания проходит международную сертификацию для пищевых продуктов по стандартам IFS Food.

– Основа качественной продукции – отличное сырьё. Кто ваши поставщики, откуда они?

– Мы ищем наиболее выгодные модели сотрудничества, чтобы сделать бизнес более рентабельным, основываясь на опыте работы и рекомендациях, наличии документов, которые подтверждают высокое качество продукции. При этом ориентир выдерживаем на локализацию поставщиков сырья и упаковки.

– Расскажите о своём коллективе. Сколько человек у вас трудится? Чем руководствуетесь при приёме сотрудников в свою команду?

– На предприятии занято 150 человек. Мы стараемся быть лучшим работодателем для своих сотрудников, потому что уверены: итоги деятельности компании являются результатом коллективной работы всего персонала. Честность, открытость и взаимное уважение являются нашими приоритетами. Мы уважаем и ценим индивидуальность каждого работника. Сотрудники компании признательны за высокий уровень корпоративной культуры и командировки в Германию, позволяющие перенимать опыт европейских коллег и возвращать новые кадры.

– «Девелей» имеет репутацию социально ответственного предприятия, заботящегося о своих сотрудниках и помогающего родному городу, региону. Расскажите об этой деятельности.

– Мы принимаем активное участие в жизни города Канаша и Чувашской Республики: участвуем в отраслевых и республиканских мероприятиях, проводим промоакции, оказываем помощь социальным службам и благотворительным фондам.

– Расскажите о ваших партнёрах.

– Крупнейшим потребителем продукции «Девелей» является корпорация «Макдоналдс», тесное сотрудничество с которой ведётся с 1970 года. На сегодняшний день мы обслуживаем более 660 ресторанов «Макдоналдс» в России и странах СНГ. Также продукция поставляется в федеральные розничные торговые сети, сферы общественного питания и HoReCa, а также рестораны быстрого питания.

– Участвуете ли в отраслевых выставках, конкурсах?

– Конечно, вы можете посетить наш стенд на ежегодной выставке «ПРОДЭКСПО» в Москве. Также мы традиционно принимаем участие в международной выставке Anuga, которая проходит в немецком городе Кёльне. Не обделяем своим вниманием и региональные выставки.

– Как и большинство компаний с европейскими корнями, «Девелей» уделяет большое внимание вопросам экологии. Какова экологическая политика компании, что вами делается для сохранения природы родной Чувашии?

– Пока все говорят об изменении климата, мы действуем! Инновационные подходы, инвестиции в новые технологии, оптимизация процессов – «Девелей» уже достиг нескольких рубежей и гордится своими флагманскими проектами! В настоящее время приступаем к реализации проекта по сохранению экологии нашего региона. Возможно, мы и не идеальны, но уже находимся на пути к тому, чтобы ориентироваться как компания ещё устойчивее.

– Как повлиял на работу предприятия коронакризис? Пришлось принимать антикризисные меры?

– Кризис, конечно, затронул нас, как и большинство сфер, однако ситуация для нас представляется не такой критической, так как производство продуктов питания – одна из отраслей, которая продолжает работать в прежнем объёме, в то время как другие предприятия сокращают или прекращают свою деятельность вовсе. Мы всеми способами пытаемся преодолеть этот сложный период: перестраиваем бизнес-процессы, изменяем объёмы, технику и методику производства, пересматриваем финансовые потоки организации и ждём скорого окончания кризиса.

– Каковы планы компании «Девелей» в наступающем году? А на ближайшие пять лет?

– Мы хотели обратить внимание на то, что покупателей всё больше заботят проблемы окружающей среды и экологии. Это ключевая причина, по которой группа компаний Develey принимает все необходимые меры для защиты окружающей среды. Это прежде всего:

- 1) снижение выбросов углекислого газа в атмосферу, чтобы сделать производственные процессы климатически нейтральными;
- 2) уменьшение количества мусора путём переработки и разделения отходов;
- 3) использование 100% перерабатываемой упаковки.

И я думаю, что мы достигнем этих и других поставленных перед компанией «Девелей» целей в ближайшие пять лет.

Беседовала Елена Александрова

В каждой отрасли информационная безопасность занимает разные позиции. Например, в банках этому вопросу уделяют больше внимания, чем в промышленности. Однако значит ли это, что производственным компаниям не нужна защита? О том, как в России меняются тренды в этом направлении и о VR-тренажёрах для подготовки кадров, нам рассказал Александр Ларюхин, заместитель директора по управлению проектами ООО «Интеллектуальные Сети».



Александр Ларюхин:

«Промышленные компании пересмотрели своё отношение к информационной безопасности и больше не воспринимают киберугрозу исключительно в качестве сюжета для фильма»

– Компания «Интеллектуальные Сети» внедряет решения по автоматизации электроэнергетических объектов. Главным приоритетом в работе стало повышение уровня безопасности без ущерба для производства. Как появилась идея создать подобную компанию?

– Идея занятия информационной безопасностью энергетики связана с нетривиальным опытом исследования современных тенденций цифровизации. Максим Валерьевич Никандров, директор компании, работая над вопросами обеспечения устойчивости автоматизированных систем управления электрооборудованием, по-новому взглянул на перспективы отрасли, а именно – на вопрос информационной безопасности. Собрав единомышленников ещё в 2012 году, он смог создать коллектив, который привнёс свежий взгляд в отрасль: до этого времени вопросы информационной безопасности в энергетике практически не рассматривались. Почти никто всерьёз не воспринимал кибератаки на объекты энергетики, это казалось скорее уместным для сюжета фильма-катастрофы.

– Информационная безопасность для российских энергетических комплексов стала особенно актуальной в 2018 году. Это обусловлено как геополитикой, так и участившимися кибератаками на промышленные предприятия. Инциденты с использованием специализированных вирусов, найденных в компьютерах крупных промышленных систем, уже несколько лет являются одной из самых серьёзных проблем. Почувствовали ли на себе эту тенденцию российские компании?

– Безусловно, представители энергетики России в полной мере почувствовали на себе текущие тренды. Стоит отметить, что это ощущение пришло в позитивном ключе. С одной стороны, России удалось избежать значительных инцидентов кибербезопасности в энергетике и промышленности, что объясняется как довольно высоким уровнем технической культуры, так и развернувшейся работой по обеспечению безопасности информации, с другой – сформировалась уникальная ситуация разумного регулирования безопасности. У нас уже есть выстроенная логика: существует своего рода «главный

арбитр» (ФСТЭК России), ответственный за создание соответствующих регулирующих и методических документов. Благодаря этому на сегодняшний день существует довольно неплохой корпус документов, определяющий, какой должна стать информационная безопасность в энергетике и промышленности. Безусловно, работа ещё далека от завершения, но то, что уже создано, вполне пригодно для практического воплощения.

Наш подход строится на готовности одновременно как просвещать заказчика, так и максимально адаптировать систему обеспечения информационной безопасности под нужды компании. Мы стремимся максимально полно охватить все этапы обеспечения информационной безопасности: это и обследование объектов, и проектирование систем обеспечения информационной безопасности, и поставка оборудования, и непосредственная его наладка и пуск в эксплуатацию.

– Какие сегодня существуют основные тренды и векторы развития в кибербезопасности?

– На сегодняшний день можно выделить три основных тренда. Первый – это достижение минимальной безопасности автоматизированных систем. В тот момент, когда мы обнаружили себя в цифровом мире, выяснилась довольно неприятная особенность: если в банковской или корпоративной среде мы относительно готовы работать с вызовами безопасности, то промышленная отрасль до сего дня жила в блаженном неведении, что цифровые технологии могут принести проблемы. Поэтому сегодня во всём мире ищут подходы, как обезопасить отлаженный механизм промышленности от гипотетических хакеров. Именно в этом пространстве и ведётся основная деятельность ООО «Интеллектуальные Сети».



Вторым трендом можно считать идею создания безопасных продуктов. Для представителей различных технических специальностей довольно удивительным является то, что при написании программ отсутствует проектирование в техническом значении этого слова. Практически всегда разработка начинается с каких-то минимальных исходных данных и сразу переходит к написанию кода, в то время как создание любого инженерного изделия (неважно, автомобиль это, электростанция или жилой дом) начинается с проектной документации – набора документов, исчерпывающе описывающих свойства объекта, применённые решения, этапы создания и многое другое. Мы активно участвуем в вопросах создания безопасного ПО и уже накопили опыт, достаточный для нашего взгляда на проблему, но на данный момент это относится больше к сфере специальных знаний, изложение которых здесь было бы чрезвычайно утомительным.

Третий тренд я бы назвал цифровым суверенитетом – это своего рода импортозамещение сервисов. Пока что многими этот тренд воспринимается скорее негативно, но неизбежность этого пути вполне очевидна.

– Расскажите о научно-практической деятельности ООО «Интеллектуальные Сети». Например, о машинном обучении для распознавания режимов или VR-тренажёрах для подготовки кадров.

– Концепция нашего проекта заключается в следующем: мы неплохо представляем, как работает отдельное промышленное устройство, можем смоделировать тот или иной объект, но задача описания всех штатных состояний и режимов таких систем машинным языком представляется неподъёмной, а значит,



стоит попытаться заменить классическую экспертную систему распознавания сбоев и атак на нейроадаптивный алгоритм. Соответственно, если в экспертной системе мы создаём изначальные наборы правил (для этого нужно постараться описать правила наиболее полно, что чрезвычайно сложно), то для нейроадаптивных систем правила создаются как результат обучения. Работа в этом направлении ведётся активно как в теоретическом плане, так и в плане создания моделей, проведения опытов.

Идею VR-тренажёров нам подала молодая студенческая команда: они предложили заменить дорогостоящие тренажёры реального оборудования на виртуальные, что не только выглядит перспективно в финансовом плане, но и предполагает огромную выгоду по затратам времени на подготовку к обучению. В данном проекте

мы как этакий «инкубатор»: помогаем организовать процесс разработки, выступаем как технический эксперт, помогаем продвижению продукта.

– В данной сфере для успешного ведения бизнеса один из самых важных факторов – профессиональные кадры. Расскажите о вашей команде.

– ООО «Интеллектуальные Сети» – компания молодых специалистов. Думаю, лучше всего охарактеризует наших сотрудников утверждение, что, помимо информационной безопасности, каждый из них владеет как минимум одной специальностью: инженер РЗА, инженер АСУ, программист и т. д. То есть все сотрудники, до того как начать заниматься информационной безопасностью, уже получили солидный опыт в соответствующих отраслях.

Мы понимаем, что те сотрудники, которые работают в ООО «Интеллектуальные Сети», уникальны и найти таких же – задача непростая. Поэтому наши работники участвуют и в образовательных программах, как в совместных с АО «Лаборатория Касперского» курсах обучения для энергетиков, так и в преподавательской деятельности в местных вузах. Например, ряд сотрудников, включая директора Максима Валерьевича, преподаёт основы информационной безопасности в чебоксарском университете. Также мы сотрудничаем с чебоксарским и новочебоксарским детскими технопарками «Кванториум», проводя в них популярные лекции, организовывая хакатоны и иные мероприятия.

Мы надеемся, что постепенное внедрение информационной безопасности в образование не только позволит нам и дальше комплектовать команду специалистами, но и постепенно изменит ландшафт безопасности нашей страны.



Валерий Сандимиров, «Техник Универсал»: «Что бы ни случилось, будем двигаться вперёд!»



Лауреат ежегодной национальной премии «Надёжный поставщик продукции и услуг», международной премии «Высота успеха», «Лучшая компания России – 2016» в номинации «Лидер отрасли», победитель всероссийского конкурса «100 лучших предприятий и организаций в России»... Всё это производственно-финансовая компания «Техник Универсал», базирующаяся в Чебоксарах. Высший орден общественного признания «Почётный гражданин России», орден «Слава России», орден «Русской земли», орден «Звезда Отечества», медали «За развитие национальной экономики» и «За активную гражданскую позицию и патриотизм», орден «Профессиональный Олимп» – и это далеко не полный перечень наград, которых удостоен за свою деятельность создателя и руководителя компании «Техник Универсал» Валерий Сандимиров. Валерий Васильевич известен в Чувашии как патриот и социально ответственный работодатель, гордо несущий звание производственника. И когда его называют бизнесменом, Сандимиров поправляет с улыбкой: «Я – производственник!»

Мы попросили его рассказать о себе и своей компании, о том, как она живёт и развивается в эти непростые времена.

– Валерий Васильевич, ныне ПКФ «Техник Универсал» – успешная компания. Но даже самый долгий путь начинается с первого шага. На заре своей карьеры вы работали в снабжении крупного предприятия и, наверное, о собственном бизнесе не помышляли? Как в 2001 году вы решились на открытие собственного дела?

– Да, начинал я с одного станка: хотелось попробовать – получится ли? А потом стало интересно, затянуло. Хотя в моей семье никогда не было производственников и сначала я порядком переживал, как справлюсь. Но думаю, если очень стараться и прикладывать усилия, всего можно достичь. Хотя для этого, естественно, нужны знания, а не только стремление. Небольшой опыт у меня уже был, остальное пришлось осваивать по ходу. Не скрою, было сложно, но время доказало, что я должен был заниматься именно производством, а не быть коммерсантом по типу «купи-продай». Задача эта трудная, но так приятно, когда всё получается!

– Что представляет собой ПКФ «Техник Универсал» сегодня? На каком оборудовании работаете?

– Сегодня «Техник Универсал» – авторитетное предприятие, уважаемое за отличное качество продукции и её адекватную цену, небольшую по сравнению с конкурентами.

И как учили меня когда-то в снабжении: «Дорога ложка к обеду!» Мы поставляем продукцию всегда точно в срок при любых обстоятельствах. Держать данное слово – наше жизненное кредо!

Оборудование у нас самое лучшее из того, что есть сегодня в мире. Не думаю, что в этой статье нужно рассказывать о нём подробно: у нас очень специфичное техническое производство, такие подробности мало кому из читателей будут понятны и интересны.

Был в истории предприятия период, когда нужно было доказать свою техническую состоятельность. Пришлось даже заняться изобретательством. Однажды я начал поиск станка для изготовления одной специфической детали, и вдруг оказалось, что в мире такого нет! На тот момент, в 2013 году, никто не смог предложить мне такой станок. Я неделю не спал, думал и пришёл к мысли,

что технически такое оборудование возможно создать.

И начал заниматься техническим творчеством. Перебрал множество технических разработок – не подходят. Попросил помочь опытного технолога, но и он не смог подсказать.

Ещё раз всё обдумал. Собрался с мыслями, ещё раз пригласил технолога. Пришли к выводу, что я иду правильным путём. Изготовление оборудования поручили итальянцам, так как в России тогда не могли создать столь специфическое оборудование. С 2013 года это производство технического искусства работает у нас, и мы успешно поставляем выпускаемые на нём детали под названием «нога опорная» многим крупным заводам.

А сейчас я занимаюсь разработкой другого уникального станка, вернее, эта разработка идёт под моим руководством.

– Вы изготавливаете всевозможные комплектующие к технике и оборудованию, от простых до сложнейших и даже уникальных. А к какому именно оборудованию, в каких сферах оно используется?

– Изготовленные «Техник Универсал» детали используются в пищевой промышленности, для кухонного промышленного оборудования, и мебельными фабриками. Продукция, поставленная нашими заказчиками, используется буквально везде. На сегодня предприятий нашей направленности в России очень немного, точно могу назвать лишь один завод в Москве.

– Свою продукцию вы продаёте производителям оборудования и мебели. А кто ваши партнёры? Какова география продаж? Поставляете ли продукцию за рубеж?

– Многие предприятия становятся в очередь за нашей продукцией. Напрямую за рубеж мы её пока не поставляем, но планируем. Думаю, вскоре эти планы воплотятся в реальность. Мы очень специфическое предприятие, каких сегодня мало.

А что до наших комплектующих, мы ведь производим 450 видов токарно-фрезерной продукции, от простых до очень сложных деталей. Изготавливаем их из многих видов металла: чёрного, цветно-

го, нержавеющей стали. Детали поставляются заказчику, комплектующему ими свою продукцию и экспортирующему её в разные страны. В успехах наших партнёров есть и наша доля, мы этим гордимся. По большому счёту это наш вклад в экономическое развитие России!

– Пожалуй, успешность предприятия на 80% зависит от правильно подобранного коллектива. Расскажите о своём.

– Сотрудники, работающие или когда-то работавшие у нас, гордятся этим фактом. «Техник Универсал» – уникальное производственное предприятие! Мы стабильно в течение почти 20 лет поставляем заказчику качественную и недорогую продукцию.

Человеческий фактор, конечно, один из главных на производстве. Коллектив надо формировать, постоянно работать над ним. На сегодняшний день у нас трудится 74 человека, а если считать с обслуживающими предприятие производствами – 85 человек. Мы стараемся отбирать для своего завода лучших специалистов. Ну и у нас они многому учатся.

– Ваша продукция успешно конкурирует с зарубежной, а иной раз её превосходит. Вам случалось побеждать известных зарубежных производителей в тендерах. А что вам нужно, чтобы стать ещё конкурентоспособнее?

– Да, наша продукция конкурентоспособна на самом высшем уровне. Радостно видеть дорогостоящее оборудование, в которое включены наши детали. И стоит оно на наших ножках прочно, надёжно и красиво!

