

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

19/141 июль 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

РЕГИОНЫ НОМЕРА:

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, УДМУРТСКАЯ РЕСПУБЛИКА

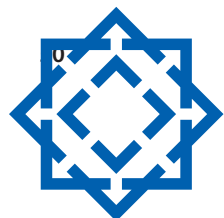


INNOPROM



Alliance Legal Consulting Group:

«УСПЕШНЫХ НА ДЕЛЕ, А НЕ НА СЛОВАХ ЮРИДИЧЕСКИХ
И АДВОКАТСКИХ ФИРМ В РОССИИ НЕМНОГО, А ИХ УСЛУГИ
ИМЕЮТ НЕ ПРОСТО СВОЮ ЦЕНУ, НО И ЦЕННОСТЬ»



ARD

Электронная платформа
содействия бизнесу

Платформа для поиска
бизнес-партнеров
в России и Азербайджане

Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



-  Широкий выбор бизнес-партнеров
-  От 0 рублей платежи в Азербайджан*
-  Расчеты в любых валютах, в т.ч. в манатах
-  Выгодные курсы при конверсионных операциях
-  Все виды финансирования
-  Обучение и консультирование

ard.moscow



Проект Банка «МБА-МОСКВА»

Банк «МБА-МОСКВА» ООО.
Генеральная лицензия Банка России №3395. Реклама.

* Перевод денежных средств на счета, открытые в ОАО «Международный Банк Азербайджана», по расчетным документам, поступившим в Банк в азербайджанских манатах.



+7 495 025 25 25

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария 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.

Е-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 № 19/141 Июль 2021

Подписано в печать 30.06.2021 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 № 19/141 July 2021

Passed for printing on 30.06.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

2

АНДРЕЙ БЕСЕДИН:

ПРЕЗИДЕНТ УРАЛЬСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ «МЫ ПЛАНИРУЕМ ДОВЕСТИ ДО МАКСИМАЛЬНОГО СОВЕРШЕНСТВА ТО, ЧТО ВОСТРЕБОВАНО СЕГОДНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

4

МАКСИМ ПРАЧИК, КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА:

«НЕСМОТЯ НА НЕСТАБИЛЬНУЮ СИТУАЦИЮ В МИРЕ, МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ДВИГАТЬСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ УТВЕРЖДЁННОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6

ПРАВОВОЙ НИГИЛИЗМ В РОССИИ: ПРИЧИНЫ, ПРИМЕРЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

LEGAL NIHILISM IN RUSSIA: CAUSES, EXAMPLES, CONSEQUENCES

РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ

12

ЕЛЕНА КИСЛОВА: «ПЕРЕВОД – ЮВЕЛИРНАЯ РАБОТА!»

ELENA KISLOVA: TRANSLATION IS AN EXQUISITE WORKMANSHIP!

16

АЛЕКСАНДР КОЧУРОВ, «ЛАЙНЕРТЕК»:

«ТЕХНОЛОГИИ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ НАМИ – УДАЧНОЕ РЕШЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЫ ВЕТХИХ ТРУБОПРОВОДОВ НА ВСЁМ ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ!»

20

НИКОЛАЙ ЯКОВЛЕВ:

«ЭФФЕКТИВНОСТЬ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ – ЭТО ОСНОВА ФИЛОСОФИИ НАШЕЙ КОМПАНИИ»

22

ОТКРЫВАЯ НОВУЮ СТРАНИЦУ СОТРУДНИЧЕСТВА

OPENING A NEW PAGE OF COOPERATION

ОФИЦИАЛЬНО

24

УДМУРТИЯ – ТЕРРИТОРИЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

30

ВЛАДИМИР ПОКРАС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СОЮЗА

«УДМУРТСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»:

«ТПП ЯВЛЯЕТСЯ ПРОВОДНИКОМ БИЗНЕСА К ПРАВИТЕЛЬСТВУ»

32

КОНСТАНТИН СУНЦОВ:

«ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ МЫ ПОСТОЯННО РАБОТАЕМ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ, СОЗДАЁМ УСЛОВИЯ ДЛЯ КОМФОРТНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА»

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

34

ИЭМЗ «КУПОЛ» ОСВАИВАЕТ ВЫПУСК НОВЫХ ИЗДЕЛИЙ И НАРАЩИВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ГРАЖДАНСКОГО И ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

38

АЛЕКСАНДР ЛУППОВ:

«ЛЮБОЙ УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С ГРАМОТНО ПОДОБРАННОЙ И ЗАМОТИВИРОВАННОЙ КОМАНДЫ»

42

«ВКУСНЕР»: КАЧЕСТВЕННО, НАТУРАЛЬНО И, КОНЕЧНО, ВКУСНО!

44

СЕТЬ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ «РАЗВИТИЕ»

46

ТЕРАПИЯ ЭПС: СИДЯ В КРЕСЛЕ, ПРОБЕЖАТЬСЯ БОСИКОМ





Президент Уральской торгово-промышленной палаты

Андрей Беседин:

«Мы планируем довести до максимального совершенства то, что востребовано сегодня предпринимателями Свердловской области»

Уральская ТПП – одна из старейших торгово-промышленных палат в России. На протяжении 60 лет она играет важную роль в развитии экономики региона и выстраивании деловых связей между российскими и иностранными компаниями. Уральская ТПП взаимодействует с 40 странами на всех континентах, способствуя продвижению продукции свердловских производителей на зарубежные рынки, ежегодно оказывает предпринимателям свыше 20 тыс. экспертных услуг, выступает организатором более 100 деловых событий.

О приоритетах деятельности Палаты и экспертной поддержке бизнеса в решении острых проблем рассказывает президент Уральской ТПП Андрей Беседин.

– Андрей Адольфович, 29 июня 2021 года состоялась очередная конференция Уральской торгово-промышленной палаты, на которой были подведены итоги работы организации за последние 10 лет, а также сформулированы планы на ближайшие пять лет. Расскажите, пожалуйста, какими будут приоритетные направления деятельности Уральской ТПП в период с 2021 по 2026 год?