А чтобы стать ещё более конкурентоспособными, нам надо, чтобы государственные и другие органы хотя бы не мешали нам работать! Пока опыт обращений, например, к банкам за помощью средствами, чтобы обеспечить возможность развиваться и двигаться вперёд, у нас отрицательный. Так что мы привыкли рассчитывать только на собственные силы.

А вот опыт совместной работы с ТПП Чувашии позитивный, там нам стараются помочь, и с ней интересно работать. Надеемся на помощь ТПП в продвижении на рынке.

– Вы подчёркиваете, что гордитесь ролью производственника. А что нужно сделать, чтобы в обществе она стала более почётной?

– Роль производственника – это даже не просто гордость, а радость. Это сложная роль, но любые сложности решаемы. Они для руководителя производства всех уровней и в любые времена нормальны. И всё же в разные времена и в разных странах уровень благоприятствования развитию производства, безусловно, разный.

У нас сейчас пока очень много слов говорится в СМИ и с высоких трибун о помощи малым предприятиям. А я лично пока не ощущал такой помощи за все годы своей предпринимательской деятельности. Хотелось бы её увидеть. Ну или чтобы хотя бы не мешали... Я хочу жить и работать! Много пройдено и пережито, чтобы подняться до сегодняшнего уровня. Иногда было невероятно сложно. Но я выбрал такой путь и не намерен останавливаться. Что бы ни случилось, будем двигаться вперёд!

– В интервью от 2016 года вы говорили, что купили землю и спроектировали для «Техник Универсал» здание будущего завода. Удалось ли построить его?

– К сожалению, пока нет. С самого начала реализации проекта было очень много сложностей. Проектировщики изначально выставили цены, в пять раз превышающие реальные. Всё-таки мы договорились, подготовили проект будущего завода, но тут опять начались попытки обмана. Купленная нами земля оказалась непригодной для строительства здания завода, так как по ней проходила газовая труба. Пришлось выносить её за территорию. Потом оказалось, что там имеется ещё и силовая кабель! Повторилась та же история. Всё это вылилось в большие затраты для предприятия.

А пока преодолевали все эти препятствия, грянула пандемия. Но завод всё равно будет построен! И работать там люди будут в более комфортных условиях, и рабочих мест будет больше, чем сегодня.

– Ваше предприятие и вы лично удостоены многих почётных званий и наград. А какие из них вы считаете самыми значимыми и для себя, и для коллектива?

– Я рад всем этим дипломам, орденам и медалям: они демонстрируют, что мой труд оценён обществом. Горжусь дипломом, который мне вручили в Швейцарии. Но я считаю, это всё же не главное. Главное – люди, с которыми ты вместе движешься вперёд, обеспечивая их работой и зарплатой. Они честно трудятся, производят востребованный продукт. И это для меня лучшая награда! У нас даже в офисе висит «молитва на рабочем месте».

– В одном из интервью вы сравнивали роль руководителя, хозяина бизнеса, с ролью творческой личности, например пианиста. Ну, с дирижёром руководителя бывает, сравнивают, но с пианистом... Объясните, почему вы так думаете? А вы сами какую музыку любите? Что вас привлекает в свободное от работы время? Как отдыхаете?

– Руководитель должен быть многогранным, чтобы, как говорил Чехов, всё в нём было красиво! И творческим должен быть, и артистом в какой-то мере. И головой уметь работать, и руками, как пианист. Дирижёров я тоже очень уважаю и иногда сравниваю себя с руководителем своего оркестра под названием «Техник Универсал».

Очень люблю классическую оркестровую музыку и ещё органную, гитарную. А также в свободное от работы время люблю отдыхать с друзьями, общаться, беседовать. Верно подметил Антуан де Сент-Экзюпери про роскошь человеческого общения!

– Вы поддерживаете Свято-Троицкий монастырь в Чебоксарах и другие культурные и духовные проекты и организации. А по какому принципу выбираете объекты для благотворительности?

– Благотворительные проекты у нас пока приостановлены: предприятию трудновато. Но думаю, что придёт время и мы снова ими займёмся.

Я помню слова матери: она говорила, что даже из небольших средств надо хоть немного уделять храмам и нуждающимся, кому, ты чувствуешь, просто необходима помощь. И за это человеку воздастся. Я всегда пытался воплощать в жизнь этот принцип.

– Как предприятие переживает кризис, связанный с пандемией?

– Благодаря общим усилиям, моим и подчинённых, оно останавливалось только на два месяца, на время строгого карантина. Но и за это сравнительно небольшое время мы потеряли очень многое. Пришлось восстанавливать силы, восстанавливать психологический климат.

Мы сумели это сделать, и сегодня предприятие работает стабильно, своевременно выпускает и поставяя продукцию. Рабочие вовремя получают стабильную зарплату.

– С какими результатами закончили сложный 2020 год? Каковы планы «Техник Универсал» на юбилейный 2021-й? А в долгосрочной перспективе?

– Прошлый год мы закончили в целом, я считаю, с хорошими результатами, несмотря на все трудности, в том числе связанные с пандемией.

Текущих планов много, как всегда: планирование в производстве очень важно.

В перспективе же надеемся построить заводской корпус. Мечта моей жизни, чтобы рабочим было комфортно и они приходили на завод с радостью. И конечно, мы продолжим поддерживать стабильность и качество. Возможно, на этом пути ждут новые сложности, но останавливаться нам нельзя!

Беседовала Елена Александрова



**АО «ЧПО им. В. И. Чапаева»
холдинга «Технодинамика»
Госкорпорации «Ростех»:**

**ОТ ГЕРОИЧЕСКОГО ПРОШЛОГО –
К ИННОВАЦИЯМ БУДУЩЕГО!**

В любом регионе есть предприятия, являющиеся лицом своего города, района, области или республики. Среди таких организаций Чувашии, несомненно, – Чебоксарское производственное объединение имени Василия Ивановича Чапаева.

День рождения предприятия пришёлся на ноябрь 1941-го, тяжелейшее для СССР время. На протяжении всей своей истории завод производит продукцию, имеющую стратегическое значение для страны.

В канун 80-летия завода о прошлом, сегодняшнем дне и перспективах мы побеседовали с его генеральным директором Михаилом Резниковым.

– Михаил Сергеевич, вы возглавляете одно из важнейших предприятий республики с многолетней историей и богатыми традициями – это накладывает дополнительную ответственность на руководство завода?

– Я думаю, ответственность руководителя распространяется на все сферы жизнедеятельности предприятия. Руководитель в первую очередь должен отвечать за благополучие своих сотрудников. И наше объединение стремится обеспечить рабочую среду, которая привлекает, сохраняет и развивает лучших специалистов, способных решать производственные задачи и достигать личного успеха.

Дополнительную ответственность накладывает и то, что наше предприятие входит в состав холдинга «Технодинамика» Госкорпорации «Ростех». «Технодинамика» – надёжный партнёр, способный предлагать заказчикам высокотехнологичную промышленную продукцию, и мы должны соответствовать его уровню.

– В ноябре этого года АО «ЧПО им. В. И. Чапаева» отметит 80-летие с момента своего создания. Расскажите, с чего всё начиналось, как создавалось и развивалось предприятие?

– Чебоксарское производственное объединение имени В. И. Чапаева является одним из старейших предприятий Чувашии, оно было принято в эксплуатацию 1 ноября 1941 года, но само строительство

началось в апреле 1938-го. Завод строился в рамках программы укрепления обороноспособности страны, а начало Великой Отечественной войны ускорило планы запуска. Основная номенклатура изделий предприятия была определена с учётом военного времени: зажигательные и осветительные бомбы, дымовые шашки, трассёры. Коллектив завода внёс огромный вклад в дело Великой Победы. В послевоенное время началось освоение направления гражданской продукции. В 60-е годы предприятие приступило к производству резинотехнической продукции для автомобильной промышленности и военно-морского флота, противорадиовых ракет для защиты сельхозугодий, а также детских резиновых игрушек и мячей.

– Таких предприятий, как объединение имени Чапаева, с полным циклом производства, осталось не так много в нашей стране. Возможно, были периоды, когда завод сталкивался с трудностями?

– Я возглавил предприятие в 2003 году, когда оно было в тяжелейшем состоянии. Благодаря правильной экономической политике всего за три года мы вышли из кризиса и в 2007 году удвоили производство продукции гражданского и специального назначения. Освоили большое количество новых изделий и, главное, сохранили коллектив предприятия. Подобных кризисов больше не было,

и даже прошлогодняя пандемия не смогла сильно помешать нашей деятельности.

– Что представляет собой предприятие сегодня, какую продукцию оно выпускает?

– Предприятие продолжает динамично развиваться в составе холдинга «Технодинамика» Госкорпорации «Ростех» и вносит значительный вклад в экономическое и социальное развитие Чувашии и России. Мы выпускаем более тысячи наименований продукции: специального назначения, учебно-имитационные средства, маскирующие дымовые средства, средства воздействия на погоду, в том числе противорадиовые изделия, пожаротушащие средства, спецпокрытия для судостроения, детские мячи, резиновые и резино-металлические изделия промышленного назначения. Реализуются инвестиционные проекты, направленные на масштабную реконструкцию ключевых производств предприятия: механического, резинотехнического, пиротехнического.

– Какие задачи стоят перед предприятием в ближайшее время?

– Президент России Владимир Путин в 2012 году объявил, что после 2020 года последует снижение объёмов гособоронзаказа, все предприятия оборонно-промышленного комплекса, перестраивая свою экономику, должны будут развивать гражданские виды продукции. Поэтому





сейчас наши усилия направлены на модернизацию производств. Все наши разработки гражданской продукции имеют экспортную направленность, ведём работу по импортозамещению.

Но, с другой стороны, заканчивается реализация очередной программы перевооружения, на смену ей придёт новая. По этому направлению мы занимаемся научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельностью, разработкой новых видов продукции военного назначения – конечно же, с прицелом на последующее их изготовление.

– Михаил Сергеевич, расскажите, что ещё нового появилось и появится в ассортименте гражданской продукции?

– На сегодняшний день наше объединение завершило ряд инвестиционных проектов развития гражданской продукции. Мы не только поставляем свои изделия практически по всей территории России, но и экспортируем в страны ближнего зарубежья. Первенство по экспорту принадлежит противораковым ракетам «Алазань». Объединение – единственный серийный их производитель в России и основной поставщик по всем госзакупкам

в области предотвращения градобития сельскохозяйственных культур.

Среди последних достижений специалистов предприятия – разработка пусковой установки противораковых ракет «Эльбрус-А». Её отличие от предыдущих моделей заключается в возможности пуска ракет различного калибра и совершенно новой автоматизированной системе запуска. Всё вышеперечисленное позволяет сохранить на ближайшее время лидирующее положение на отраслевом рынке.

Уверенно выходим на рынок нефтедобывающей промышленности: освоено производство резиновых уплотнительных элементов для эксплуатационного оборудования скважин, а уже в начале этого года предприятие вступило в Союз производителей нефтегазового оборудования.

В планах до 2022 года – новые гражданские проекты с общим объёмом инвестиций около 400 млн рублей. Среди приоритетных – проект по генераторам аэрозольного пожаротушения. Принцип работы такого огнетушителя основан на процессе генерирования специального огнетушащего аэрозоля, который распыляется в очаг возгорания.

Хотелось бы сказать несколько слов об опытно-конструкторской и технологической работе в сотрудничестве с ведущим отраслевым НИИ фитопатологии – это разработка конструкции и технологий производства комплекса аэрозолеобразующих средств для обеззараживания объектов АПК, транспорта и логистики от грибов, паразитов, клещей, бактерий. Они не имеют прямых отечественных аналогов, по импорту не поставляются.

В сентябре 2020 года мы получили сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015, который подтверждает, что наша система менеджмента качества отвечает требованиям для изготовления



металлоконструкций и оборудования для объектов атомной энергии. Приступаем к работе по лицензированию этой деятельности для нужд «Росатома».

Под брендом «ПОЙМАЙ» освоено новое производство детских мячей из пластизоля. В отличие от импортных конкурентов, мы в производстве используем компоненты, полностью безопасные для детей. С детскими мячами планируем выйти на рынок Китая.

– Номенклатура оборонного заказа также вызывает интерес. Приоткроете завесу тайны?

– Военная продукция в безусловном приоритете. Завод изначально строился именно для производства боеприпасов пиротехнического типа. За 80 лет работы объединением освоены и внедрены в производство сотни различных специзделий различного уровня сложности, и сегодня оно имеет статус одного из крупнейших предприятий боеприпасной отрасли России. В отличие от других предприятий оборонно-промышленного комплекса, у нашего завода есть резинотехническое производство. Предприятие – единственный в стране серийный производитель, имеющий мощности и ресурсы по производству резиновых спецпокрытий для судостроительной отрасли России. Наше конкурентное преимущество – комплексные решения по всему циклу производства техпластин для подводных лодок: от подготовки компонентов резиновых смесей до испытаний готовой продукции.

– Ваше предприятие имеет в регионе давнюю репутацию социально ответственного работодателя. Помимо производственного потенциала, на заводе большое внимание уделяется кадровой политике и заботе о сотрудниках. Профсоюзная организация, женсовет, совет отцов, совет молодёжи, совет ветеранов – у вас они не только сохранились, но и активно действуют! Расскажите о своём коллективе, кадровой и социальной политике.

– Благодаря высокому профессионализму наших работников мы имеем возможность разрабатывать и внедрять конкурентоспособную продукцию, осваивать новые рынки. И конечно, мы благодарны нашим сотрудникам и считаем своим долгом заботу о них.

У всех наших корпоративных организаций одна общая цель – достойная социальная политика, поддержание корпоративного духа и сохранение традиций. Всегда считал, что социальная составляющая и корпоративная культура имеют для предприятия особое значение, так как забота о сотрудниках позитивно сказывается и на них самих, и на заводе в целом.

Большое внимание мы уделяем привлечению молодых кадров, повышению уровня компетенции и развитию творческой, научно-технической и инновационной активности молодёжи предприятия. Инициативные молодые работники выдвигаются на получение стипендии Главы Чувашской Республики, государственных молодёжных премий, наград, персональ-

ной премии генерального директора. Для поддержки молодых семей предусмотрена помощь в погашении кредита при приобретении жилья.

– Ну что ж, завершим на приятной ноте: как планируете отмечать юбилей завода?

– В этом году, в отличие от прошлого, мы запланировали большой праздничный концерт. Обязательно будем награждать заводчан, для передовиков подготовлены награды: почётные грамоты Минпромторга России, Госкорпорации «Ростех», благодарности Главы Чувашии и т. д. Кроме этого, предполагается денежное поощрение. История завода является образцом трудолюбия, целеустремлённости и верности стратегии развития. Объединение заслужило доброе имя успешного предприятия, зарекомендовало себя надёжным партнёром на рынке. Уверен, что благодаря высокому профессионализму наших работников при тесном сотрудничестве с руководством региона мы сможем и дальше разрабатывать и внедрять конкурентоспособную продукцию, осваивать новые рынки, участвовать в реализации Комплексной программы социально-экономического развития Чувашии, которая включает в себя проекты по развитию промышленности, а значит, и нашего объединения.

Желаю коллегам воплощения самых смелых планов, трудовых побед и достижений, крепкого здоровья, процветания, счастья и благополучия!





Глеб Никитин:

«Нижегородский регион стал лидером роста»

Один из крупнейших регионов Центральной России, Нижегородская область — уникальный край со славной историей. На весь свет славились нижегородские ярмарки, выполнявшие важнейшую функцию «менового двора Европы с Азией». Являясь по срокам проведения последним среди всероссийских ярмарок, нижегородский торг подводил итоги за целый год работы и устанавливал цены на основные товары на следующий год. Огромное значение этой ярмарки для экономического развития России стало причиной того, что Нижний Новгород — единственный из нестоличных городов! — был избран в 1896 году для проведения XVI Всероссийской промышленно-художественной выставки. Не только торговля, но и производство процветало в Нижегородской губернии. Здесь были сосредоточены крупные промышленные заведения, связанные с судостроением и железнодорожным машиностроением: Сормовский, Выксунский, Велетменский, Ташинский, Кулебакский, Князь-Ивановский и другие заводы; процветала металлообрабатывающая, лесодобывающая, мукомольная и кожевенная промышленность. Ещё во время Первой мировой войны в посёлке Чёрное (ныне — город Дзержинск) началось строительство предприятий, связанных с химической промышленностью. А каковы сегодня интересы, достижения и проблемы предпринимателей на нижегородской земле? Об этом нашему изданию рассказал губернатор Нижегородской области Глеб Никитин.

— Какие страны лидируют по объёму инвестиций в экономику региона и каков этот объём? Какие тенденции демонстрирует статистика? Для каких международных брендов регион уже стал «родным»?

— Несмотря на непростую ситуацию в связи с пандемией, Нижегородская область показывает существенный рост по объёму иностранных инвестиций в экономику региона. По данным ЦБ РФ, за первое полугодие 2020 года прямые иностранные инвестиции в регион достигли 565 млн долларов США, что в 2,4 раза больше уровня аналогичного периода 2019 года. По этому показателю Нижегородская область является абсолютным лидером среди регионов Приволжского федерального округа.