– За более чем 60-летнюю историю Палаты мы наработали определённые компетенции, на которых строится наша деятельность. В её основе лежат три направления:

Во-первых, мы стараемся предлагать членам и партнёрам Уральской ТПП максимально широкий спектр услуг. В настоящее время наша палата на территории УрФО и ближайших округов является самой диверсифицированной с точки зрения палитры и широты профессиональных возможностей. Это было отмечено Сергеем Катыриным, президентом Торгово-промышленной палаты РФ, на заседании Ассоциации руководителей торгово-промышленных палат УрФО, по итогам встречи было принято решение: Уральская ТПП возглавит ассоциацию.

Мы планируем довести до максимального совершенства то, что востребовано сегодня предпринимателями Свердловской области, а также выявить, в каких ещё направлениях нам нужно расширить или закрепить компетенции, для того чтобы иметь возможность стать единым окном обращения для предпринимателей.

Основная задача: расширить возможности и повысить качество работы с точки зрения скорости, клиентоориентированности, современности сервиса.

Сегодня мы стараемся, чтобы наши партнёры тратили меньше времени на полу-

чение сертификата и заключений. То, что возможно, мы переводим в цифровые сервисы, исключая необходимость ехать с другого конца области в Екатеринбург. В год мы получаем более 20 тыс. обращений, но делаем всё для того, чтобы не было очередей на получение услуг: уплотняем время на выдачу необходимых документов, проводим курс обучающих семинаров, чтобы исключить ошибки заявителей.

Активно развиваем и новые услуги. В 2019 году мы практически с нуля вошли в судебную экспертизу и на сегодняшний день являемся ведущей палатой по судебной экспертизе во всей системе. Наши специалисты имеют большой опыт в кадастровой оценке и других сложных индивидуальных экспертизах, связанных в том числе с досудебными разбирательствами, примирительными процедурами, медиацией.

Во-вторых, мы продолжим совершенствовать систему взаимодействия с членами палаты таким образом, чтобы каждый из них не пожалел о вступлении в нашу организацию. Хотим, чтобы предприниматели, вступающие в ТПП, делали это осознанно, понимая, чего они ждут от нас и чего хотят сами.

В-третьих, мы по-настоящему гордимся, что по многим направлениям Уральская ТПП является лидером системы ТПП РФ, и, как и прежде, будем стремиться сохранить эти позиции в рейтингах.

– Как пандемия сказалась на активности членов Палаты? Какие тенденции Вы могли бы отметить?

– Во время пандемии многим предпринимателям понадобилась помощь. И именно в сложный 2020 год мы зафиксировали самый большой приток членов за всю 60-летнюю историю Палаты. Более 170 предприятий и индивидуальных предпринимателей выра-

зили желание войти в состав семьи Уральской ТПП. Многие отмечали, что уже не первый год пользовались услугами, поэтому решили зафиксировать наши отношения и войти в структуру официально.

Высокую активность показали члены палаты в части объединения во внутренние сообщества. В 2020 году на базе Уральской ТПП было образовано пять комитетов: по транспорту, по предпринимательству в сфере массовых культурно-зрелищных и спортивных мероприятий, по предпринимательству в сфере управления персоналом и человеческим капиталом, по развитию туристической индустрии, по объединению и развитию отрасли лёгкой промышленности Свердловской области. Важно отметить, что инициатива создания комитетов во всех случаях исходила от самих руководителей предприятий.

В настоящее время более 2500 человек – наши партнёры, которым палата регулярно оказывает услуги. Из них 807 человек – члены палаты, остальные – потенциальные члены. Мы будем стремиться к тому, чтобы тем, кто постоянно обращается к нам, захотелось усилить свои позиции за счёт получения членства, а вместе с ним и за счёт получения дополнительных возможностей. В частности, чтобы они могли через работу в профессиональных сообществах донести свои индивидуальные, коллективные, блоковые и отраслевые проблемы до руководства региона, а через руководство ТПП РФ – до страны.

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

– Правительство Свердловской области за последнее время сделало и делает очень

многое для улучшения делового климата в регионе, но существует ряд вопросов, над которыми нужно работать. Многие из них имеют федеральные корни. Практически все они относятся к сфере налоговой нагрузки и налогового администрирования.

К таким темам относится, например, налог на имущество, о котором я уже упоминал. Базой для него является кадастровая стоимость объектов, определяемая по новой многофакторной модели. Увеличение кадастровой стоимости, ведущее к существенному увеличению налога, – не единственная проблема. Вопросы вызывают сложность расчётов и самой системы оценки, а также сжатые сроки, в которые бизнес должен сверить и в случае необходимости опротестовать результаты.

ГБУ «Центр государственной кадастровой оценки Свердловской области» активно консультирует бизнес, но ресурс учреждения не является безграничным. Сейчас очень важно организовать эффективное взаимодействие с предпринимателями, исключающее недопонимание и снижающее накал эмоций.

Также стоит расширить количество бизнес-структур, которые могут воспользоваться инвестиционным налоговым вычетом. На сегодняшний день преференция доступна участникам национального проекта «Производительность труда и занятость населения», но этого определённо мало.

Ещё одной чувствительной для предпринимательского сообщества темой было и остаётся давление со стороны контрольно-надзорных органов. Мы убеждены, в частности, в противоестественности перекладывания на бизнес обязанности проводить проверку благонадёжности контрагентов.

Мы, как бизнес-объединение, предлагаем обратить внимание на темы доступности и цивилизованности рынка госзакупок, эффективности закупок и инструмента независимой экспертизы технического задания и результатов госконтракта.

– Сегодня один из самых острых вопросов у бизнеса – это кадровое обеспечение. Мониторит ли Уральская ТПП данную ситуацию? Взаимодействуете



ли вы с органами власти, чтобы обеспечить стажировки студентам и будущим сотрудникам предприятий?

– Мы входим в состав комиссии по кадровому обеспечению при Министерстве промышленности и науки Свердловской области и являемся её активным участником. Действительно, кадровые проблемы сейчас выходят на первый план. Особенно в части конструкторских, профессиональных технических кадров, которые работают сегодня на производстве, на станках.

Именно поэтому на базе Уральской ТПП был создан Комитет по предпринимательству в сфере управления персоналом и человеческим капиталом, который готовит аналитику, разрабатывает подходы и формирует новые взгляды на то, как и кого готовить, на какой основе, как должно осуществляться взаимодействие средних, профессиональных и высших учебных заведений с предприятиями, в том числе предлагает решения проблемы прохождения практики и профориентации. Кроме того, при нашей информационной поддержке организуются дни открытых дверей в ряде предприятий.

– Палата изначально создавалась как экспертная организация, оказывающая услуги по многим направлениям. Какие еще задачи приходится решать экспертам?

– Спектр решаемых задач настолько широк и объёмен, что рассказать о нём в рамках одного интервью, увы, невозможно. Палата проводит и товарные, и судебные, и строительно-технические, и многие другие экспертизы. По ряду направлений

мы оказываем эксклюзивные услуги: например, проводим экспертизу товаров, пересекающих границу, выдаём акты экспертизы, которые нужны для участия в госзакупках, и т. д.

В 2019 году на «ИННОПРОМе» мы совместно с федеральной палатой презентовали новую идеологию работы системы ТПП «Нейронная сеть российского бизнеса». Это была наша, уральская разработка, демонстрирующая новую парадигму наших действий и планов. Опираясь на принципы действия нейронной сети, мы помогаем бизнесу находить путь к решению задачи – оптимальный и учитывающий множество факторов.

В системе палат и в Уральской ТПП собраны уникальные специалисты из самых разных отраслей, что позволяет нам оперативно формировать действительно независимое экспертное мнение. Нашим экспертам приходится участвовать в очень сложных спорах, когда на кону стоят десятки и сотни миллионов рублей. Они умеют рассчитывать количество поставленной тепловой энергии, определять соответствие специальной медицинской техники медико-техническому заданию, проводить оценку снесённого здания, устанавливать размер полученной прибыли от внедрения изобретения, проверять правильность расчётов кадастровой стоимости недвижимости и помогать грамотно её оспаривать, чтобы налог на имущество, начисленный предприятиям, был корректным...

– Бывают ситуации, когда от экспертов палаты зависит судьба предприятия?

– Да, и довольно часто. Ситуации бывают очень разными. Так, например, арбитражный управляющий, в нарушение очередности платежей на предприятии-банкроте, заплатил за электроэнергию, чтобы не остановилась печь и не разрушился завод. Мы доказали в суде, что технологически по-другому поступить было нельзя. Отстояли эффективное решение.

Или другой случай: ФНС заподозрила предприятие в уклонении от уплаты налогов с помощью аутсорсинга. По ходатайству налогоплательщика была назначена комплексная судебная финансово-аудиторская, строительно-техническая и агротехническая экспертиза. Эксперты установили: работы были выполнены реально, уклонения от уплаты налогов не было, что позволило предприятию избежать многих неприятностей.

Наши эксперты умеют работать в комиссиях, в которых участвуют специалисты двух спорящих сторон и предлагают единое экспертное мнение, чтобы суду было проще принять решение. На экспертах лежит большая ответственность, поэтому они отключают эмоции и технично решают поставленную перед ними задачу.





Максим Прачик, Корпорация развития Среднего Урала:

«НЕСМОТЯ НА НЕСТАБИЛЬНУЮ СИТУАЦИЮ В МИРЕ, МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ДВИГАТЬСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ УТВЕРЖДЁННОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ»

Свердловская область входит в топ-10 крупнейших регионов РФ по объёму ВРП. Последние пять лет региональная экономика демонстрирует стабильный рост, увеличиваясь в среднем на 7,6% в год. Регион охватывает большинство ключевых отраслей промышленного комплекса, но ядром его экономики является обрабатывающая промышленность. Важнейшими факторами устойчивого экономического роста региона являются наличие готовой инфраструктуры для бизнеса, а также комфортная среда для инвесторов. О ключевых событиях 2020 года и странах, инвестирующих в Свердловскую область, мы побеседовали с Максимом Прачиком, генеральным директором Корпорации развития Среднего Урала.

– Какие события стали для Корпорации ключевыми по итогам прошлого года?

– В 2020 году мы оказались в новой реальности, пандемия внесла существенные корректировки в планы по экономическому развитию государств. При таких условиях важно оперативно адаптироваться к новым обстоятельствам, находить точки роста и возможности кооперации.

Несмотря на нестабильную ситуацию, Корпорация продолжает двигаться по направлению утверждённой стратегии компании. Мы понимаем, что подготовленная инфраструктура значительно повышает шансы региона разместить у себя новые производства, обеспечить занятость населения и налоговые отчисления. Поэтому наша цель остаётся неизменной: иметь под управлением Корпорации не менее 10 промышленных площадок с готовой инфраструктурой для бизнеса. Эту работу мы продолжаем выполнять системно.

В прошлом году мы подписали соглашения с муниципалитетами Режа и Нижнего

Тагила. Оба города обладают несколькими площадками, на территории которых возможно создание промышленных парков. Стоит отметить, что за прошедший год на федеральном уровне изменилась идеология выделения средств федерального бюджета на строительство инфраструктуры промышленных парков. Теперь из федерального бюджета можно получить компенсацию расходов на строительство только в пределах величины налоговых отчислений резидентов промышленного парка. Это означает, что начинать строительство инфраструктуры парка можно только после достижения твёрдых договорённостей с частным инвестором.

В 2020 году мы ещё больше сместили фокус на внутреннего инвестора. Это общемировой тренд и мы не исключение. При поддержке Корпорации в Свердловской области будет реализовано несколько новых инвестиционных проектов. Один из них – строительство комплекса по сортировке коммунальных отходов. Компания

задействует инженерную инфраструктуру промышленного парка «Богословский». Новое производство появится на территории моногорода Краснотурьинска к 2025 году и позволит создать 299 новых рабочих мест. Объём инвестиций проекта – 3,2 млрд руб. В настоящий момент инвестор уже вышел на этап строительства.