На сегодняшний день в регионе уже ведут свою деятельность десятки всемирно известных международных компаний. Среди промышленных предприятий это «Либхерр», «Даниели», «Штада», «Магна», «Юнилин», «Фольксваген», «Фройденберг Политекс», «Шотт», «Дайдо», «Гексагон Композитс», «Линде Газ», «Леони». Если говорить про сферу гостеприимства, то можно привести в пример «Марриотт», «Хилтон», «Шератон». Среди представителей IT-сферы — всемирно известные компании «Интел» и «Харман».

Интерес инвесторов вполне закономерен. Нижегородская область — один из регионов-лидеров России по уровню индустриального развития. В структуре про-

мышленности региона обрабатывающие производства занимают около 90%. Более 600 крупных и средних предприятий производит полный спектр продукции, что обеспечивает доступ к рынкам сырья и сбыта. Кроме того, регион занимает первое место в России по количеству IT-специалистов на душу населения и является одним из ведущих центров компетенции в сфере информационных технологий. В Нижегородской области есть и необходимые площадки для реализации проектов, созданы ТОСЭР и ОЭЗ.

Мы выстроили в регионе широкую инфраструктуру поддержки инвесторов. Постоянно ведётся работа над ликвидацией административных барьеров и бумажной волокиты, функционирует институт инвестиционных уполномоченных, действует масса различных вариантов поддержки, позволяющих запустить свой проект. Как результат — в 2020 году Нижегородская область впервые вошла в топ-20 Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, заняла 18 место, улучшив свой результат почти на 40 пунктов. Наш регион стал лидером роста.

— Каковы успехи региона по выполнению программы импортозамещения? Какими последними достижениями здесь вы можете гордиться?

— Импортозамещение напрямую связано с темой инвестиций. В 2020 году в регионе

шла реализация сразу нескольких крупных профильных проектов. В качестве примера можно привести сферу производства нефтепродуктов. В ООО «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез» продолжается реализация инвестиционного проекта по строительству комплекса переработки нефтяных остатков. Также на предприятии ведётся строительство установки изомеризации «Пенекс», запущены производство и отгрузка битумов, разработанных специально для нашего климата. Эти проекты позволяют уйти от импортозависимости в такой важнейшей сфере, как транспорт.

Несколько крупных проектов реализует Выксунский металлургический завод. В «Русполимете» осуществляется подготовка к реализации второго этапа проекта по развитию порошковой металлургии. Во всех случаях речь идёт о новой продукции и технологиях, ранее не применявшихся в России.

В сентябре 2020 года был введён в эксплуатацию новый цех по выпуску термомеханической массы – АО «Волга». Он позволяет увеличить выпуск бумаги на 20% (до 320 тысяч тонн в год).

Это лишь некоторые примеры в сфере импортозамещения. Конечно, для нас они важны не только поэтому, но и из-за создания новых рабочих мест, роста налоговых поступлений.

– Россия пережила пик пандемии. Расскажите, какие сферы в вашем регионе пострадали больше всего и требуют максимального внимания?

– Нижегородская область была одним из регионов, где большинство организаций практически не останавливали свою деятельность. Работали все наши промышленные гиганты, шли стройки. Конечно, ограничения коснулись сфер, предполагающих наличие контактов между людьми. Это общепит, развлекательные центры, концертная деятельность, гостиницы, салоны красоты. Как только появляется возможность, мы ослабляем ограничения, но на полную мощность, так, как это было до пандемии, работают далеко не все. В связи с этим в регионе продолжают действовать меры поддержки.

Прямую поддержку мы ввели одними из первых в стране. Речь идёт о субсидиях на выплату зарплат и оплату услуг ЖКХ. Кроме этого, использовали и косвенную поддержку. Например, рестораны готовили для медиков горячее питание, а гостиницы предоставляли номера для размещения врачей, которые трудились в «красных» зонах. Сейчас поддержка этих отраслей продолжается. Впереди у нас 800-летие Нижнего Новгорода. Уверен, что это даст сферам общественного питания и туризма дополнительную возможность для развития.

– Существуют ли в Нижегородской области какие-либо дискуссионные площадки общения с бизнесом для получения обратной связи с учётом экономической ситуации? Какие меры поддержки активированы (востребованы) или будут предложены предпринимателям в вашем регионе?

– С предпринимателями регулярно общаюсь лично, системно делают это и представители правительства региона. До пандемии были личные встречи. В районах проводились выездные совещания с участием представителей всех институтов развития, в ходе которых предприниматели могли задать все интересующие вопросы. Затем общение в большей степени переместилось в онлайн.

В 2019 году был открыт областной центр «Мой бизнес» в технопарке «Анкудиновка». Всего в районах области и Нижнем Новгороде открыто 30 филиалов центра «Мой бизнес». Эти площадки стали крайне востребованными в период пандемии. Так на базе областного центра «Мой бизнес» был создан кол-центр. С марта 2020 года по горячей линии кол-центра, а также через окна «Мой бизнес» центры поддержки предпринимательства и бизнес-инкубаторы в муниципальных районах области, нижегородские предприниматели получили более 200 тысяч консультаций. Это общение помогло бизнесу получить федеральную поддержку в объёме 12,4 млрд рублей и региональную поддержку на сумму более 1 млрд рублей.

Сейчас мы постепенно возвращаемся к очному формату работы. Например, с конца января областной центр «Мой бизнес» возобновил приём по предварительной записи. Как только позволит ситуация, обязательно проведу очную встречу с бизнесом, чтобы обсудить текущие проблемы. Хотя в целом общение не прерывается ни на день.



Открытие производства
«Фантастик Пластик»,
декабрь 2019 г.

Фото:
Кирилл Мартынов,
pravda-nn.ru



На сегодняшний день членская база ТПП Нижегородской области насчитывает более 950 предприятий различных сфер деятельности и постоянно пополняется, в среднем на 100 компаний в год. О том, как работала ТПП в минувшем году и что сегодня волнует региональный бизнес, рассказывает генеральный директор ТПП Нижегородской области Иван Разуваев.

Иван Разуваев:

«Вступая в члены ТПП Нижегородской области, предприятие приобретает ряд преимуществ, так как палата является удобной площадкой для выстраивания конструктивного сотрудничества между бизнесом и властью, местом, которое объединяет партнёров для открытого диалога»

– Торгово-промышленная палата – одно из крупнейших бизнес-объединений региона, агрегатор мнений. Какие проблемы волнуют предпринимателей Нижегородской области сегодня?

– Палата традиционно является площадкой для эффективного диалога между бизнесом и властью, куда предприниматели могут прийти и озвучить свои частные и системные проблемы. С 2019 года мы ежеквартально проводим встречи с заместителями губернатора при участии профильных министерств, на которых любой предприниматель может задать прямой вопрос заместителю губернатора и через него тем ведомствам, которые он курирует.

В частности, сейчас у предпринимателей накопилось много вопросов по подготовке к празднованию 800-летия Нижнего Новгорода, о возможностях и ограничениях для бизнеса, связанных с предстоящими мероприятиями, – это организация общественного питания, вопросы, связанные с благоустройством городских территорий, размещением нестационарных торговых объектов и наружной рекламы в соответствии с утвержденным единым дизайн-кодом.

Нередко проблемы, с которыми приходится бизнес, можно решить только на законодательном уровне, местном или феде-

ральном. Но есть и ряд вопросов, которые мы способны решить своими силами, внутри системы ТПП. Это обращения за разъяснениями о том, как получить господдержку, организовать экспорт, найти рынок сбыта, консультации по законодательным вопросам, разрешению споров.

Так, при ТПП России действует Международный коммерческий арбитражный суд, ведущий в России и странах Восточной Европы арбитраж (третейский суд) по разрешению коммерческих споров, входящий в число наиболее крупных и авторитетных арбитражных центров

мира и имеющий на своём счету больше дел, чем Лондонский или Стокгольмский арбитражные институты. В 2018 году на площадке ТПП Нижегородской области было открыто его отделение для создания предпринимателям и организациям Приволжского федерального округа возможности обращения в МКАС при ТПП России для разрешения экономических споров. За короткий период мы стали одним из ведущих отделений по всей России: рассмотрено порядка 86 дел, предпринимателям удалось восстановить свои права на сумму более двух милли-





ардов рублей. Рост востребованности услуг МКАС связан с рядом преимуществ третейского разбирательства: это возможность избрания арбитра, в том числе согласование сторонами кандидатуры единоличного арбитра; конфиденциальность разрешения споров; возможность рассмотрения дела в одной инстанции, в связи с чем снижаются временные и финансовые затраты сторон (оплата услуг представителей, командировочные и т.д.), если дело рассматривается единоличным арбитром, арбитражный сбор уменьшается на 20%. Кроме того, арбитражный сбор является внереализационным расходом и уменьшает налоговую базу налога на прибыль организации. Посредством третейского разбирательства возможно разрешение споров как по внутренним, так и по внешнеторговым контрактам, а также споров по договорам госзакупок, осуществленных по 223-му федеральному закону.

Также наиболее востребованными направлениями работы торгово-промышленной палаты являются экспертные услуги и услуги по подтверждению производства промышленной продукции на территории Российской Федерации по 719-му постановлению правительства РФ, определению страны происхождения товара. За последние пять лет нами было проведено более 50 тысяч экспертиз, выдано более 28 тысяч сертификатов происхождения товаров. Помимо экспертных направлений, можно выделить деловое образование, при палате действует учебный центр с образовательной лицензией, мы проводим большое количество информационных семинаров, конференций, посвящённых изменению законодательства, решению проблемных вопросов, обучению предпринимателей. Неизменно востребована и консультационная поддержка бизнеса – за пять лет оказано более 20 тысяч бесплатных консультаций.

– Сейчас к базовым проблемам добавились внешние факторы: коронавирус, нестабильность на валютных рынках и т.д. Что удалось сделать для поддержки предпринимателей в это непростое время?

– 2020 год стал самым сложным за последнее время для бизнеса. В этих непростых условиях ТПП выступила центром защиты и поддержки предпринимателей. Основными задачами для нас и всей системы ТПП были оперативное информирование предпринимателей о мерах государственной поддержки, а также консультирование и юридическая поддержка в условиях форс-мажорных обстоятельств. К слову, мы и сейчас продолжаем работу по выдаче заключений о наличии обстоятельств непреодолимой силы по договорам между российскими юридическими лицами. С началом пандемии это направление получило масштабное развитие. Если раньше таких случаев было крайне мало по всей России, то сейчас это повсеместная постоянная практика. Всего за 2020 год было выдано более 550 заключений о форс-мажоре.

С конца марта прошлого года в ТПП был организован антикризисный Центр мониторинга, в котором участвовали все сотрудники палаты. Торгово-промышленная палата была интегрирована в работу горячей линии «Мой бизнес», где сотрудниками ТПП оказано более 5000 консультаций в тесном взаимодействии с правительством области, администрацией города, ФНС, Центральным банком, прокуратурой, а также центрами поддержки предпринимательства в районах области.

2020 год показал, насколько важно взаимодействие для поддержки в трудный период. ТПП Нижегородской области, региональное отделение РСПП, «Опора России», «Деловая Россия» и уполномоченный по защите прав предпринимателей выступили единым фронтом по защите интересов бизнеса. Благодаря постоянному мониторингу ситуации и оперативному взаимодействию с органами власти региона удалось добиться непростых решений: расширить список наиболее пострадавших сфер деятельности, добиться разрешения на работу кафе и ресторанов на первом этапе снятия ограничений с установкой камер, изменить сроки арендной платы за государственное и муниципальное имущество, расширить права получения субсидий из регионального бюджета на выплату заработной платы и коммунальных платежей.

– Сегодня один из самых острых вопросов у бизнеса – это кадровое обеспечение. Мониторит ли ТПП Нижегородской области данную ситуацию? Взаимодействуете ли вы с органами власти, чтобы обеспечить стажировки студентам и будущим сотрудникам предприятий?

– ТПП Нижегородской области организует стажировки иностранных студентов, входящих в Бизнес-клуб иностранной молодёжи Нижегородской области, на нижегородских экспортно ориентированных предприятиях. Появление Бизнес-клуба иностранной молодёжи Нижегородской области при палате стало ответом на запрос бизнеса о создании устойчивых товаропроводящих сетей в странах, направивших иностранных студентов на обучение (Африка, Ближний Восток, Латинская Америка). Проводятся тематические встречи иностранных студентов с представителями бизнес-сообщества Нижегородской области и органов государственной власти в целях установления контактов с зарубежными партнёрами и

ВОПРОСЫ БИЗНЕСА: ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ





развития экспорта нижегородской продукции, экскурсии иностранных студентов на предприятия региона.

– Ряды членов торгово-промышленной палаты постоянно пополняются. Сколько членов сегодня насчитывает ТПП? Сколько предпринимателей вступает к вам ежегодно?

– На сегодняшний день членская база ТПП Нижегородской области насчитывает более 950 предприятий различных сфер деятельности и постоянно пополняется, в среднем на 100 компаний в год. Вступая в члены ТПП Нижегородской области, предприятие приобретает ряд преимуществ, так как палата является удобной площадкой для выстраивания конструктивного сотрудничества между бизнесом и властью, местом, которое объединяет партнёров для открытого диалога. Кроме того, компания получает дополнительные возможности для участия в программах развития региона и активизации своей деятельности, поиска новых рынков сбыта, развития экономических связей с компаниями России и зарубежных стран.

– Помогаете ли вы членам палаты выходить на зарубежные рынки со своей продукцией?

– Может показаться, что на современном этапе развития информационных технологий, когда каждая компания способна без особого труда самостоятельно найти партнёров, работа по продвижению нижегородских компаний на внешние рынки не настолько актуальна, как была ещё несколько лет назад, но это не так. Выход на экспорт и начало бизнеса на зарубежном рынке требуют от компаний значительных усилий. Как правило, представители малого и среднего бизнеса не имеют большого штата сотрудников для организации внешнеэкономической деятельности, поэтому содействие ТПП Нижегородской области в поиске партнёров, проверке контрагентов, проведении переговоров, консультировании по особенностям ведения биз-

неса в других странах весьма полезно для участников ВЭД.

При заключении внешнеторгового контракта необходимо учитывать отличия национального договорного права участников, таможенного, страхового, налогового и финансового законодательства и даже законодательства о качестве и упаковке. Особенность законодательства зарубежных стран может привести к запрету реализации экспортного товара за рубежом. И здесь экспортёрам помогут консультации юристов и специалистов по ВЭД торгово-промышленной палаты.

ТПП Нижегородской области оказывает помощь нижегородским экспортёрам в проверке потенциальных зарубежных партнёров на благонадёжность перед заключением внешнеторгового контракта.

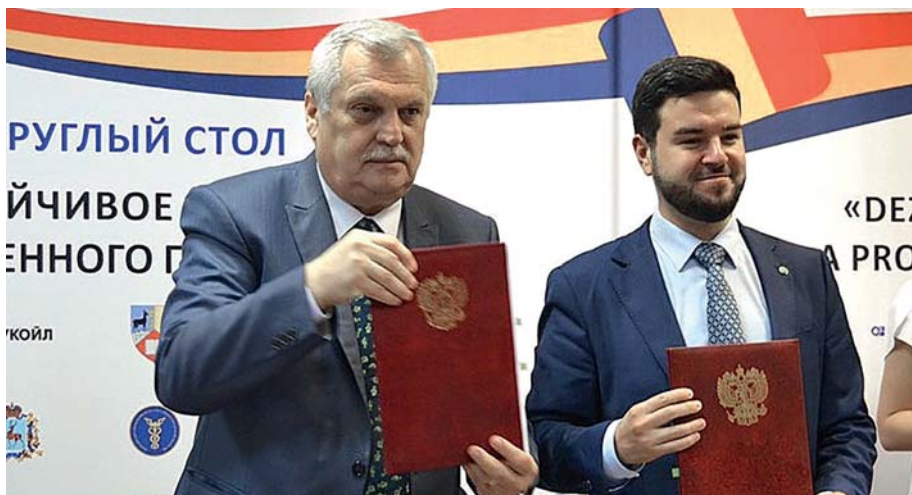
Участники ВЭД также знают о сертификате происхождения товара – документе, который экспортёр получает в обязательном порядке в России и представляет в таможенную страну импорта для расчёта ставки таможенной пошлины. Его выдаёт Торгово-промышленная палата Российской Федерации через действующие во всех регионах России территориальные палаты. ТПП Нижегородской области выдаёт такие сертификаты нижегородским экспортёрам. Только за 2020 год выдано около 5500 сертификатов происхождения на общую сумму экспортируемых товаров более 37,7 млрд руб.

Кроме того, перед экспортом товара нужно пройти процедуры оценки соответствия требованиям страны покупателя. Следует изучить законодательство и проконсультироваться по требованиям каждой страны. Например, для защиты товарных знаков за рубежом необходимо пройти международную или национальную регистрацию товарного знака в отдельных странах. Нижегородские экспортёры могут обратиться к экспертам ТПП Нижегородской области за консультацией по вопросам проверки и регистрации товарных знаков, технических разработок и решений внешнего вида изделий, а также других результатов интеллектуальной деятельности. Эксперты палаты помогут проверить, не нарушаются ли права других правообладателей, и получить патенты или свидетельство на товарный знак.