Ещё один проект, который мы сопроvoждаем, реализуется в сфере золотодобычи. Планируется, что инвестор вложит порядка 2 млрд руб. и создаст 606 новых рабочих мест. Сегодня идёт активная фаза проектирования.

– Какие страны инвестируют в экономику региона? Для каких международных брендов регион уже стал «родным»?

– Инвестиции в экономику Свердловской области осуществляются в целом в обрабатывающие производства. В 2020 году объём инвестиций в основную капитал составил 381 млрд руб. При этом



около 65% капиталовложений осуществлялось за счёт собственных средств организаций.

Среди стран-инвесторов в Свердловскую область можно выделить Китай, Германию, США, Италию и Чехию. В столице Урала – Екатеринбурге – находится более 300 представительств и филиалов иностранных компаний. В регионе уже реализованы проекты с такими известными организациями, как «Боинг», «Сименс», «Энел», «Сен-Гобен», «Пиастрелла», «Буцци Уничем», «Мапеи Групп», «Хайлонг» и другие.

Мы видим, что инвесторы уверенно себя чувствуют в регионе и успешно развиваются. Бизнес растёт. Даже в условиях пандемии компании наращивают объёмы производства. К примеру, компания «Лескомразвитие», резидент индустриального парка «Богословский» на территории опережающего социального-экономического развития Краснотурьинск, за прошлый год увеличила объём производства на 65%. Сама компания – структурное подразделение китайской организации Kingsun Development Co., одного из мировых лидеров-производителей палочек для мороженого. Это успешный пример прямых инвестиций иностранного капитала.

– Помогает ли Корпорация выстраивать кооперацию между предприятиями Свердловской области?

– Да, система поддержки бизнеса – важная составляющая комфортной деловой среды. Корпорация оказывает профессиональную поддержку компаниям, заинтересованным в поиске партнёра или в размещении производства на территории региона. Мы понимаем, что кооперация между предприятиями должна выстраиваться не точно, а системно. В области порядка 16 тыс. промышленных предприятий, из них около ста может претендовать на звание одного из крупнейших. Каждое крупнейшее предприятие фактически представляет собой базу для создания промышленных кластеров.

В Свердловской области возможно создание не менее пяти промышленных кластеров в металлургии, в сферах химической и лесной промышленности, в машиностроительной сфере и лёгкой промышленности. Мы в самом начале пути. Команда Корпорации прошла стажировку Минпромторга РФ по программе промышленного развития регионов «Федеральная практика». Будем работать в этом направлении.

Отдельно отмечу взаимодействие с компаниями нефтегазового сектора. Буквально месяц назад провели встречу с представителями ПАО «Газпром нефть», где представили продукцию свердловских предприятий для нужд нефтегазодобычи. У «Газпром нефть» утверждена Программа



инновационного развития до 2025 года, где предусмотрено сотрудничество с компаниями инновационной среды. Нам удалось договориться о том, что предприятия Свердловской области, обладающие новыми технологиями по повышению эффективности разработки и эксплуатации месторождений, будут активно привлекаться на объекты добычи, транспортировки, переработки газа и нефти.

Для установления реальных деловых контактов Корпорация также выступает организатором технологических туров на производственные предприятия и промышленные площадки Свердловской области. Считаю, что возможность ознакомиться с реальным производственным и технологическим процессами позволяет выявить перспективные направления дальнейшего диалога. В этом году провели уже два технологических тура на промышленные площадки для гостей из других регионов страны.

Также ведётся активная работа по вовлечению предприятий Свердловской области в работу с интернет-платформами. Корпорация совместно с «Озоном» проводила обучающие семинары по работе на платформе, аналогичные мероприятия запланированы с «Яндекс.Маркетом», компанией «Вайлдберриз» и другими участниками рынка.

– Какую поддержку Корпорация развития оказывает малому и среднему бизнесу?

– В первую очередь мы предоставляем промышленные площади в аренду по льготной ставке. В 2020 году в индустриальном парке «Богословский» введена в эксплуатацию вторая очередь бизнес-инкубатора. Производственный комплекс площадью 1500 м² полностью оснащён необходимой инфраструктурой и готов принимать резидентов. Это особенно актуально для представителей субъектов МСП, поскольку позволяет инвестировать средства в технологию и повышение её

эффективности, обеспечивать более быстрый рост компании.

Кроме этого, мы активно предлагаем продукты и услуги предприятий Свердловской области на экспорт. Корпорация является участником 11 российских и международных ассоциаций и оказывает содействие в поиске контрагентов на зарубежных рынках. Один из эффективных инструментов, которым мы активно пользовались до начала карантинных ограничений, – организация бизнес-миссий. Например, в декабре 2019 года во главе с Корпорацией состоялась бизнес-миссия в г. Измир Турецкой Республики. В делегацию вошли следующие компании региона: «А1 Агро Групп», группа компаний PRO, «СКБ Контур», Уральский союз лесопромышленников. По итогам поездки участники установили контакты с новыми партнёрами в Турции. Так, «СКБ Контур» получил возможность протестировать свой продукт «Контур.Отель» на территории Турции. Кроме того, по итогам визита в 2020 году реализовано несколько сделок по поставке древесины.

Рынок Юго-Восточной Азии динамично развивается. Вместе с рынком Ближнего Востока они представляют обширный рынок сбыта для региональных производителей. При поддержке правительства Свердловской области в прошлом году Корпорация вступила в каспийский международный интеграционный клуб «Север – Юг» под председательством специального представителя Российской Федерации при Организации исламского сотрудничества Р. Г. Абдулатипова. Помимо сотрудничества в двухсторонней торговле, площадка клуба позволяет привлекать в регион инвестиции.

Используя механизм «Север – Юг» как возможный канал для привлечения инвесторов, мы подготовили экспортно ориентированный проект в сфере деревообработки. Его предлагается реализовать на территории индустриального парка «Богословский».