На площадке ТПП Нижегородской области для участников ВЭД проводятся бесплатные мероприятия, на которых предпринимателям разъясняются вопросы, связанные с изменениями в таможенном оформлении, валютном контроле и способах продвижения на рынки зарубежных стран. Постоянными участниками таких мероприятий являются представители таможенных органов, выступающие экспертами по самым актуальным вопросам, среди которых – определение, декларирование и контроль таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, администрирование экспорта при функционировании электронных таможен, помещения товаров под процедуру таможенного транзита и другие.

Палата активно взаимодействует с обособленным подразделением АО «Российский экспортный центр» в Нижнем Новгороде и Центром развития экспорта Нижегородской области по реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт», по организации въездных и выездных бизнес-миссий для нижегородских экспортно ориентированных предприятий, конференций и семинаров, обеспечению их участия в российских и зарубежных выставках и поиску зарубежных партнёров.





За последние пять лет ТПП Нижегородской области организовала 16 выездных торгово-экономических миссий за рубеж с участием предпринимателей области в Армению, Казахстан, Китай, Сербию, Республику Сербская (Босния и Герцеговина), Латвию, Эстонию, Южную Корею, Узбекистан, Азербайджан, Иран, Турцию.

По итогам участия в бизнес-миссиях и выставках нижегородские предприятия заключают контракты по экспорту своей продукции и услуг, прорабатывают вопрос об открытии совместных производств с зарубежными партнёрами, устанавливают прямые деловые контакты с представителями органов власти, инфраструктуры поддержки бизнеса в зарубежных странах, что в дальнейшем помогает им сократить сроки выхода на рынки данных стран.

С 2020 года из-за неблагоприятной эпидемиологической обстановки невозможность организации очных встреч представителей бизнес-сообщества Нижегородской области и зарубежных стран привела к альтернативным вариантам работы, в частности к формату дистанционных переговоров. Результаты позволяют сделать вывод о том, что организация мероприятий в онлайн-формате – это хорошая возможность для нижегородских предпринимателей без использования финансового ресурса провести переговоры с потенциальными партнёрами, ознакомиться с новой продукцией, изучить рынок страны и оценить свои экспортные возможности.

Работа по продвижению нижегородских компаний на внешние рынки может получить новый импульс и в связи с празднованием 800-летия Нижнего Новгорода в 2021 году. Без сомнения, празднование юбилея города будет способствовать более эффективному и плодотворному взаимодействию в экономической, общественной и культурной сферах. В этой связи ожидаются визиты иностранных бизнес-делегаций, в том числе для обсу-

ждения торгово-экономического сотрудничества наших территорий.

– Как известно, экспорт – высшая степень экономики. А каков сейчас экспорт нижегородской продукции?

– Объём несырьевого неэнергетического экспорта в Нижегородской области в 2020 году увеличился на 15% по сравнению с 2019 годом и составил 3,93 млрд долларов. Наш регион занимает 1-е место в ПФО по объёму несырьевого неэнергетического экспорта и 10 место – в рейтинге субъектов РФ. В структуре товарооборота Нижегородской области преобладают поставки нижегородской продукции за рубеж – 63%, или 4,9 млрд долларов. По общему объёму внешнеторгового оборота Нижегородская область занимает 15 место среди регионов России и второе – в Приволжском федеральном округе. По данным Федеральной таможенной службы, внешнеторговый оборот Нижегородской области составил в 2020 году 7,8 млрд долларов, при этом экспорт сохранился на уровне 2019-го и составил 4,9 млрд долларов, импорт снизился на 14,5% – до 2,9 млрд долларов.

Основу поставок товаров неэнергетического экспорта составляют нижегородское оборудование для атомных станций, по-

лиграфическая продукция, электрические двигатели и генераторы, бесшовные стальные трубы. В пятерку основных рынков сбыта нижегородской несырьевой неэнергетической продукции входят Бангладеш, экспортные поставки в которую оцениваются почти в 1 млрд долларов, Белоруссия (571 млн долл.), Индия (493 млн долл.), Китай (379 млн долл.) и Казахстан (306 млн долл.).

– Торгово-промышленные палаты – эффективный инструмент улучшения условий бизнеса. Понимание этого простого, но важного факта есть не только в России. Как Торгово-промышленная палата Нижегородской области выстраивает диалог с иностранными общественными объединениями?

– ТПП Нижегородской области установлены прочные деловые отношения с торговыми представительствами России за рубежом и другими организациями, содействующими поддержке экспортных предприятий, успешно работает сеть зарубежных представительств ТПП России в 40 странах. Наряду с этим, с 2018 года ТПП Нижегородской области ведёт работу по созданию сети центров по торгово-экономическому сотрудничеству с зарубежными странами. На сегодняшний день действуют центры по сотрудничеству с Азербайджаном, Турцией, Киргизией, Чехией, Казахстаном и Китаем.

За последние пять лет ТПП Нижегородской области в рамках установления и развития партнёрских отношений с зарубежными странами заключила семь соглашений о сотрудничестве с ТПП Воеводины (Республика Сербия), ТПП уезда Прахова (Румыния), Хозяйственной палатой Хорватии, ТПП города Уси (КНР), ТПП Моравско-Силезского края (Чехия), ТПП города Чунцин (КНР) и ТПП города Лунъянь (КНР). В целом палата подписала соглашения и сотрудничает с около 50 зарубежными партнёрами, среди которых – торгово-промышленные палаты, отраслевые ассоциации, объединения предпринимателей и т. д.





Тимур Халитов:

«Для каждого инвестора мы подбираем максимально комфортные условия, чтобы бизнес любого уровня мог адаптироваться в новых реалиях»

Инвестиции – главный индикатор развития любого региона. Об инвестиционном климате в Нижегородской области и о первой ОЭЗ в данном регионе мы беседуем с генеральным директором Корпорации развития Нижегородской области Тимуром Чингизовичем Халитовым.

– Как вы оцениваете прошедший год с точки зрения инвестиционной активности? Соответствует ли она ожиданиям?

– Несмотря на сложную обстановку в стране и мире, в Корпорацию поступали и поступают запросы от новых инвесторов. При этом для всех мы подбираем максимально комфортные условия, чтобы бизнес любого уровня мог адаптироваться в новых реалиях. Абсолютно точно пандемия не стала непреодолимой преградой для нашей сферы. Для инвесторов 2020-й был сложным, но полным возможностей. Неожиданные проблемы породили такие же неожиданные решения и всплеск активности.

На сегодняшний день у нас в работе почти 70 инвестиционных проектов на сумму порядка 160 млрд рублей. Эти проекты предполагают создание более 16 тыс. новых рабочих мест.

Промышленность, крупные предприятия чувствуют себя в целом неплохо. Появляются новые производства. Например, в конце года открылся завод DoogHan, а в Дзержинске даже начали выпускать обеззараживающие средства. На территории ОЭЗ «Кулибин» стартовало производство изделий из пластмасс ООО «Пластматика». Компания стала первым запустившимся резидентом ОЭЗ.

– Какие новые инвестпроекты стартуют в Нижегородской области в 2021 году?

– В 2021-м мы ожидаем открытие 11 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций 21 млрд рублей. И что очень важно, их реализация позволит создать в регионе почти две тысячи новых рабочих мест. Среди этих проектов – два резидента ОЭЗ «Кулибин»: компания «РТ – Композитные газовые баллоны», которая запускает производство полимерно-композитных газовых баллонов, в том числе для автомобильного транспорта, и предприятие по производству водных клеевых материалов компании «Хома Адгезив».

Из наиболее крупных проектов этого года также могу отметить тепличный комбинат «Нижегородский» (г. Бор). Там очень большой объем инвестиций – около 5 млрд руб. Открытие производства помидоров и огурцов – важный для нас проект, он закрывает очень серьезную часть продуктовой корзины жителей Нижегородской области, а при выходе на полную мощность сможет поставлять продукцию и в соседние регионы, поскольку предполагаемый сбор конечной продукции составит 14,1 тыс. тонн огурцов и 3,5 тыс. тонн томатов в год.

Также упомяну проект ООО «ПСП-2» – это два новых свиноводческих комплекса

в Ардатове и Сергаче, объем инвестиций по двум проектам – более 9,5 млрд руб. Инвестор – сельскохозяйственная группа RBPI Group – наш ключевой партнер. Они реализуют комплексный проект полного цикла: не только производство, но и переработку свинины. Проект по строительству мясоперерабатывающего комплекса уже в высокой степени проработки.

Одна из крупнейших российских компаний в своей отрасли «Эй Джи Си Борский» в своей отрасли «Эй Джи Си Борский» в этом году проводит модернизацию оборудования для производства автомобильных стекол. Объем инвестиций там тоже внушительный – более 2,5 млрд руб.

– Расскажите подробнее об ОЭЗ. Для Нижегородской области это первый подобный опыт?

– ОЭЗ «Кулибин» была создана в 2020 году. Это первая особая экономическая зона в регионе, но не первая территория с льготным режимом. На тот момент в регионе уже функционировали три ТОСЭР: «Саров», «Володарск» и «Решетиха». Количество их резидентов тоже возросло за время кризиса.

Если говорить о системе особых экономических зон в России, то в этом году ей исполнилось 15 лет. Это уже сложившийся бренд, который сам себя продает. У инвесторов есть четкое понимание, что

ОЭЗ – это налоговые льготы и готовая инфраструктура.

Потому при выборе площадки они начинают руководствоваться дополнительными мотиваторами: близостью рынков сбыта, удачной логистикой, расположением рядом с Москвой или ключевыми поставщиками и так далее. В этом смысле нам повезло с территорией. Наличие ОЭЗ само по себе снимает ряд вопросов, на которые нам приходится отвечать инвесторам.

Мы в этом году сделали беспрецедентный скачок в Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности регионов: поднялись почти на 40 позиций и вошли в топ-20. Думаю, на то повлияло именно создание ОЭЗ.

Сегодня ОЭЗ «Кулибин» – территория предприятия «ДПО «Пластик» площадью 72,3 га в Дзержинске. Эта площадка полностью обеспечена инфраструктурой и резервом мощности по электроэнергии, решён вопрос с водоснабжением и водоотведением. На её территории имеются как гринфилды, то есть полностью свободные участки под строительство, так и браунфилды – различные здания и сооружения, которые можно занять.

Данная площадка очень удобно расположена: вблизи трасса М-7, не так далеко международный аэропорт Стригино и железная дорога. Также непосредственно к ней примыкает Дзержинский таможенный пост.

Отмечу важный для нас момент: в создании ОЭЗ «Кулибин» не было вложено бюджетных средств. Это было нашим конкурентным преимуществом при рассмотрении заявки в Минэкономразвития.

Одними из приоритетных направлений деятельности ОЭЗ «Кулибин» мы определили химию и фармацевтику, которые не развиты в существующих на сегодняшний день ОЭЗ промышленно-производственного типа. А Дзержинск – город химиков, нам было важно поддержать эту направленность и развить кооперационные связи. Но мы ждём и инвесторов из других отраслей промышленности, а также будем активно развивать на территории зоны логистику.

В октябре 2020 года мы провели первый экспертный совет, на котором были рассмотрены заявки трёх первых резидентов ОЭЗ «Кулибин»: компаний «РТ – Композитные газовые баллоны», «Пластматика» и «Хома Адгезив». Все три проекта относятся к сфере химической промышленности, и их общий объём инвестиций превышает 2 млрд рублей. В ближайшее время мы планируем провести второй экспертный совет, который рассмотрит заявки ещё нескольких перспективных резидентов.

– Как будет развиваться ОЭЗ «Кулибин»? Вы упомянули, что её площадь планируется увеличить в несколько

раз, под какие проекты запланировано расширение?

– На первом наблюдательном совете ОЭЗ «Кулибин», который прошёл 15 декабря 2020 года, нам удалось согласовать решение о расширении ОЭЗ. А он очень представительный: в нём и заместитель министра экономического развития Сергей Галкин, и замминистра промышленности и торговли Михаил Иванов. У нас уже сейчас есть договорённости с семью потенциальными инвесторами на очень внушительный объём инвестиций. Их мы планируем разместить на свободных гектарах созданной ОЭЗ. Поэтому можно смело сказать, что существующая площадь заполнится достаточно быстро. Заявку в Минэкономразвития на расширение территории мы планируем направить уже в этом году.

На втором этапе в состав особой экономической зоны планируется включить участок размером около 430 га, непосредственно примыкающий к ОЭЗ. После присоединения на резидентов этой территории будут распространяться те же льготные налоговые ставки, которые существуют на действующей площадке.

Новые площадки смогут вместить более 100 резидентов – промышленных предприятий. Объём инвестиций, по нашим прогнозам, в первые 13 лет превысит 80 млрд руб. А это чуть меньше 1/3 объёма инвестиций всех промышленно-производственных ОЭЗ России, что очень неплохо.

Конечно, это наши планы, но они подкреплены так называемым «листом ожидания» именно на вторую большую площадку.

Добавлю, что у Корпорации есть собственный инвестиционный проект, который будет реализован на территории ОЭЗ. Это строительство лабораторного «Технопарка H2O» для наукоёмких проектов и научно-исследовательских работ. Его цель – привлечение стартапов в разра-

ботку инновационных, технико-внедренческих решений на стыке химии, экологии и IT-отрасли.

В нашей идеологии это будет не просто лабораторный корпус, а «точка притяжения» с общественными пространствами, где могут проводиться самые разнообразные научные события и форумы, выставки, культурные мероприятия, образовательные мероприятия (открытые уроки и практикумы для школьников). Также предполагается создание коворкингов для компаний, которым необходимы качественные офисные площади. Мы рассчитываем реализовать данный проект уже в начале 2022 года.

– Каким образом ведётся подбор резидентов?

– Есть инвесторы, которые приходят сами, узнав о том, что в регионе создана ОЭЗ. А есть инвесторы, которые для своих проектов рассматривают только территории с преференциальными режимами и выбирают уже скорее между регионами, так как льготы примерно везде одинаковые. В этом случае наша задача – показать им их выгоду при выборе Нижегородской области. Наша существующая площадка ОЭЗ полностью готова к приёму новых резидентов и не требует дополнительных вложений в инфраструктуру. Плюс логистические преимущества. Но у всех проектов свои потребности, поэтому к каждому инвестору мы ищем индивидуальный подход. Есть и инвесторы, с которыми мы целенаправленно работаем. Поскольку одним из основных направлений ОЭЗ стали химия и фармацевтика, мы много взаимодействуем с компаниями этого сектора. Но это не значит, что мы ждём исключительно представителей данного направления. У нас есть разработки и в других сферах, например в автомобилестроении – это одна из ключевых отраслей Нижегородской области.



ОЭЗ «Кулибин»



«Амины – органические соединения, производные аммиака, в молекуле которого несколько атомов водорода замещены на углеводородные радикалы» – можно прочесть в Википедии. Однако там ничего не сказано о том, какую огромную роль играют эти самые амины в нашей повседневной жизни. Сфера применения этих веществ очень широкая: они используются в химической и фармацевтической промышленности, в сельском хозяйстве, при деревообработке, при изготовлении косметики, текстиля, полиграфии и т. д. И потребность в них с развитием технического прогресса только возрастает. Крупнейшим производителем аминов в России является ГК «Синтез ОКА». О настоящем и будущем отрасли нам рассказал генеральный директор предприятия Сергей Луговской.

Сергей Луговской:

«Мы всегда справлялись с кризисными ситуациями, уверен, что справимся и теперь»





– Расскажите, что представляет собой ваша компания и чем она занимается?

– Группа компаний «Синтез ОКА» является, по нашим оценкам, крупнейшим производителем этаноламинов на территории России и СНГ, при этом осуществляя поставки и на международный рынок. Доля экспорта составляет примерно 45% производимой продукции. Мы являемся единственным производителем метилдиэтанолamina, а также метилдиэтанолamina модифицированного специального на территории бывшего СССР. Кстати, в феврале 2021 года на Всероссийском конкурсе «100 лучших товаров России» за 2020 год эти продукты были признаны лучшими в категории «Товары производственно-технического назначения».

«Синтез ОКА» – основной игрок на рынке этаноламинов и алкилэтаноламинов на территории России и стран СНГ, мы полностью обеспечиваем текущую потребность ведущих российских компаний в этих видах продукции. А выгодное географическое положение и узловая транспортная развязка позволяют нам поставлять продукцию в любую точку мира.

В 2020 году предприятия группы компаний, такие как ООО «Синтез ОКА», ЗАО «Химсорбент», ООО «Синтез ОКА-Полиуретан», ООО «Синтез ОКА – Строительная химия» и ООО «ТД Синтез-ОКА», вошли в список системообразующих организаций регионального значения согласно распоряжению правительства Нижегородской области.

– Помимо производства аминов, есть ли дополнительные виды деятельности, которые осуществляет компания?

– Мы активно занимаемся развитием своих производственных цепочек. Около 10 лет назад мы инициировали проект, который сейчас называется «Синтез ОКА – Строительная химия», в рамках которого выпускаем эфиры поликарбоксилатов и интенсификаторы помола цемента под торговой маркой InCEM. Интенсификаторы потребляют компании-производители цемента. Эфиры поликарбоксилатов относятся к суперпластификаторам и используются для производства добавок в бетоны. Их применение – самый современный метод улучшения качества бетона.

Также около пяти лет назад мы приобрели у Сбербанка обанкротившееся предприятие, которое находится в селе Петряевка, неподалёку от Нижнего Новгорода, подвергли его санации и осуществили рестарт производства. И на данный момент здесь производятся простые полиэфиры, системы компонентов для производства полиуретановых изделий и изделия из формованного полиуретана для автомобильной промышленности и бытовых нужд.

– Ваши совместные проекты с «РОСНАНО» также связаны со стремлением к постоянному развитию компании?

– Можно сказать и так. В ноябре 2018 года «Синтез ОКА» и АО «РОСНАНО» подписали договор о создании инвестиционного товарищества «РОСНАНО-СИН-

ТЕЗ». Товарищество, или можно также сказать «фонд», осуществляет инвестирование в высокотехнологичные проекты, создающие новые производства в химической и нефтехимической промышленности. Управляющим партнёром фонда стала одна из наших компаний – «Синтез Капитал». Фонд имеет максимальный размер – 21 млрд рублей, а первое закрытие составляет 7 млрд руб. В рамках фонда мы прорабатываем несколько проектов, их на данный момент пять.

Первый проект, который находится сегодня в стадии реализации, называется «Монамин». Он предполагает удвоение мощностей алкилэтаноламинов на территории нашей промышленной площадки. Проект призван удовлетворить растущую потребность отечественной промышленности в высокоэффективных сорбентах на основе метилдиэтанолamina, необходимых для очистки природных и технологических газов от кислых примесей. Кроме того, российские потребители будут обеспечены диметилэтаноламином, который является основным сырьём для синтеза катионных флокулянтов.

Проект реализуется с привлечением банковского финансирования. Опорный банк нашей компании и фонда «РОСНАНО-СИНТЕЗ» – это Газпромбанк. Фонд подписал с банком меморандум о взаимодействии, в рамках которого стороны планируют совместно осуществлять различные инвестиционные проекты. Первым шагом в данном направлении стало предо-



ставление группе компаний «Синтез ОКА» комплексного финансирования со стороны Газпромбанка в объёме 5 млрд рублей.

В настоящий момент проводится главная государственная экспертиза проекта «Монамин». После её прохождения мы предполагаем, что уже в этом году сможем приступить к строительству и закупке оборудования. CAPEX проекта составляет порядка 1,6 млрд рублей. Сформирована команда, которая активно занимается проектом.

– Не так давно в непосредственной близости от территории вашего предприятия АО «Корпорация развития Нижегородской области» организовало особую экономическую зону «Кулибин». Планируете ли вы взаимодействовать с ОЭЗ?

– Мы с интересом следили за появлением особой экономической зоны «Кулибин». После того как она была презентована на разных площадках, мы приняли решение предметно рассмотреть возможность раз-

мещения на территории «Технопарка H2O», который находится в ОЭЗ «Кулибин», своего R&D-департамента. На данный момент этот департамент находится в Санкт-Петербурге. Сегодня мы занимаемся инженерными и экономическими расчётами, связанными с размещением нашей научной части на территории «Технопарка H2O», и находимся в стадии предпроектной подготовки данного вопроса. Также мы рассматриваем возможность включения свободных территорий нашей площадки в состав второй очереди ОЭЗ.



– «Синтез ОКА» является достаточно крупным работодателем региона. Как группа компаний выстраивает отношения со своими сотрудниками?

– Наше предприятие – социально ответственный работодатель. Согласно коллективному договору наши сотрудники имеют гарантированный пакет социальных льгот. В рамках пандемии мы обеспечили их всех необходимыми ресурсами в виде масок, санитайзеров и прочего, часть сотрудников была переведена на удалённый режим работы. Также мы всем желающим сотрудникам предоставили возможность вакцинироваться от COVID-19. В разгар пандемии предприятие не проводило сокращения штата, наоборот, даже осуществлялся дополнительный приём работников. Мы поддерживаем инициативы сотрудников по их профессиональному росту и дополнительному образованию.

Для нас вложения в человеческий капитал – очень важный аспект деятельности.

– Если говорить об основных промышленных партнёрах компании, то кого вы можете назвать прежде всего?

– Промышленный комплекс ГК «Синтез ОКА» технологически включён в цепочку передела нефтехимической продукции, состоящей из установок компании ПАО «СИБУР Холдинг» (производство в Кстово и Дзержинске), обеспечивающих нас сырьём (окись этилена), и установок сероочистки газов на заводах ПАО «Газпром» (Астраханский ГПЗ и Оренбургский ГПЗ), ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ПАО «Сургутнефтегаз», АО «ТАИФ-НК» и предприятиях азотной промышленности «ЕвроХим», «ФосАгро», «Тольяттиазот».

– Большинству компаний в 2020 году пришлось нелегко. Как вы оцениваете результаты ГК «Синтез ОКА» за этот год?

– На мой взгляд, успехи, которых мы добились в прошлом году, налицо: нам удалось выйти на рекордные показатели и по объёмам производства, и по полученной выручке. Но при этом не могу не сказать о том, что с началом пандемии мы столкнулись с новой реальностью, стандартные решения и протоколы действий перестали работать. На данный момент ситуация на рынке очень напоминает идеальный шторм. Поэтому, на мой взгляд, возврата к «допандемической» нормальности уже не будет, нам всем придётся адаптироваться к новой ситуации, которая и станет новой нормой. Какой именно она будет – пока понятно не до конца, так как она ещё формируется.

– Вы говорили о некоей новой реальности, которая складывается после начала пандемии. Возможно ли в условиях этой реальности строить планы на будущее?

– Конечно, у нас есть планы, которые, как мы надеемся, удастся реализовать. Мы хотим к 2025 году стать национальным чемпионом в сегменте аминов, а также удвоить объёмы производства и коммерциализировать собственную технологию НРРО. Также в планах – дальше наращивать экспорт нашей продукции, максимизировать стоимость бизнеса-направления «Строительная химия», постоянно повышать эффективность бизнеса за счёт цифровизации производств. Компания планирует вести активную инвестиционную политику, продолжать реализацию инвестиционных проектов.

И хотя ситуация в мировой экономике продолжает бросать нам вызов, история группы компаний «Синтез ОКА» свидетельствует о том, что мы всегда справлялись с кризисными ситуациями, уверен, что справимся и теперь.





Октябрьский СЗ: истоки, пути, перспективы

Чтобы как следует понять настоящее, нужно знать истоки, прошлое — и древнее, и недавнее. Какими бы ни были наши сегодняшние достижения, не стоит забывать о том, что мы «стоим на плечах предыдущих поколений и именно благодаря этому можем дотянуться дальше и выше». О том, чтобы будущие поколения достигли новых высот, мечтает, генеральный директор ООО «Октябрьский СЗ» Людмила Тельных. «Жизнь следующих поколений нашей Родины должна быть честной, чистой и справедливой в делах больших и малых!» — верит Людмила Григорьевна. Об истоках, сегодняшнем дне и перспективах мы с ней и побеседовали.

— Людмила Григорьевна, вы родились в первом послевоенном году в семье офицера, инвалида войны, участника Сталинградской битвы. Ваши родители были очень интересные и достойные люди, но они никак не были связаны с судостроением. А как получилось, что вы выбрали эту специальность? Никогда не жалели о своём выборе?

— Семья у нас была большая и дружная, и когда умерла папина старшая сестра, в нашем доме появился мой двоюродный брат Петя. Пётр Сергеев был постарше меня, но мы с ним были очень дружны. По окончании школы он пошёл учиться в Горьковский строительный институт. Петя был увлечён своей будущей профессией, и когда мне пришло время выбирать специальность, то, возможно, его энтузиазм сыграл роль в том, что и я выбрала область, касающуюся строительства, пускай и не зданий, а кораблей. Мой выбор пал на Горьковский институт инженеров водного транспорта, и я никогда не жалела, что связала свою жизнь с этой профессией. Нижний Новгород вообще — город судостроителей со знаменитыми на всю страну заводами, славными своими традициями. И в те годы звание кораблестроителя звучало особенно гордо.

В 1969 году я вышла замуж. Мой муж Александр Петрович был инженером-электромехаником. Мы с ним вы-

растили троих детей, у нас шесть внуков и две внучки. В общем, моя личная жизнь сложилась счастливо, но много радости мне всегда доставляла и моя работа!

Окончив в 1971 году институт, я получила направление в Центральное конструкторское бюро по судам на подводных крыльях (ЦКБ по СПК) и начала работать там конструктором. Мы все трудились очень увлечённо, с мыслью, что на просторах наших рек, озёр и морей должно быть больше красивых, быстрых кораблей на подводных крыльях. Я очень часто вспоминаю работу в ЦКБ. Это было великолепное время!

Отдельно хочется сказать о проекте «Орлёнок» Р. Е. Алексеева, в котором мне довелось принять участие под его руководством. Ростислав Евгеньевич Алексеев (1916–1980 гг.) — советский кораблестроитель, создатель судов на подводных крыльях, экранопланов, экранолётов, яхт и лауреат Ленинской, Сталинской и Государственной премий. Созданный им экраноплан/экранолёт «Орлёнок» прошёл первые ходовые испытания в 1972 году. Планами развития ВМФ СССР предусматривалось строительство 120 «Орлят», однако по ряду причин этим планам не суждено было сбыться...

На базе «Орлёнка» активно разрабатывались несколько модификаций: пассажирского судна, научно-исследователь-

ского экраноплана, авиационно-морской спасательной системы.

Волей истории это великолепное создание конструкторской мысли не получило должного развития, но я верю, что его время ещё настанет, и особенно надеюсь, что возродится проект «Орлёнок» именно на Судостроительно-судоремонтном заводе им. 40-й годовщины Октября. Это предприятие с богатой и славной историей, год основания – 1879; одно из старейших предприятий на Волге. С этим заводом связана и моя судьба, начиная с момента, когда после 4-го курса моя производственная практика проходила на этом заводе. Тогда в его цехах работа кипела как хороший борщ. Завод расположен на левом берегу Волги, напротив – Нижний Новгород с хорошей базой судостроителей, с двумя профильными факультетами вузов. Завод за свою историю сменил много названий, и сегодня под его брендом работает несколько предприятий, в том числе в городе Нижнем Новгороде. Первое название затона для ремонта кораблей – Собчино, где люди собача, совместно жили и работали. Сейчас это затон Октябрьский. Вид деятельности предприятия с тех пор не изменился: оно занимается судоремонтом и судостроением. Изменилась экономика. Если во времена СССР завод работал в полную мощь и построил весь посёлок Октябрьский, то после развала Союза количество заказов упало до нуля, число рабочих сократилось с 700 до 50 человек. Долгие 30 лет предприятию приходилось выживать, отключаться от газа, воды, потому что тарифы монополий были неподъёмны для него. Основные производственные фонды сохранены, а слип для подъёма судов капитально отремонтирован – как наклонная часть, так и подводная. Причалная стенка принимает суда на зимнюю стоянку, как это было ещё сто лет назад. Сейчас завод работает только с частными судоходными компаниями, заинтересованными в услугах по судоремонту. Иногда в неформальной обстановке представители этих компаний

говорят представителям предприятия: «Ну куда же нам податься, если вы, не дай бог, закроетесь?» Сегодня устойчивость работы предприятия достигается за счёт тотальной экономии, на второстепенные моменты и «разруху» непрофильных фондов приходится не обращать внимания: на это нет ресурсов. Зато предприятие работает стабильно, в отличие от соседей, например Городецкого или Чкаловского заводов. Благодаря взвешенной позиции нижегородских властей ковидный кризис предприятие почти не затронул, оно продолжает деятельность. Однако мы, те, кому дорого это предприятие, мечтаем о том, чтобы оно возродилось в своей былой мощи – как прежде, во славу Отечества!

– Когда судьба вновь связала вас с этим замечательным предприятием?

– В жизни всё течёт, всё изменяется. На стали иные, трудные времена. Я работала тогда в Горьковском институте инженеров водного транспорта, который окончила когда-то. В 1995 году, уже в зрелом возрасте, я получила также второе высшее образование в Горьковском институте экономического развития.

Осенью 1998 года, выступая на празднике, посвящённом юбилею завода им. 40-й годовщины Октября, я сказала его работникам, что банкротить предприятие нельзя, надо работать. Но это было ошибкой: дальнейший анализ показал, что развал завода начался ещё до того, с внедрения ваучерной системы в стране. Моя работа там началась в 1998-м, со звонка директора завода «Красное Сормово» Н. С. Жарова с заказом на поставку «Озонов-0,75» для танкеров фирмы «СФАТ», строящихся тогда у него на предприятии. В дальнейшем «Озоны-0,75» (очистные станции для воды на судах) поставлялись на Ярославский судостроительный завод, «Озоны-б» – на теплоход «Виктор Рыбин» и так далее. Получая результаты, мы выплачивали долги и зарплату рабочим завода. Помогали в этом и выплаты

по долгам Волжского пароходства. Но так продолжалось недолго: тогдашние хозяева пароходства запретили выплаты по долгам. И тогда на завод были приглашены специалисты по банкротству.

– А как возникла ваша компания «Октябрьский судостроительный завод»?

– Мне очень хотелось показать, что завод может работать и зарабатывать! На этой волне мы и создали новую структуру, малое предприятие под названием «ООО «Октябрьский судостроительный и судоремонтный завод», арендовав оборудование и помещения у завода им. 40-й годовщины Октября. Во вновь созданном ООО сначала 51% акций принадлежал главному акционеру, 49% – мне, но через год он передал мне права на свою долю. Мы находили для ООО заказы и работали: в 2001 году – над очистным комплексом в Тульской области, в 2002-2003 гг. – над заказом с озера Балхаш (Казахстан).

Также в 2002 году компанией был получен заказ на проектирование и изготовление понтонного моста грузоподъёмностью 40 тонн и длиной 100 м в городе Вязники во Владимирской области. Его проектирование и строительство выполнялись с августа по ноябрь 2002 года, транспортировка и установка – весной 2003-го, «по большой воде».

В 2003 году мы также изготовили и поставили по заказу «Газпрома» очистной комплекс для воды в Ростовскую область.

– Но это, как я понимаю, было только начало?

– Конечно: в 2002-2016 годах на стапелях завода построено 22 земснаряда разных модификаций и производительности. Проектирование специалистами Октябрьского судостроительного и судоремонтного завода осуществлялось при активном участии профессора, доктора технических наук (а тогда ещё – к. т. н.) Николая Николаевича Арефьева.



В 2005 году мы получили заказ от «Газпрома» – это поставка на Ямал «ОСМА-1,2» в количестве пяти единиц, выполнили проектирование и изготовили их. В 2006-м спроектировали, построили и поставили на Иртыш, в Казахстан, земснаряд «258.Г-80» и брандвахту на восемь человек. В том же году получили заказ от металлургического завода города Выксы Нижегородской области на проектирование и изготовление очистного комплекса. Заказ выполнен весной 2007-го, комплекс поставлен на Выксунский металлургический завод.

Осенью 2007 года поступил заказ на проектирование, строительство и поставку в Казахстан комплекса многочерпакового земснаряда, состоящего из шести частей: собственно земснаряда, брандвахты на 28 человек, моторизированной заводи, буксира-толкача и двух саморазгружающихся шаланд. Этот большой заказ необходимо было выполнить в короткий срок, и мы справились!

Купленный летом 2008 года московской фирмой первый земснаряд серии «258.Г-150» осенью отработал по намыву песка из карьера четыре месяца, а весной и летом – шесть месяцев, и стало ясно, что стоимость добытого песка равна стоимости земснаряда!

Эти прекрасные результаты работы подтвердили расчёты производительности оборудования, выполненные Н. Н. Арефьевым. На проекте этого земснаряда для добычи сапропеля он защитил докторскую диссертацию.

В 2010 году Октябрьский судостроительный и судоремонтный завод по ряду причин переехал, арендовав производственные площади, 600 кв. метров, на судостроительном заводе «Волга». Ранее завод принадлежал ЦКБ по СПК, где строился крылатый флот России: «Ракеты», «Метеоры», «Восходы», а ныне им владеют московские акционеры. Мы проработали на этих площадях довольно долго, но потом вынуждены были уйти, так как на завод поступил заказ от ВПК, что изменило режим его работы.

В 2010 году мы отправили построенный земснаряд «258.Г-150» в Башкирию на испытание по добыче кварцевых песков.

Испытания были очень сложными, но



прошли успешно. В сентябре того же года к нам приехали заказчики из Таджикистана заключать договор на поставку земснаряда проекта «258.Г-80» на Памир, на высоту 2,5 тыс. метров, у границы с Афганистаном. Первое условие – поставка земснаряда до снегов, второе – банковская гарантия на выполнение заказа. Мы изготовили земснаряд, преодолели с ним на пути к месту установки сложные горные перевалы, собрали, научили на нём работать местных рабочих и в результате получили за это благодарственную грамоту от Правительства Таджикистана. Далее для испытаний земснаряда «258.Г-150» и исследования оборудования, применённого на нём, мы решили работать по намыву песка силами специалистов нашего предприятия. Для этого прошли аттестацию Ростехнадзора в карьере кварцевых песков города Балахны Нижегородской области.