Дмитрий Фесько

ПРАВОВОЙ НИГИЛИЗМ В РОССИИ: ПРИЧИНЫ, ПРИМЕРЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Сегодня правовой нигилизм в России, как и много веков назад, находится на высоком уровне. Он проявляется в пренебрежительном отношении к праву ввиду низкого уровня правовой культуры: в неумении или нежелании разрешать возникающие проблемы в рамках правового поля, в том числе и с помощью профессиональных юристов. И если раньше из-за серьёзного влияния религиозного мышления люди уповали на веру и справедливость, то советское прошлое оставило нам в наследство телефонное право и решение вопросов «по понятиям». О том, почему опасно при занятии бизнесом в современной России пренебрегать профессиональной юридической помощью, почему важно знать свои права и действовать исключительно в рамках правового поля и почему отсутствие правовой культуры может привести к потере не только крупных сумм денег, но даже свободы, – в материале RBG, подготовленном совместно с партнёрами юридической фирмы Alliance Legal CG.

ДОРОГОЙ И
ИЗВЕСТНЫЙ
АДВОКАТ – ЭТО НЕ
ГАРАНТИЯ УСПЕХА;
ВАЖНЫ ОПЫТ,
КВАЛИФИКАЦИЯ И
ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ
ФАКТОР

«Россия никогда не обоготворяла право, не верила в его совершенство, совершенства от него не требовала <...>, смотрела на него как на дело второстепенное».

– Константин Аксаков, публицист, историк, 1855 год

НАДЁЖНАЯ ОСНОВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Для человека без профильного юридического образования доскональное знание правовых предписаний не является жизненной необходимостью: в быту вполне хватает знания общих основ правоведения. Однако при ведении бизнеса в России полагаться лишь на такие поверхностные знания не стоит, ведь юриспруденция – сложная, порой противоречивая и, что важно, постоянно развивающаяся наука. А юридическая деятельность в России не предполагает универсальных путей решения той или иной проблемы в бизнес-сфере, поскольку в нашей стране наряду с законом очень многое зависит от правоприменения. Поэтому пре-

небрегать помощью специалиста в области права – значит подвергать себя, свой бизнес и финансы необоснованному риску.

По словам партнёра Alliance Legal CG, возглавляющего практику инвестиционного и налогового права, Дмитрия Фесько, нередко клиенты, будучи уверенными, что сами в состоянии справиться со своими проблемами, начинают их решать, не привлекая юристов. Одни уверены, что собственных знаний права им будет достаточно, другие надеются на телефонное право, третьи предпочли бы решить вопрос «по понятиям». Не исключено, что в каких-то регионах России два последних способа пока остаются актуальными, всё-таки деловой климат ввиду масштабов страны существенно

разнится от региона к региону. Но такие подходы не в состоянии обеспечить серьёзную и надёжную основу для развития бизнеса, считает Дмитрий Станиславович. Он уверен, что бизнес в России практически невозможно вести, а тем более развивать без профессионального юридического сопровождения.

«В нашей практике был кейс, когда клиент обратился к нам за правовым сопровождением процесса приобретения земельного участка. Казалось бы, просто покупка земли. Но землю планировали купить под строительство отеля в Сочи, а это очень непростой регион. Потребовалось проведение полноценного Due Diligence, без которого сделка могла обернуться для покупателя потерей нескольких миллиар-



Евгений Карноухов

дов рублей, – приводит пример Дмитрий Фесько. – Другой клиент обратился за действием в пересмотре условий уже заключённого контракта о приобретении им нескольких компаний: заключив сделку на скорую руку, без привлечения профессионального юридического консультанта, он обнаружил, что де-факто купил проблемные активы не только по завышенной стоимости, но и требующие дополнительных существенных вложений. В такой ситуации убедить суд в своей правоте крайне сложно, ведь покупатель бизнеса обязан проявлять должную осмотрительность», – рассказывает он.

«Примечательно, что клиент согласовал покупку этих компаний за несколько сотен миллионов рублей буквально по телефону, а затем просто подписал у нотариуса типовые договоры о приобретении нескольких юридических лиц, на балансе которых находилось сложное предприятие с лицензируемым видом деятельности. И всё это было сделано без какой-либо предварительной проверки корпоративной истории, состава и чистоты активов! Если обратиться к тексту договоров, то он просто задорого приобрёл несколько обществ с номинальной стоимостью уставных капиталов по 10 тыс. рублей, без всякого упоминания о находившемся на их балансе имуществе», – добавляет управляющий партнёр Alliance Legal CG, руководитель практики разрешения споров Евгений Карноухов.

Самостоятельные попытки решения проблем в бизнес-сфере приводят к тому, что некоторые предприниматели обращаются за помощью к юристам уже в самый критический момент, когда исправить что-либо почти невозможно. В данном случае уместна параллель с медициной: многие из вас наверняка знают людей, при первых признаках заболевания очень долго занимающихся самолечением. И только когда ситуация со здоровьем становится критической, они обращаются к специалисту. Что гласит золотое правило любого врача? Болезнь лучше предупредить, чем лечить, это гораздо легче и, кстати, дешевле.

Такое же правило есть у юристов: стратегически более верно и эффективно (и в конечном счёте это дешевле) проводить регулярный юридический чек-ап, в ходе которого профессиональные юристы будут выявлять слабые места и уменьшать риски.

«К нам обращаются клиенты, которые проводят сделки на сотни миллионов долларов без юридического сопровождения, но с твёрдой уверенностью, что всё под контролем. И потом они сталкиваются с риском потери всех денежных средств», – объясняет Евгений Андреевич. Он рассказывает, что так и произошло с одним российским бизнесменом, который обратился к юристам за помощью в возврате нескольких десятков миллионов долла-

ров, которые он инвестировал в несостоявшийся проект. Анализ перспектив взыскания задолженности показал: к юристам инвестор пришёл слишком поздно, когда уже стал жертвой тщательно продуманной мошеннической схемы.

«В чём урок? Нескромно полагаясь лишь на свою интуицию и деловые связи, клиент не проверил юридическую чистоту планируемой сделки и не обратился к юристам за предварительной консультацией. Результат – потеря большой суммы денег», – говорит Евгений Андреевич. Он отмечает, что не зря в развитых западных странах даже не особенно крупные сделки просто нельзя провести без юриста, не говоря уже о том, чтобы обратиться в суд без адвоката.