Летом 2011 года мы заключили договор с нижегородской компанией по работе земснаряда «258.Г-150» в городе Баку. Сотрудники завода выезжали для проверки бакинского карьера. Весной 2013-го оформили кредит для постройки второго земснаряда серии «258.Г-150» и уже летом работали на карьере в

Подмосковье вторым земснарядом. Там произошёл конфликт: земснаряд по окончании контракта пытались нам не отдать! В результате мы послали туда бригаду монтажников, частично разобравших земснаряд и погрузивших его на машины, которые направились в Костромскую область, где необходимо было очистить малую реку Нельшу. Мы и раньше испытывали в Костромской области земснаряды серий «258.Г-40» и «258.Г-80». Работая на Нельше сентябрь и октябрь, сотрудники компании выполнили заказ в полном объёме.

Осенью 2017 года Октябрьским судостроительным и судоремонтным заводом был получен заказ от администрации Нижнего Новгорода на проектирование и строительство понтонного моста на Мещерском озере. Его длина составляла почти 80 метров. Строительство было приурочено к открытию чемпионата мира по футболу. Работа была выполнена компанией за три месяца, к 27 ноября. Трудились на субподряде у исполнителя строительных работ проекта «Мещерское озеро». Это, конечно, далеко не весь перечень выполненных нами работ. Успешно и с хорошими результатами испытан земснаряд на сложных грунтах (эскиз А. Г. Лапина, расчёты Н. Н. Арефьева). А земснаряды для добычи сапропеля, поставленные нами в Тюменскую область, помогли местной компании резко поднять урожайность и получать экологически чистые продукты, которые с удовольствием покупает Европа. Сапропель – экологически безупречное удобрение, добываемое со дна озёр, которых в Тюменской области огромное количество. Так что это тоже очень перспективное направление.





Кроме того, мы готовы строить инновационные прогулочные, грузовые суда и буксиры-толкачи с гребными колёсами для больших и малых рек. Преимущества колёсных судов были показаны в защищённой в январе 2020 года кандидатской диссертации по теме «Экономика круизных речных судов». Перечисленные выше проекты разработаны автором ряда изобретений и промышленных образцов, архитектором и конструктором судостроения Е. В. Фальмоновым.

Все проекты Евгения Васильевича очень интересные, красивые, а главное – экономичные.

Мы считаем, что за земснарядами с гребными колёсами – будущее: они в несколько раз повышают производительность, экономичны и подходят для работы на реках любой величины.

– Что представляет собой предприятие сегодня?

– У нас есть офис в Автозаводском районе Нижнего Новгорода, ул. Веденяпина, д. 10, а также арендованные производственные площади недалеко от него, около 1400 кв. метров.

– Чем и в каких случаях малогабаритные земснаряды, которые производит ваша компания, предпочтительнее больших, капитальных? Какие ещё услуги вы предлагаете?

– Большие и строятся гораздо дольше, и затраты несопоставимые, и отнюдь не всегда такие огромные масштабы подходят для многих конкретных случаев. Мы же строим земснаряд максимум за три месяца, что намного быстрее и дешевле. Это очень нужный и востребованный продукт, как в принципе брандвахты да и мосты.

Большим спросом пользуется аренда земснарядов с экипажем, но пока их у нас всего два. Предлагаем также сервисное обслуживание и услуги по модернизации подобных объектов.

– Расскажите о своём коллективе: какова специализация, квалификация ваших сотрудников?

– В лучшие наши годы число сотрудников компании доходило до 30 человек, сейчас, конечно, меньше. С нами сотрудничают конструкторы, инженеры, а в штате – слесари, другие представители необходимых в данном производстве рабочих профессий и непосредственно рабочие земснарядов. Все наши сотрудники отличаются высокой квалификацией. По сути, каждый из них достоин если не статьи, то отдельного абзаца. Вот хотя бы наш инженер и юрист в одном лице, Кирилл Владимирович Лупанов, – он пришёл на наше предприятие ещё студентом и постепенно стал незаменимым работником. Если бы позволяли рамки статьи, я с удовольствием рассказала бы подробнее о многих!

– А как вас находят потенциальные клиенты?

– Исключительно благодаря доброй славе, по сарафанному радио. Профессиональ-

ный круг, в котором мы вращаемся, ограничен, все, в общем, друг друга если не знают лично, то друг о друге слышаны.

– Какова география деятельности компании?

– Нам приходилось, кроме родной Нижегородской, работать в Новгородской, Курской, Брянской, Владимирской, Тюменской и других областях России, за границей – в Таджикистане и Казахстане. Мы мобильны и готовы рассмотреть предложения из разных регионов.

– Людмила Григорьевна, относительно дам не принято говорить о возрасте, и всё же – вы уже несколько десятилетий занимаете пост генерального директора. Что помогает вам поддерживать рабочую форму?

– Просто люблю наше общее дело и чувствую личную ответственность за компанию и людей, поэтому и продолжаю работать по мере возможности. И мне очень помогает младшая дочь Ирина, пришедшая в компанию в 2006 году. Сейчас кандидат физико-математических наук Ирина Александровна Гореликова – коммерческий директор ООО «Октябрьский СЗ».

– Поделитесь планами компании на год и на более продолжительное время.

– Наши планы зависят от количества и содержания заказов. Но в любом случае мы будем строить земснаряды, в том числе и с гребными колёсами: эта технология даёт огромный, в том и экономический, эффект. Наша компания готова изготавливать малогабаритные земснаряды для добычи песка и сапропеля, очистки малых рек и намыва дамб, а также оказывать услуги по добыче песка гидромеханизированным способом.

В России надо чистить реки, приводить в порядок и строить мосты, добывать песок, в том числе кварцевый. Фронт работ очень большой. Мечтаем о том, чтобы работы у нас было много, мы к этому готовы! А ещё – о том, чтобы возродился на нижегородской земле – в прежних масштабах, на благо страны – наш «прародитель» Судостроительно-судоремонтный завод им. 40-й годовщины Октября!

**Беседовала
Елена Александрова**



ОКСКАЯ СУДОВЕРФЬ: ВЕКОВЫЕ ТРАДИЦИИ, ШИРОКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ



Компания «Окская судовой верфь» ныне занимает прочное положение на отечественном и мировом рынках судостроения, специализируясь на постройке среднетоннажных судов. А начиналось всё очень давно, почти 115 лет назад, с Мордовщиковской судовой верфи, построенной Обществом Коломенского машиностроительного завода в Липнинской волости Муромского уезда Владимирской губернии.

С «Екатерины Великой», «Ольги Премудрой» и «Ярославны», первых барж, спущенных на воду судовой верфью, список судов, построенных здесь, растянулся на многие сотни, а возможно, и тысячи единиц. А само предприятие, неоднократно меняя в течение истории своё название, занималось не только судостроением, но и машино- и мостостроением, производством понтонных парков и т. д. В истории судовой верфи, как в капле воды, отразилась история России с 1910-х годов.

И условно её, пожалуй, можно разбить на периоды: судовой верфь в Российской империи, в СССР и в России новейших времён. О каждом из этих периодов, о сегодняшнем дне и планах на будущее этого замечательного предприятия мы расспросили его генерального директора Владимира Куликова.

– Владимир Павлович, давайте начнём с зарождения верфи и дореволюционного предпринимательства: какие документы, фото, сведения того периода сохранились? Какие важные проекты удалось осуществить за десятилетие от основания до 1917 года?

– История создания судовой верфи начинается в 1907 году, когда Общество Коломенского машиностроительного завода, располагавшее мощным судостроительным производством, получило крупные заказы на постройку нефтеналивных барж. Правление общества приняло решение создать новую судостроительную верфь, которая находилась бы недалеко от Кулебакского завода – основной металлургической базы, владельцем которой было общество.

Владельцев завода прельщало ещё одно обстоятельство: с пуском верфи отпала необходимость в перевозке большого количества кулебакского металла по Оке в Коломну.

Участок для верфи был выбран вблизи тогда уже существовавшей железной дороги Кулебаки – Липня. Участок назывался Мордовщик и располагался вблизи села Липня.

Мордовщик находился примерно в 26 вёрстах от Кулебак, в восьми вёрстах от Мурома, на территории Липнинской волости Муромского уезда Владимирской губернии. Летом 1907 года там начались планировочные работы. Для подъёма судов со ступеней была устроена судовой расчётом, чтобы весенние разливы поднимали баржи со ступеней, а затем они выводились по реке Оке.

Судовой верфь к 1912 году стала основным поставщиком речных барж для Волжского бассейна. Наряду со строительством барж, резервуаров, мостов и кессонов начинается изготовление паровозных тендерных баков, железнодорожных цистерн, шахтных труб.

До революции на Мордовщиковской судовой верфи было построено больше 60 судов

общей грузоподъёмностью свыше 200 тыс. тонн. Из числа этих судов – более 30 барж, более 20 землечерпильных шаланд, а ещё грузопассажирские теплоходы, буксир и шхуна.

– Теперь о советском периоде: как отразились разные этапы истории СССР на деятельности и развитии предприятия? Какими достижениями того периода вы гордитесь?

– В этот период продолжались расширение верфи и оснащение её новым оборудованием. Мордовщиковская судовой верфь стала пионером крупнотоннажного сварного судостроения. В июне 1935 года была построена цельносварная баржа «Комсомолка Судоплатова» грузоподъёмностью 6 тыс. тонн, чем был ознаменован переход от клёпки к сварке. Судовой верфь доказала, что может строить целиком сварные суда, без ограничения их размеров и назначения.

Мордовщиковский завод за 1928-1940 гг. дал морскому и речному флоту 14 само-

ходных и 125 несамоходных судов общей грузоподъемностью около 450 тыс. тонн.

В первые послевоенные годы заметно выросли производственные мощности завода. Были сданы в эксплуатацию новые цеха, в них установлена новая техника, освоены новые виды сварки, применены принципиально новые технологии по строительству и спуску судов на воду.

Так что 1950-е гг. характеризуются не только строительством более сложных судов, но и широким техническим перевооружением предприятия. В эти годы формировался новый состав инженерно-технических работников, повышали свою квалификацию рабочие, осваивали новые виды работ: медницкие, трубогибочные, монтаж систем и устройств, монтаж главных механизмов и валовой линии и др. С 1963 года сдаточные испытания силовых установок речных и морских судов стали проводиться в заводской гавани с помощью имитирующих устройств.

За сравнительно короткий срок с начала реконструкции 50-х гг. завод сделал большой шаг в развитии, позволивший перейти к решению принципиально новых задач.

Начиная с 1960 года предприятие начало строить речные суда типа «Волго-Дон»

– сухогрузные теплоходы грузоподъемностью 5300 тонн для перевозки массовых и генеральных грузов проекта 507, которым был присвоен Государственный знак качества.

С течением времени проект претерпел серьезные изменения, появились разные модификации судов типа «Волго-Дон». Менялись конструкция корпуса, судовые устройства, комплектующее оборудование. Всего заводом построено свыше 175 судов типов «Волго-Дон» и «Волжский». В это количество вошло и 21 составное судно, состоящее из ведущей секции и толкаемой несамоходной, с грузоподъемностью составного теплохода 10 400 тонн.

В 1977-1988 гг. было построено 12 контейнеровозов грузоподъемностью 5300 тонн проекта 1588 (тип «Василий Шукшин») и 11 контейнеровозов грузоподъемностью 4900 тонн проекта 15881 (тип «Виталий Дьяконов»). В 1974 году было сдано судно «Серебрянка», предназначенное для сбора радиоактивных вод, проект 1591.

В 1982 году завод был награжден орденом Трудового Красного Знамени.

В 1985 году заводом был построен для ВМФ плашкоут «Шельф» – стенд для испытаний «Шквал».

Также был выпущен ряд серий судов, работавших и работающих в различных регионах, которые переданы Дунайскому, Азовскому, Сахалинскому, Камчатскому и Дальневосточному морским пароходствам, Северо-Западному речному пароходству. Они успешно эксплуатируются в различных морях Черноморского, Средиземноморского и Дальневосточного бассейнов, включая арктические моря.

– И наконец, новейшая история: только в период с 2011 по 2020 год на Окской судовой верфи построено 65 судов. Что это за суда, каких типов и назначений? А ведь были ещё и наплавные автодорожные мосты, и прочая продукция?

– Основными видами выпускаемой продукции АО «Окская судовой верфь» являются сухогрузные и нефтеналивные суда смешанного плавания, баржи, вспомогательные и специальные суда.

Наши суда эксплуатируют Северо-Западное, Московское, Волжское, Беломорско-Онежское и Камское речные пароходства, Северо-Каспийское морское пароходство, Донречфлот, Киевский речной порт, судоходные компании Великобритании, Кипра и Мальты.



В период с 2011 по 2020 год на предприятии были построены:

- 10 сухогрузных судов проекта RSD44 для ОАО «СК «Волжское пароходство», из них восемь судов сданы в 2011-м, два – в 2012 году;
- 14 танкеров проекта RST27 для ОАО «В.Ф. Танкер-Инвест», из них пять танкеров сданы в 2012-м, семь – в 2013-м, два – в 2017 году;
- три рабочих катера ледового класса проекта ST23WI для ФГУП «Росморпорт»;
- универсальный бункеровщик с нефтесборным оборудованием проекта 92800 для ОАО «Туапсинский морской торговый порт»;
- семь комбинированных судов проекта RST54;
- пожарный буксир проекта TG-17;
- 10 несамоходных наливных судов проекта ROB20;
- восемь сухогрузных судов проекта RSD32M;
- девять сухогрузных судов проекта RSD59;
- большой гидрографический катер проекта 19920.

В настоящее время АО «Окская судостроительная верфь» является единственным в РФ изготовителем понтонно-мостовых переправ, предназначенных для нужд Минобороны РФ, а также для гражданского назначения.

– Каждое судно, спущенное на воду – предмет гордости для верфи. А какие из построенных здесь кораблей вы бы назвали самыми выдающимися?

– Это действительно так: предметом нашей гордости можно назвать каждое судно, сошедшее со стапелей нашей судостроительной верфи! Но особо хотелось бы выделить два проекта сухогрузного судна – RSD44 и RSD59.

– Что представляет собой АО «Окская судостроительная верфь» сегодня: площади, локация, структура основного и вспомогательного производств?

– АО «Окская судостроительная верфь» – современное предприятие, имеющее необходимый комплекс производств, обеспечивающих постройку среднетоннажных судов, и занимающее прочное положение на отечественном и мировом рынках судостроения.

Расположено оно на юго-западе Нижегородской области, в городе Навашино, на реке Оке. Железнодорожными и внутренними водными путями оно связано со всеми морскими портами России.

Окская судостроительная верфь является судостроительным предприятием с развитыми самостоятельными производствами, вспомогательными цехами и инженерно-техническими службами, обеспечивающими строительство современных судов.

– Основное производство Окской судостроительной верфи подразделяется на восемь

направлений, от корпусостроительного до достроечно-малярного. Расскажите о них: какое участие принимает каждое в «рождении» нового судна? На каком оборудовании работаете?

– Основное производство судостроительной верфи включает в себя:

- корпусообработывающее производство;
- сборочно-сварочное производство;
- корпусостроительное производство;
- производство изделий МСЧ;
- трубомедницкое и механомонтажное производство;
- достроечно-малярное производство.

Вспомогательное производство подразделяется на:

- стапельный участок;
- инструментальный цех;
- транспортно-складской цех;
- энергетический цех.

Корпусообработывающее производство подразделяется на участки предварительной обработки металла, тепловой резки на машинах с ЧПУ, механической резки, заovalивания свободных кромок до R=2-3 мм, гибочный участок, склад комплектации и хранения готовых деталей.

Сборочно-сварочное производство состоит из участков предварительной сборки и сварки плоскостных секций и участка объёмной сборки секций.

Корпусостроительное производство: стыковка, достройка и испытания судна на линиях открытого стапеля.

Трубомедницкое производство включает в себя участки изготовления элементов судовых трубопроводов, испытания эле-

ментов трубопроводов, горячего цинкования в ваннах длиной 5 м и окраски труб.

Достроечно-малярное производство: очистка, грунтовка и окраска секций производится на специализированном участке. Окраска судов и секций производится с помощью установок БВР («Луч», «Спрут», «Кинг»), а на определённых операциях происходит вручную. Подготовка поверхности под окраску выполняется механическим способом с помощью пневматических щёток типа «Волна», пневматических машинок ударного действия. Используется очистка абразивоструйными аппаратами SCW-2452 фирмы CLESCO при окраске конструкций судна, есть компрессорное оборудование, осушители воздуха для создания микроклимата в отсеках.

– А какую роль играет ваше вспомогательное производство?

– Вспомогательное производство обслуживает сложный производственный комплекс предприятия. В него входят инструментальный, транспортно-складской, энергетический и ремонтно-механический цеха, а также стапельный участок.

– Какие задачи решают инженерно-технические службы судостроительной верфи?

– Все виды задач сопровождения в производстве объектов судостроения. На предприятии они укомплектованы высококвалифицированными специалистами.

– В настоящее время на Окской судостроительной верфи ведётся строительство



сухогрузных, краболовных, грузопассажирских и гидрографических судов. Расскажите подробнее об этих проектах.

– Проект RSD59 – сухогрузное судно класса «река – море» для перевозки генеральных и навалочных грузов.

Краболовное судно-процессор DAMEN 5712 проекта CCa 5712 предназначено для эксплуатации в неограниченных районах, в особенности для промысла в условиях бассейнов Охотского и Берингова морей. На борту судна установлено оборудование, позволяющее выполнять промысел краба с помощью ловушек, а также хранение живых ракообразных.

Грузопассажирское судно проекта NE-020 – для обеспечения сообщения Командорских островов и города Северо-Курильска с Петропавловском-Камчатским.

Гидрографические суда предназначены для гидрографических работ по изучению и составлению карт прибрежных районов морей.

– На вашем сайте можно прочесть, что предприятием в 1980-2011 гг. было построено 11 наплавных автодорожных мостов. Где территориально они располагались, какими характеристиками обладали? А сейчас вы подобной деятельностью занимаетесь?

– Да, деятельность в направлении мостостроения Окской судовой верфи по-прежнему ведётся: мы строим как наплавные автодорожные мосты, так и понтонно-мостовые переправы гражданского, двойного и военного назначений.

География строительства наплавных автодорожных мостов нашим предприятием следующая.

В Нижегородской области: в городе Павлово через Оку и в Пильнинском районе через Суру.

Во Владимирской области: в городе Муроме через Оку и в городе Гороховце через Клязьму.

В Московской области: в районе посёлка Клишино Озёрского района.

В Вологодской области: у посёлка Красавино через реку Лузу.

В Казахстане: в городе Семипалатинске через реку Иртыш.

А также в Республике Башкортостан: у города Бирска через реку Белая, у посёлка Караидель через реку Уфу и через реку Большую Хетту для ЗАО «Ванкорнефть».

– Сейчас во все сферы производства активно проникают инновации, и судостроение, наверное, не исключение? Какие из них внедрены на предприятии в последние годы?

– Окская судовой верфь не стоит на месте, мы постоянно развиваемся, расширяемся и оснащаем новым оборудованием своё производство. За последнее время приобретены различные виды современного сварочного оборудования для резки большого количества листового металла: машины с ЧПУ MESSER, две единицы, и Termit, три единицы.

– Расскажите о своём коллективе: сколько человек у вас трудится, какие у них специализация и квалификация?

– Сейчас на предприятии трудится около двух тысяч сотрудников плюс ещё триста рабочих субподрядных организаций.

– Окская судовой верфь имеет репутацию ответственного работодателя, уделяющего большое внимание поддержке персонала и развитию социальных программ. Расскажите, какие социальные льготы предоставляются вашим сотрудникам? Имеется ли у работников возможность повышения квалификации? Участвуют ли ваши специалисты в конкурсах профмастерства?

– У работников верфи имеется масса возможностей для роста и повышения квалификации.

На предприятии регулярно организовываются курсы повышения квалификации, а самые лучшие специалисты участвуют в конкурсах профмастерства.

Всем работникам без исключения полагаются льготы в соответствии с Трудовым кодексом, прописанные в трудовом договоре, и дополнительные льготы согласно коллективному договору.

– Наверное, за свою долгую жизнь предприятие неоднократно награждалось? Какие из этих наград вам наиболее дороги?

– Почётная грамота Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и переходящий почётный штандарт губернатора Нижегородской области!

– Кто ваши заказчики, партнёры?

– Самые разные судовладельцы, а наибольший опыт плодотворного сотрудничества у компании с АО «ГТЛК».

– Как повлиял на работу предприятия коронакризис? Пришлось ли применять какие-то антикризисные меры?

– Нами своевременно были приняты меры по борьбе с новой коронавирусной инфекцией, и особого влияния на работу верфи коронавирус не оказал. По итогам 2020 года мы не только вышли в плюс, но и получили переходящий штандарт губернатора.

– Каковы ваши планы на наступивший год? А в более долгосрочной перспективе? С какими показателями планируете подойти к 115-летию предприятия?

– В наших планах – не только сохранить объёмы производства, но и приумножить их! Сегодня мы участвуем в программе по повышению производительности труда, что позволит увеличить её на предприятии на 10-15%. А это, мы уверены, положительно скажется на финансовых результатах предприятия и, как следствие, создаст предпосылки для повышения заработной платы наших рабочих.

Подготовила Елена Александрова





По оценкам экспертов, на российском рынке лакокрасочных материалов сложилась высококонкурентная среда: отечественным компаниям приходится соперничать не только между собой, но и с мировыми лидерами отрасли – зарубежными производителями, многие из которых локализовали своё производство в России. Завод «Кетон», расположенный в Нижегородской области, является одним из активных локальных участников рынка по производству лакокрасочных материалов, внедряет собственные научные разработки, проводит модернизацию производственных мощностей и системно реализовывает принципы рациональной организации труда. На сегодняшний день предприятие уже более 13 лет занимается производством лакокрасочных материалов и растворителей. О перспективах развития компании, экспортных возможностях и конкурентных преимуществах завода мы поговорили с Сергеем Смолиным, директором ЗАО «Кетон».

Сергей Смолин:

«НАШ ЗАВОД УНИКАЛЕН ТЕМ, ЧТО ЗАКРЫВАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛАХ СРАЗУ ДЛЯ ДВУХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА: РОЗНИЧНОГО И ИНДУСТРИАЛЬНОГО. ПОДОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕМНОГО»



– Красочный завод «Кетон» построен в городе Дзержинске, рядом – Нижний Новгород, федеральная трасса М-7. Как было принято решение о строительстве завода?

Какую роль в истории предприятия сыграл бывший Государственный научно-исследовательский и проектный институт лакокрасочной промышленности?

– Завод был сдан в эксплуатацию в 2008 году. Дело в том, что руководство компании, имея большой опыт работы в розничном сегменте лакокрасочных материалов, очень тонко чувствовало все потребности своего покупателя. Желание удивлять потребителя новыми материалами, предлагать ему беспрецедентное качество иногда шло вразрез с возможностями рынка. Мы не всегда могли найти то, что было нужно потребителю по свойствам или качеству. Эту потребность можно было реализовать двумя путями: размещать заявки на производство на чужих мощностях или развивать своё производство. Мы посчитали, что зависимость от стороннего производства и невозможность его полного контроля в разрезе качества готового продукта – не наш путь.

Мы были в самом начале пути, полны амбиций и планов.

Отмечу, в Дзержинске раньше было очень много лакокрасочных предприятий, до 2000 года здесь функционировал целый химический кластер. Многие пытались выкупать старые площади и оборудование и что-то производить практически «на коленке». Мы не стали

строить наше предприятие на базе одного из бывших химических предприятий. «Кетон» возведён с нуля и оснащён исключительно новым оборудованием. Проект был для нас непростым, и возникло много вопросов относительно того, как правильно к нему подойти, поэтому мы решили воспользоваться профессиональной помощью. И здесь большую роль сыграли научно-производственная фирма «Спектр-Лакокраска», бывший Государственный научно-исследовательский и проектный институт лакокрасочной промышленности (ГИПИ ЛКП). Институт полностью спроектировал завод, так как у них уже был накоплен огромный

опыт работы в этом направлении, специалисты помогли рассчитать и определить мощности предприятия, выбрали тип оборудования, которое закупалось преимущественно в Европе.

– Мощность завода составляет 7 тыс. тонн в год, а предприятие оснащено надёжным оборудованием европейского производства. Какие преимущества получил «Кетон» после запуска новых производственных мощностей? С какими сложностями столкнулось новое производство?

– Поскольку мы начинали с нуля, то столкнулись со всеми сложностями, которые неминуемо возникают на пути производственной компании: поиск и адаптация сотрудников с релевантным опытом, надёжные поставщики сырья, рецептуры, отладка всех производственных процессов. Это сейчас, имея за плечами тринадцатилетний опыт, понимаешь, что бы ты сделал по-другому. А тогда нам никто не дал готовых управленческих и технологических решений. Каждая рецептура наших лакокрасочных материалов разработана заводом и адаптирована под нужды потребителя, которому зачастую не подходят базовые решения. По сути, начиная с элементарных, базовых алкидных материалов и впоследствии перейдя к более инновационным и сложным продуктам, мы сейчас имеем в своём арсенале базу индивидуальных решений для наших потребителей: акриловые, полиуретановые, эпоксидные материалы под брендами METALKID и METALLGUARD.

Производственные мощности, оборудование и технологические процессы как раз и помогают нам адаптировать продукт под запрос клиента, а также увеличивать объёмы выпускаемой продукции. Если клиенту, напротив, нужна небольшая партия, например 200 кг, мы готовы её произвести. Отмечу, далеко не все произ-



водители идут на подобный шаг, но наше оборудование позволяет это делать. И конечно, это усилия нашего научного блока, сотрудники лаборатории очень вовлечены во все производственные процессы у наших потребителей.

– У завода «Кетон» есть своя лабораторно-испытательная база. Как оснащена ваша лаборатория? По каким критериям и каким образом проводится контроль качества сырья и готовых изделий?

– Лаборатория – это сердце, мозг и руки любого серьёзного производства. Штат нашей лаборатории полностью укомплектован инженерами-химиками, все с профильным образованием и большим опытом в отрасли. Понятно, что всё входящее сырьё подвергается строжайшему контролю качества. Используется двойной контроль сырья, прежде чем оно попадёт в производство.

Основные параметры продукции контролируются и на каждом этапе производства. Специалисты не допускают того, чтобы на выходе мы получили продукт, который не соответствует заявленным характеристикам. Лаборатория оснащена весьма современным оборудованием, позволяющим проводить и климатические испытания, а это большая редкость на отечественных предприятиях. Мы можем посмотреть, как лакокрасочное покрытие поведёт себя в разных погодных условиях, насколько оно устойчиво к агрессивной среде, например к воздействию соли, масел, выхлопов.

– На какие критерии ориентируется покупатель при выборе лакокрасочных материалов? В чём ваша уникальность?

– Завод уникален тем, что закрывает потребности сразу двух сегментов рынка: розничного покупателя и промышленного направления. На российском рынке таких предприятий немного. Сегменты сильно отличаются друг от друга, они чувствительны к разным наборам сервисов и ценностей. Но кем бы ни был наш потребитель, приобретая наши продукты, он покупает не краску или грунт, а решение для долговечной и удобной защиты металла



от коррозии, основанное на уникальных технологиях. Ряд промышленных технологий адаптирован для розничного потребителя. Например, система контроля цвета SmartColor, которая первоначально была направлена на профессионального потребителя, нашла своё применение и в розничном ассортименте. Данная технология помогает добиться высокой точности попадания цвета от партии к партии. Специальное оборудование позволяет, к примеру, снизить влияние эффекта метамерии при восприятии цвета. Поэтому наши потребители получают краску с минимальным допуском по цвету, можно наносить краску из двух разных партий, не боясь резкого перехода цвета на стыке. Принимая решение о выборе материала, клиент обращает внимание на множество других факторов: время высыхания краски, глянец, срок службы покрытия и т. д. Все эти критерии мы учитываем, разрабатывая нашу продукцию, и это наш козырь, благодаря которому мы и чувствуем себя уверенно на рынке.

В промышленном сегменте решение о внедрении нового материала принима-

ется потребителем под влиянием других факторов. Также у нас есть производство растворителей и технических жидкостей. Многие не относятся к этому направлению серьёзно, считая подобные продукты «побочными». На самом деле мы часто видим ситуации, когда, приобретая лакокрасочные материалы высокого качества, потребитель, не имея других предложений, использует дешёвые растворители и тем самым теряет исходные свойства краски. Поэтому мы предлагаем комплексные решения: начиная от подготовки поверхности и заканчивая финишными материалами. В дальнейшем мы поддерживаем нашего потребителя, оказывая услуги технического контроля.

– Расскажите подробнее о вашей работе для промышленного сектора. Какие материалы вы можете предложить?

– За последние несколько лет мы серьёзно продвинулись во внедрении своих материалов в промышленном сегменте. Наши материалы широко применяются при окрашивании коммунальной техники, бензовозов, различных прицепов и т. д. Также мы предлагаем инновационные решения для защиты металлоконструкций от коррозии: толстослойные покрытия до 600 мкм, есть схемы с ускоренным временем высыхания – до 20 минут, а есть те, которые наносятся при минусовых температурах. На сегодняшний день лаборатория ведёт разработки в области защиты бетона и мостовых сооружений.

Каждая отрасль предъявляет свои требования при подборе лакокрасочного материала. Например, при нанесении краски на металлоконструкцию важны скорость высыхания и стойкость к атмо-



сфере, для производства коммунальной техники – глянец, сухой остаток и химическая стойкость. Мы понимаем, что нужно потребителю и в рамках нашего производства отвечаем на потребности рынка.

Любая наша уверенность в материале должна быть подтверждена независимым экспертом. В прошлом году мы провели независимые испытания акриловой системы METALLGUARD на научно-производственной базе Хотьково в Подмосковье и получили свидетельство о том, что срок эксплуатации наших материалов в умеренном климате составляет минимум 15 лет.

– Работает ли «Кетон» на экспорт?

– Мы очень тесно сотрудничаем со странами СНГ. В этом году впервые планируются поставки в Узбекистан. Кстати, договорённостей удалось достичь в 2019 году во время бизнес-миссии, организованной ТПП Нижегородской области, когда мы провели результативные переговоры с разными потребителями и подписали предварительные соглашения о сотрудничестве.

– Каковы стратегические цели компании на 2021 год?

– 2021 год начался бурно. Взрывной рост цен на сырьё и тару заставил нас экстренно искать возможности того, как не переложить весь рост цен на своего потребителя. Мы постоянно ищем пути развития: новые материалы, смолы, добавки, технологии. Научно-исследовательская лаборатория ведёт разработки новых видов материалов, пытается улучшить те позиции, которые уже есть. Мы хотим удивлять клиентов, предлагать варианты, которые могут улучшить внешний вид изделий при максимально длительном сроке службы покрытия, прорабатываем решения, которые позволят сэкономить производственные издержки у потребителя. Конечно, сложно конкурировать с европейскими производителями, но мы стараемся быть ближе к нашим потребителям и находить решения для всех «болей» и особенностей производственного цикла.

Любое производство нуждается в постоянном обновлении, которое позволяет производить больше, лучше и снижать

производственные затраты. В этом году мы сконцентрируемся и на этом векторе развития.

В 2020 году «Кетон» вошёл в региональную программу Нижегородской области по «доращиванию» в рамках национального проекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости», которая реализуется под крылом госкорпорации «Росатом». Это сложный и интересный проект, направленный на повышение эффективности и конкурентоспособности предприятия. Сама программа основана на японском подходе управления к организации производства, и она заставила нас по-другому посмотреть на некоторые вещи, подвигла оптимизировать процессы, чтобы предложить лучшие цены и качество своим клиентам. Это сложный путь, можно сказать, вызов для управленца и коллектива, но мы справимся с поставленной задачей, так как это даст новые возможности нашим потребителям.

Беседовала Юлия Юдина





**Николай Ходов,
биохимический
холдинг
«ОРГХИМ»:**

«МЫ СОЗДАЁМ И ВНЕДРЯЕМ ЗЕЛЁНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МЕНЯЕМ ПРИВЫЧКИ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА»

В преддверии 20-летнего юбилея биохимического холдинга «Оргхим» на наши вопросы ответил генеральный директор компании Николай Ходов.

– Николай Владимирович, 9 июня этого года ваша компания отпразднует 20-летний юбилей. Какими достижениями за эти два десятилетия вы больше всего гордитесь?

– Действительно, компании «Оргхим» в этом году исполняется 20 лет. И мы считаем знаменательным для себя тот факт, что наш юбилей пришёлся на год 800-летия Нижнего Новгорода.

Среди основных наших достижений – то, что компании удалось выстроить систему воспроизводства технологий,

внедрённую в реальное производство. Безусловно, к значимым результатам также отнесу и созданную за эти годы команду профессионалов, которые могут эту систему тиражировать.

– В чём вы видите роль компании «Оргхим» в развитии Нижегородского региона за эти 20 лет?

– С самого начала мы были уверены в том, что запускать производство нужно именно в Нижегородской области. Мы всегда хотели работать здесь, развивать

новаторский потенциал родного региона, расширяться, создавать новые рабочие места. Все 20 лет существования компании инновационное развитие – один из приоритетов деятельности нашего холдинга. Этому всесторонне способствуют созданное в регионе комфортное инвестиционное поле, налаженное взаимодействие с международными партнёрами из разных стран мира. Кроме того, Нижегородская область обладает высоким промышленным и научным потенциалом, отличается высокой компетентностью рабочих, инженерно-технических и научных кадров.

За эти годы «Оргхим» стал крупным значимым экспортёром в Нижегородской области, одним из лидеров Приволжского федерального округа по экспортным результатам. В конце 2019 года в Малайзии мы открыли собственный завод по производству нашего флагманского продукта – неканцерогенного («зелёного») технологического масла-наполнителя для шин, синтетических каучуков и резиновых смесей под маркой «Норман». Так вот, и в Малайзии, и в Сингапуре понимают, что родиной технологии и первоисточником производства является не просто Россия, а именно Нижегородская область.

– Ваш экспорт сегодня охватывает 36 стран мира. Планируете ли вы расширение географии?

– Внутри страны мы охватили все возможные рынки, наша география очень обширная: от Восточной и Западной Сибири до юга России, от Омска до Липецка и Воронежа.