Почему даже опытные российские бизнесмены не обращаются за помощью к юристам? Всегда ли это самонадеянность? Нет, не всегда. Здесь стоит сказать, что характерная черта общества в России – тотальное недоверие. Россияне предпочитают не доверять государственным и социально-правовым институтам. Как рассуждает Дмитрий Фесько, такие ментальные установки не лучшим образом отражаются и на самых чувствительных сферах, где, например, речь идёт о защите прав и интересов.

СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

Ещё одна причина, почему бизнесмены не пользуются услугами юристов: они пытаются сэкономить. Некоторые предприниматели уверены, что юристы не стоят тех денег, которые они просят. Думать так ошибочно, уверены специалисты. Ведь даже обычная юридическая консультация начинается с анализа ситуации и изучения правоприменительной практики и заканчивается выявлением возможных негативных правовых последствий, расчётом дальнейших шагов оппонентов и построением стратегий. Грамотная консультация может помочь сэкономить миллионы рублей, избежать уголовной ответственности и даже сохранить свободу, а значит, стоимость работы юриста определяется её ценностью. Поэтому попытка сэкономить на квалифицированных юристах может привести к большим финансовым потерям.

«Многие из наших постоянных клиентов являются акционерами или топ-менеджерами крупнейших компаний, обладающих собственной юридической службой, сильной и компетентной. Однако даже у таких корпораций возникает потребность нанимать внешних консультантов – серьёзные юридические фирмы, которым под силу справиться с задачами повышенной трудности. Причём такие «задачи повышенной трудности», будь то уголовно-правовые проблемы, судебный

спор или экспертиза сделки, зачастую связаны не только и не столько с рисками материальных потерь, сколько с угрозой причинения вреда деловой репутации или good will бизнеса. Именно поэтому существует практика привлечения сторонних юридических фирм, которые, во-первых, специализируются на той или иной отрасли права, а во-вторых – не заинтересованы в сопровождаемой сделке или конфликте экономически», – поясняет партнёр Alliance Legal CG, директор проектов и руководитель практики уголовного права Николай Попов.

Ещё один пример: бывший топ-менеджер крупной предприятия оказался под угрозой привлечения к субсидиарной ответственности на очень большую сумму. Изначально клиент был уверен, что его дело несложное и ему всего лишь нужен «юрист, который просто напишет отзыв в суд». Однако ситуация с предъявленным иском оказалась далеко не простой. «Исход дела в суде первой инстанции оказался плачевным, поскольку клиент обратился к неопытным юристам, которые согласились «взять недорого» за судебное представительство в сложном банкротном кейсе. Пришлось спасать дело, но уже «задорого» в судах вышестоящих инстанций. Успешных на деле, а не на словах юридических и адвокатских фирм в России немного, а их услуги имеют не просто свою цену, но и ценность», – отмечает Евгений Карноухов.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА

Однако важно понимать: при поиске квалифицированного юриста нельзя не только экономить, но и выбирать себе юриста с ориентиром на его высокий прайс или публичную известность. Дорогой и известный адвокат – это не гарантия успеха; важны опыт, квалификация и географический фактор. Сотрудничать лучше с опытными юридическими компаниями, в которых работают специалисты в профильных областях права, знающие региональную специфику. «Наша компания, например, является одной из ведущих судебных фирм именно в Уральском регионе. Уголовная практика представлена собственным адвокатским бюро; имеется подразделение, которое специализируется на проведении судебных экспертиз: АНО «Национальное экспертное бюро». Нашу экспертизу в области сопровождения сделок, разрешения споров и уголовной практики признают ведущие международные юридические и российские рейтинги: «Право-300», Legal 500 и IFLR 1000», – перечисляет Евгений Карноухов.

Подготовила Елена Александрова



Alliance Legal
consulting group

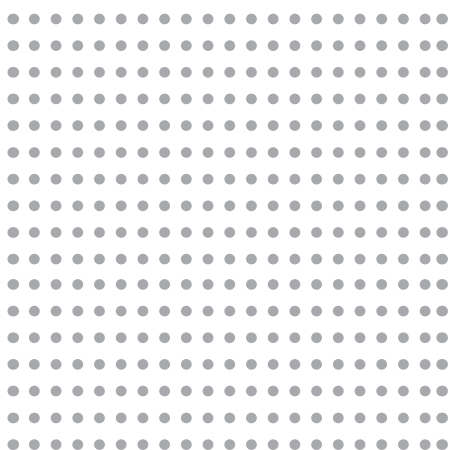
LEGAL NIHILISM IN RUSSIA:

CAUSES, EXAMPLES, CONSEQUENCES

"Russia has never worshipped law, has never believed in its perfection, has never demanded perfection from it <...>, has looked upon it as a matter of secondary importance"

**– Konstantin Aksakov,
publicist, historian, 1855**

Nowadays, legal nihilism is at a high level in Russia, as it was many centuries ago. It shows itself in a disregard for the law due to the low level of legal awareness: in the inability or unwillingness to resolve problems within the legal framework, even with the help of professional lawyers. While in the past people relied on faith and justice due to the strong influence of religious thinking, the Soviet past has left us a legacy of telephone justice and of solving issues "based on the principles". In this article RBG, in cooperation with the partners of Alliance Legal CG, explains why it is dangerous to disregard professional legal assistance when doing business in modern Russia, why it is important to know your rights and act only within the legal framework and why a lack of legal awareness can lead not only to the loss of large sums of money, but even to the deprivation of freedom.



A RELIABLE FOUNDATION FOR BUSINESS DEVELOPMENT

For a person with no professional legal education, a detailed knowledge of legal regulations is not a vital necessity: a general knowledge of legal basics is enough in everyday life. But you should not rely only on such superficial knowledge when doing business in Russia, because jurisprudence is a complex, sometimes contradictory and, what is important, constantly developing science. And legal activity in Russia does not imply universal ways of solving a problem in the business field, because in our country along with the law a lot depends on the administration of law. Therefore neglecting the help of a professional expert in the field of law means exposing yourself, your business and finances to an unreasonable risk.