КРАТКО

Биохимический холдинг «Оргхим» – российская инновационная компания, разработчик и производитель продуктов зелёной химии, безопасных для человека и окружающей среды. Годовой оборот компании – более 150 млн долларов. Порядка 60% оборота составляют поставки на экспорт. Штат компании – свыше 1000 человек. Компания была создана в 2001 году. Центр принятия решений находится в г. Нижнем Новгороде. «Оргхим» осуществляет производство продукции на трёх заводах в России и одном заводе за рубежом (Малайзия), функционирует сервисная площадка в г. Тольятти.

Бизнес компании представлен двумя основными направлениями: нефтехимическим и лесохимическим. Нефтехимические продукты «Оргхима» — это линейка неканцерогенных («зелёных») технологических масел «Норман», которые используются при

производстве шин для автомобилей и иной техники, а также синтетических каучуков.

В сфере лесохимии компания занимает ведущие позиции по производству эмульгаторов для синтетических каучуков, эфиров канифоли для дорожного строительства и производства адгезионных и лакокрасочных материалов. Будучи ведущим российским изготовителем соснового масла, компания отвечает высоким требованиям таких отраслей, как горнорудная промышленность, парфюмерия, медицина, производство лаков и красок.

Флагманский продукт холдинга — неканцерогенное масло-пластификатор «Норман». Этот по-настоящему российский продукт, созданный по уникальной технологии в собственном исследовательском центре компании, широко востребован крупнейшими мировыми производителями.

«Норман» обладает самыми низкими показателями канцерогенности среди существующих аналогов, при этом обеспечивает не только канцерогенную безопасность, но и прекрасные рабочие характеристики шины: сцепление шин с мокрым асфальтом, уровень шума, стойкость к истиранию. Технология производства масел-пластификаторов запатентована в 13 странах и ещё в двух имеет конвенционный приоритет. Более того, ряд компаний в настоящее время использует «список «Оргхима» — расширенный перечень опасных веществ, содержание которых контролируется в шине, полученный в результате комплексных исследований в области канцерогенной безопасности.

Если говорить об экспорте, наши клиенты и потребители расположены на всех континентах, кроме Австралии и Антарктиды. Мы не экспортируем свою продукцию только туда, где вообще нет профильных производств. Конечно, драйвером роста здесь является Азиатский континент. Но конечные потребители в данном случае — это не совсем, а вернее, не только страны Азии: «Оргхим» имеет многолетний опыт сотрудничества с ведущими шинными и каучуковыми брендами. 9 из 10 крупнейших мировых шинных компаний — наши клиенты, которые заинтересованы в неканцерогенных технологических маслах-наполнителях, разработанных нашим исследовательским центром.

— В каких направлениях сегодня ведутся разработки в исследовательском центре? И в каких сферах видите для себя перспективы?

— Наш исследовательский центр в настоящее время расположен в Научно-исследовательском институте химии Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского. Партнёрство с ННГУ проверено годами, реализовано много совместных программ.

В то же время мы возлагаем большие надежды на особую экономическую зону промышленно-производственного типа «Кулибин» и «Технопарк H2O» в Дзержинске, создание которых финансируется федеральными и региональными властями. Они должны стать драйверами развития для той индустрии, с которой мы работаем.

На данный момент в команде исследовательского центра более двух десятков учёных, работающих над развитием собственных технологий как в нефтехимической, так и в лесохимической отрасли. Сейчас к сферам наших интересов прибавились технологии для пищевой и фармацевтической промышленности. Ведь это органическая химия, основной профиль нашего холдинга — создание «зелёных» продуктов, в том числе и из растительного сырья. Подобные технологии востребованы на сегодняшнем химическом рынке.

— Ваше предприятие активно поддерживает спорт и инвестирует в него, в частности популяризируя мини-футбол и развивая профессиональный мини-футбольный клуб «Торпедо». Как возникла в вашем случае связь «бизнес и спорт»? И почему именно мини-футбол?

КАНЦЕРОГЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

«Оргхим» с полным правом может называться мировым лидером научных исследований в области канцерогенной безопасности. На результатах исследований, проведённых с участием сотрудников исследовательского центра «Оргхим», основан ряд положений европейского законодательства, устанавливающего ограничения по содержанию канцерогенных веществ в различных материалах (REACH). В России флагманом в продвижении подобных законодательных инициатив стал «Оргхим». Холдинг выступает инициатором законопроекта о введении запрета на производство и ввоз в Россию шин, каучуков и масел, содержащих опасные канцерогенные компоненты, аналогично тому, как это сделано в ряде стран мира: в странах ЕС, в США, Южной Корее; с 2016 г. идёт работа в Китае и Бразилии.

— Для нас это в первую очередь социальный проект. Мы выбрали мини-футбол и активно им увлеклись, ведь это один из самых динамичных видов спорта, притом доступный практически каждому. В мини-футбол сегодня играют многие сотрудники холдинга, на своём примере показывая, как это просто, к тому же полезно и красиво.

Наша команда, команда холдинга «Оргхим», ставшая чемпионом России среди корпораций, заложила основу для создания профессионального спортивного клуба «Торпедо». Мы осознаём важность поддержки профессионального клуба, но понимаем также, что обязательно нужно продолжать следовать выбранной нами социальной функции. Так, «Оргхим» на протяжении



ТВОРЦЫ ИННОВАЦИЙ

Исследовательский центр холдинга «Оргхим» постоянно работает как над усовершенствованием существующих продуктов, так и над разработкой новых продуктов и технологий. В частности, разработанные и запатентованные технологии производства ситостерина-сырца и высокочистых стеролов включены на основании нормативных актов Правительства РФ в Перечень видов технологий, признаваемых современными технологиями в целях заключения специальных инвестиционных контрактов. В 2013-2018 гг. АО «Управляющая компания БХХ «Оргхим» совместно с Нижегородским государственным университетом им. Н. И. Лобачевского успешно реализовало два проекта в рамках Постановления Правительства РФ от 09.04.2010 № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».

трёх лет является генеральным спонсором юношеского чемпионата России среди команд девушек и юношей в четырёх возрастных категориях, тем самым напрямую поддерживая развитие массового и детского спорта.

– Расскажите о планах компании на юбилейный год.

– Самое главное, что компания преодолела острый период мирового кризиса, связанного с пандемией, и это станет базой для будущего развития. Юбилейный год – лишь веха в календаре: мы не останавливаемся и не собираемся почивать

ОБ УПРАВЛЕНИИ И КАЧЕСТВЕ

На всех производственных площадках холдинга «Оргхим» поддерживаются высокие стандарты организации производства, энергоэффективности, промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды. Система менеджмента качества сертифицирована по стандартам ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, IATF 16949, ISO 45001:2018. Регулярно проводятся аудиты качества со стороны потребителей продукции холдинга и сертификационных органов. В рамках участия в национальном проекте «Производительность труда» совершенствуется производственная система, проводятся обучение и повышение квалификации работников.



ВОПРОКИ ПАНДЕМИИ

В 2020 году, несмотря на глобальный экономический кризис, объём реализации биохимического холдинга «Оргхим» составил 8,3 млрд рублей, а общая численность работников устойчиво превышала 1000 человек. В рамках всероссийской премии в области международной кооперации и экспорта «Экспортёр года – 2020» холдинг одержал победу в номинации «Экспортёр года в сфере промышленности» (категория «Крупный бизнес») в Приволжском федеральном округе и занял второе место на федеральном этапе конкурса. В 2020 году по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ и губернатора Нижегородской области АО «Управляющая компания БХХ «Оргхим» включено Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики в Перечень системообразующих организаций российской экономики (отраслевая принадлежность «Химическая промышленность»).



7 ноября 2019 года на территории порта Tanjung Langsat (Танджунг Лангсат, штат Джохор, Малайзия) состоялась торжественная церемония открытия завода биохимического холдинга «Оргхим» по производству неканцерогенных («зелёных») технологических масел-наполнителей для шин, синтетических каучуков и резиновых смесей.

Общая сумма инвестиций в проект составила 59,2 млн долларов. Norman

Process Oils Malaysia Plant, Sdn Bhd стал первым производством полного цикла холдинга за пределами России и первым российским предприятием в Малайзии. Событие стало важным этапом в расширении сотрудничества Нижегородской области со странами АТР. Для выпуска линейки продуктов марки «Норман» на новом заводе используется запатентованная технология, применяемая холдингом «Оргхим» в России уже более 10 лет. Мощность установки – 70 000 тонн в год, что позволит увеличить объёмы нефтехимического производства компании на 65%, а долю продаж холдинга в Азиатском регионе – до 50% от общего объёма всех контрактов. Под завод в порту Танджунг Лангсат отведён участок площадью 2,83 гектара. Производственная площадка обеспечила рабочими местами жителей региона и стала одним из крупнейших налогоплательщиков в местный бюджет: в ходе строительства и эксплуатации производства создано 78 высокотехнологичных рабочих мест.

Помимо завода, в рамках реализации российского инвестиционного проекта построен терминальный комплекс, предназначенный для хранения сырья и готовой продукции, с перспективой расширения для коммерческих целей. Срок окупаемости проекта в компании оценивают в семь лет. В качестве рынков сбыта рассматриваются непосредственно Малайзия и соседний с ней Сингапур, а также страны Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона в целом: Китай, Индия, Южная Корея, Таиланд, Филиппины, Индонезия.

Завод «Оргхима» в Джохор-Бару – первое производство полного цикла холдинга за пределами России, успешный пример поддержки российских инвестиций со стороны правительства Малайзии. Расширяя потенциал в регионе, «Оргхим» укрепляет и наращивает своё присутствие на мировом рынке, открывает новые возможности дальнейшего развития и масштабирования технологий в области зелёной химии.

– Она сформулирована довольно давно: «Развитие технологий и выпуск продукции зелёной химии, направленных на защиту окружающей среды и общества». Наши неканцерогенные продукты, экспортируемые по всему миру, а значит, и шины, изготовленные с применением нашего масла-наполнителя, безопасны с точки зрения экологии и здоровья населения, что очень важно для производителей, его использующих. Иными словами, мы не только создаём инновационные технологии и внедряем их в производство, мы меняем привычки мирового сообщества.

ПРЕКРАСНЫЙ ВОЗРАСТ – 20 ЛЕТ!

Сегодня, в преддверии своего 20-летнего юбилея, акционерное общество «Управляющая компания биохимического холдинга «Оргхим» как основа (ядро) биохимического холдинга «Оргхим» – это:

первый в России и второй в мире производитель «зелёных» высокоароматических масел-пластификаторов «Норман»;

первый по объёмам продаж российский производитель эфиров канифоли для дорожной разметки, адгезивов и лакокрасочных материалов;

первый и единственный российский поставщик сосновых масел, обеспечивающих максимальную эффективность процесса флотации, а также используемых в парфюмерной продукции и дезинфицирующих средствах;

первый российский разработчик перспективных продуктов – высокочистых стеролов для рынка функциональных продуктов питания и фармацевтической промышленности;

владелец 30 отечественных и иностранных патентов;

эксперт в сфере лесохимии и в области канцерогенной безопасности, член таких международных ассоциаций, как Pine Chemical Association, International Rubber Study Group, International Institute of Synthetic Rubber Producers, Inc.



на лаврах, а продолжаем создавать новые технологии и продукты.

Значимым событием юбилейного года, помимо, конечно, внутрикорпоративных мероприятий на всех площадках холдинга, станет наше участие в общегородских проектах, различных благотворительных мероприятиях. Так, мы по традиции примем участие и поддержим самый массовый в регионе забег «Беги, герой». В честь 20-летия компании каждый из пробегающих участников забега (а это более 6000 нижегородцев и гостей города) коснётся особой конструкции, установленной на беговой трассе. За каждое касание «Оргхим» внесёт свой вклад, перечислив средства в благотворительные фонды. Мы стараемся не просто отмечать какие-то свои успехи или памятные даты, но и помогать тем, кто нуждается в помощи.

– Какова миссия компании «Оргхим»?

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
– Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
– Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
– Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
– Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
– Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
– Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
– Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
– Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
– Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
– Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
– Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
– Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
– Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
– Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
– Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
– Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
– Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
– Федеральное агентство связи (Россвязь)
– Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
– Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
– Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
– Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
– Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
– Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
– Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
– Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
– Федеральная налоговая служба (ФНС России)
– Федеральная таможенная служба (ФТС России)
– Федеральное казначейство (Казначейство России)
– Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
– Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
– Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
– Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
– Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
– Посольство Австралии
– Посольство Австрийской Республики
– Посольство Аргентинской Республики
– Посольство Исламской Республики Афганистан
– Посольство Королевства Бельгии
– Торговое представительство Венгрии
– Генеральное консульство Франции
– Торговое представительство Египта
– Торговое представительство Малайзии
– Торговое представительство Южной Кореи
– Торговое представительство Румынии
– Торговое представительство Сингапура
– Торговое представительство Словацкой Республики
– Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



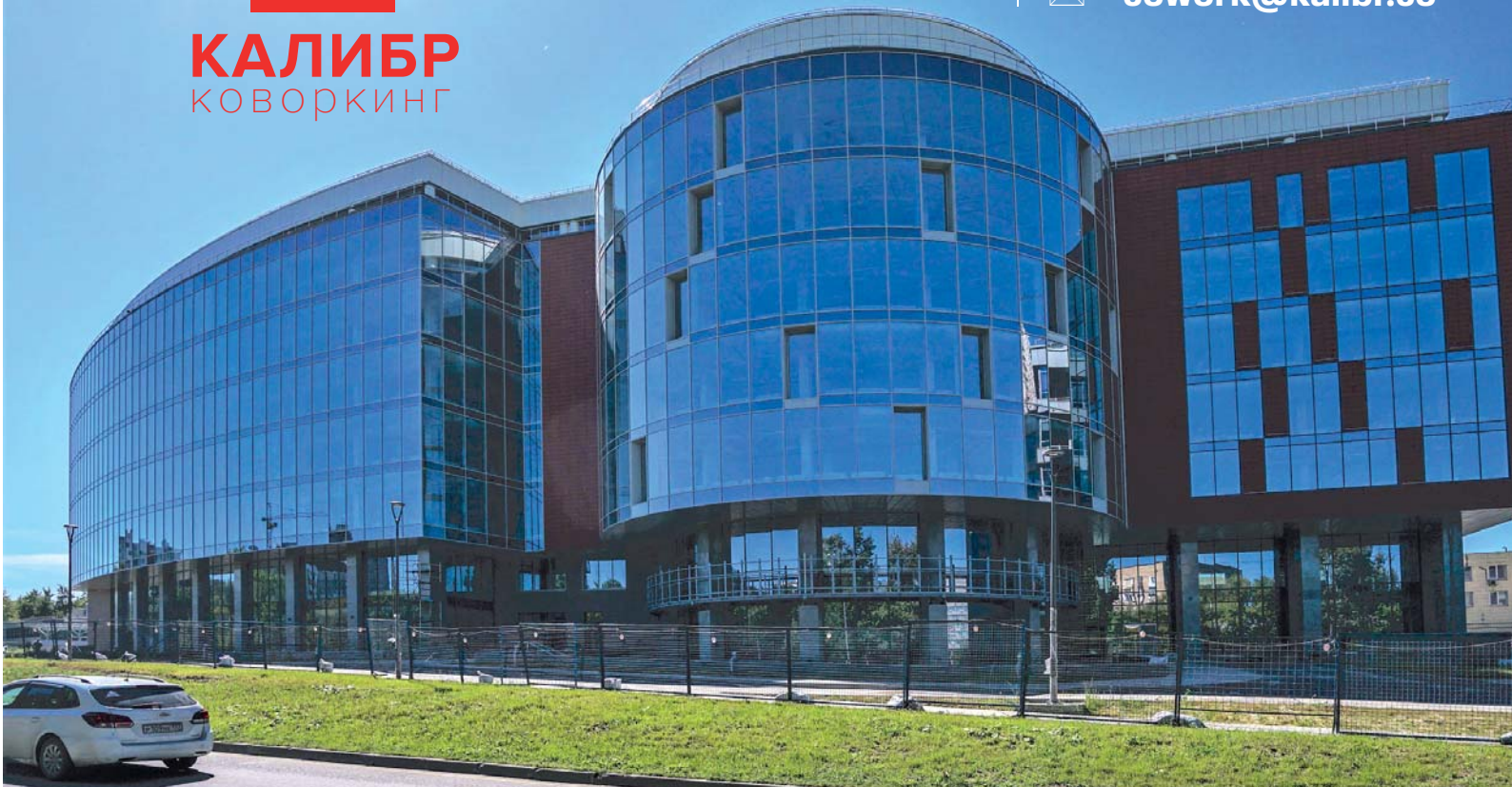
КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР





Акционерное общество
**«ЧЕБОКСАРСКОЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ
ИМЕНИ В.И.ЧАПАЕВА»**
холдинга «Технодинамика»
Госкорпорации «Ростех».

**СОХРАНЯЕМ ТРАДИЦИИ.
ПРИУМНОЖАЕМ ДОСТИЖЕНИЯ.
ЦЕНИМ ГЛАВНОЕ – ЛЮДЕЙ.**

КОНТАКТЫ



428006, г. Чебоксары,
ул. Социалистическая, 1
+7 (8352) 39-61-15

www.chapaew.ru
info@chapaew.ru