According to Dmitry Fesko, a partner of Alliance Legal CG, who runs the investment and tax law practice, clients are often confident that they can cope with their problems on their own so they begin to solve them without the involvement of lawyers. Some are confident that their own knowledge of the law will be enough, others hope for the telephone justice, others would prefer to solve the issue "based on the principles". It is possible that in some regions of Russia the two latter methods are still relevant, since the business climate varies significantly from region to region due to the size of the country. But such approaches are not able to provide a serious and reliable basis for business development, believes Dmitry Stanislavovich. He is sure that it is virtually impossible to do business in Russia, let alone develop it without any professional legal support.

"In our work experience, there was a case when a client contacted us for legal support of the process of acquiring a land parcel. It seems like a simple land purchase. However, the land was planned to be purchased to build a hotel in Sochi, which is a very difficult region. It required a full-fledged Due Diligence, without which the transaction could have cost the buyer several billion rubles," Dmitry Fesko gives an example. - Another client requested assistance in renegotiating the terms of a contract he had already signed to acquire several companies: after striking a deal without the help of a professional legal advisor, he discovered that he had de facto purchased bad assets not only at a high price, but also requiring substantial additional investments. In such a situation it is extremely hard to convince the court that he is right, because the business purchaser is obliged to exercise due diligence", he tells.

"It is worth noting that the client arranged the purchase of these companies for several hundred million rubles literally over the phone, and then simply signed standard agreements with a notary to acquire several

legal entities with a complex company with a licensable activity on their balance sheet. And all this was done without any preliminary check of corporate history, composition or purity of assets! If you look at the text of the treaty, he simply purchased several companies with a nominal value of the charter capital of 10 thousand rubles each, without any mention of the assets on their balance sheet", adds Evgeny Karnoukhov, managing partner of Alliance Legal CG, the head of dispute resolution practice.

Trying to solve business problems on one's own leads to such an extent that some entrepreneurs seek help from lawyers at the most critical moment, when it is almost impossible to fix anything. In this case, the analogy with medicine is appropriate: many of you probably know some people who take a long time to self-medicate when they first get the symptoms of illness. And only when the health situation becomes crucial, they seek help from a professional. What is the golden rule of any doctor? It is much easier and, in fact, cheaper to prevent a disease than to treat it.

Lawyers have the same rule: it is strategically more correct and effective (and ultimately cheaper) to conduct a regular legal check-up, during which professional lawyers will identify weaknesses and reduce risks.

"There are some of our clients who conduct transactions worth hundreds of millions of dollars without any legal assistance, but with the firm belief that everything is under control. And then they face the risk of losing all of their money", Evgeny Andreevich explains. He tells us that this is exactly what happened to one Russian businessman who turned to lawyers for help in getting back several dozen million dollars that he had invested in a failed project. An analysis of the potential for debt collection showed that the investor contacted the lawyers too late, when he had already become a victim of an elaborate fraudulent scheme.

"What's the lesson here? Relying only on his intuition and business connections, the client did not check the legality of the planned transaction and did not ask the lawyers for preliminary advice. And the result is the loss of a large sum of money," - says Evgeny Andreevich. He notes that in developed Western countries, even not particularly large transactions can't be carried out without a lawyer, not to mention going to court without a lawyer.

Why don't even experienced Russian businessmen seek help from lawyers? Is it always a matter of arrogance? No, not always. It is worth mentioning here that a characteristic feature of society in Russia is a total lack of trust. Russians prefer not to trust state and socio-legal institutions. Such mental attitudes, as Dmitry Fesko suggests, also have a negative impact on the most sensitive spheres, such as the protection of rights and interests.



Nickolay Popov

A MISER PAYS TWICE

Another reason why businessmen do not use the services of lawyers: they are trying to save money. Some entrepreneurs are sure that lawyers are not worth the money they ask for. Thinking this way is a mistake, experts say. After all, even an ordinary legal consultation starts with an analysis of the situation and the study of law enforcement practice and ends with the identification of possible negative legal consequences, the calculation of further steps of the opponents and the construction of strategies. A good consultation can help to save millions of rubles, avoid criminal liability and even keep your freedom, which means that the cost of a lawyer's work is determined by its value. Therefore, an attempt to save money on qualified lawyers can lead to large financial losses.

"Many of our regular clients are shareholders or top managers of major companies with their own legal services that are strong and competent. However, even such corporations need to hire external consultants - serious law firms that can handle the tasks of increased difficulty. And such "tasks of increased difficulty", whether

it be criminal law issues, legal argument or examination of a transaction, are often associated not only and not as much with the risk of financial losses, as with the threat of harm to business reputation or good will business. That is why there is a common approach to outsourcing law firms that, in the first place, specialize in a particular branch of law, and secondly, are not interested in the transaction or conflict accompanied economically", - a partner of Alliance Legal CG, project director and the head of criminal law practice Nickolay Popov explains.

Another example: a former top manager of a large company found himself at risk of being brought to subsidiary liability for a very large sum. Initially, the client was confident that his case was not difficult and that all he needed was "a lawyer who would simply write a review for the court". However, the situation with the action that was brought was far from simple. "The outcome of the case in the court of the first instance was disastrous because the client went to inexperienced lawyers who agreed on a low price for legal representation in a complex bankruptcy case. We had to salvage the case, but now for a high price in

the superior courts. There are a few law firms in Russia that really are successful in practice, and their services don't have just their price, but their value as well", - Evgeny Karnoukhov says.

REGIONAL SPECIFICS

However, it is important to understand that when searching for a qualified lawyer one should not only save money, but also should not choose a lawyer with a focus on a high price or this lawyer's public fame. An expensive and well-known lawyer is not a guarantee of success; experience, qualification and geographical factor are what's most important. "Our company, for example, is one of the leading law firms in the Urals region. Our law practice is represented by our own law firm; there is also a division that specializes in forensic analysis: ANO "National Expert Bureau". Our expertise in the field of transaction support, dispute resolution and criminal practice is recognized by the leading international and Russian law ratings: "Law-300", Legal 500 and IFLR 1000", - Evgeny Karnoukhov lists.

Prepared by Elena Alexandrova

Елена Кислова:

«ПЕРЕВОД – ЮВЕЛИРНАЯ РАБОТА!»

«Стройность мысли. Ясность смысла» – этот девиз профессии был признан лучшим на одном из конкурсов, проводимых в профессиональном сообществе к Международному дню переводчика, и определение это действительно на редкость удачно. «Перевод – ювелирная работа: процесс переноса драгоценного камня смысла из одной оправы в другую», – а эта фраза завоевала приз зрительских симпатий. Согласитесь, беда, если такого «ювелира» не окажется в нужном месте в нужное время: вспомните хотя бы миф о Вавилонской башне! Обо всех нюансах профессии мы расспросили Елену Кислову, учредителя и директора Бизнес-бюро Ассоциации переводчиков.



– Елена Анатольевна, ваша компания скоро отметит своё тридцатилетие. Расскажите, как возникло бюро? Какой была основополагающая идея компании?

– Переводческие бюро стали появляться в нашей стране в начале 1990-х гг., когда Россия открылась миру. Наша компания была учреждена в 1994 году. Её основополагающая идея – это, конечно, предоставление качественного перевода. В то время рынок только формировался и клиентам было трудно найти хороших переводчиков, а тем нелегко было и искать заказчиков.

Наша компания получила название «Бизнес-бюро Ассоциации переводчиков», потому что вначале была организована ассоциация, сообщество переводчиков-фрилансеров. Им не хватало профессиональной среды для общения, для этого и была создана ассоциация. Позже, развивая бизнес-направление, я зарегистрировала компанию.

– Как известно, в разговоре дипломатов последнее слово за переводчиком! Как бы вы определили значение вашей профессии в современном мире? Не боитесь ли, что в скором времени вас вытеснят компьютерные программы перевода: они-то беспристрастны и своей лепты в разговор дипломатов не вносят? И чего, на ваш взгляд, больше в таких программах на данный момент: достоинств или недостатков? Вы сами их используете?

– Ну, дипломаты сегодня в основном сами владеют иностранными языками. Однако работа переводчика обеспечивает им некоторые паузы в разговоре и возможность собраться с мыслями, подготовить более чёткий и взвешенный ответ. Хотя нюансы речи дипломатов играют большую роль и хороший переводчик обязательно их передаёт.

Что касается компьютерных программ,

они сейчас разрабатываются очень активно – и на Западе, а в последнее время и у нас. Мы хорошо знаем многих разработчиков и следим за новинками. Переводческие программы мы используем для того, чтобы оптимизировать свою работу, когда, например, срочно нужно выполнить большие объёмы, и мы хотим, чтобы специализированные команды работали с одной терминологической базой для получения цельного результата.

Если говорить о программах синхронного перевода, это, скорее, платформы для его обеспечения на крупных массовых мероприятиях, когда посетители через приложения в телефонах могут подключить и слушать перевод. Такие программы предлагают и российские разработчики. Их немало, но они не переводят, а только соединяют участников разговора, перевод же осуществляется живыми переводчиками удалённо, а у слушателей есть возможность выбрать нужный язык. Сегодня существуют программы распознавания устной речи, но обеспечить полноценный перевод они пока не могут, ведь дело, как я уже сказала, в нюансах: переводчик переводит не слова, а смыслы. И мы не боимся, что в ближайшем будущем эти программы нас заменят. Конечно, искусственный интеллект обучаем и быстро прогрессирует. Но пока это не более чем инструмент для человека-переводчика.

– Вы предлагаете разные виды услуг: устный перевод, как очный, так и онлайн, перевод всевозможных документов, видео- и аудиоматериалов и т. д. Какова специфика этих видов перевода? Ваши сотрудники, как правило, специализируются на каком-то одном виде или они универсальны?

– Привлекая к работе нового переводчика, я не интересуюсь, какое учебное заведение он окончил. Мне важно понимать, в чём он разбирается, какие отрасли ему знакомы. Потому что переводить без понимания контекста невозможно. Пере-

водчик должен выбрать специализацию и укреплять свои знания в этих отраслях. Важно, чтобы он владел не просто языком, но и специфической терминологией, профессиональными понятиями.

Есть разница и между разными видами перевода. Устный переводчик должен обладать хорошим произношением, голосом, стрессоустойчивостью и мобильностью, письменный – большей скрупулёзностью, быть в каком-то смысле литератором.

– Когда-то переводчика, если перефразировать Пушкина, называли «тягловой лошадью просвещения». Сейчас и само слово «просвещение» не очень в моде. А сейчас «тягловая ли лошадь» переводчик? И чего именно?

– Ну, у Пушкина, насколько я помню, сказано так: «Переводчики – суть почтовые лошади просвещения». Это на самом деле так, цитата даже стала девизом одной из наших встреч. Просвещение – неостановимый процесс, и Интернет – его современный проводник. Просвещающего контента становится всё больше. Ну и науки развиваются, так что не стоит унывать.

– Известный переводчик Леонид Володарский не так давно отметил «чудовищное» падение качества перевода, так как эту работу часто выполняют «мнящие себя переводчиками» за меньшие деньги, а не профессионалы. Вы согласны с данной оценкой? И что ваше бюро противопоставляет этой тенденции?

– Противопоставить мы можем прежде всего разборчивость и высокие требования при сотрудничестве с переводчиками. Мы дорожим своей репутацией. Стараемся, чтобы она оставалась высокой, и она таковой и является – в городе и регионе. К нам обращаются и из других городов, и даже из других стран. И конечно, мы в первую очередь поддерживаем на высоком уровне качество нашей работы.

При этом мы чётко видим, в каком направлении развивается отрасль, в каком она состоянии. К началу 2000-х гг. профессия стала модной, появилось много вузов, предлагавших обучение переводчиков. Но отнюдь не все могли похвастаться как высокими требованиями к абитуриентам, так и качеством самого образования.

В народе до сих пор бытует мнение, что если человек знает иностранный язык, то он сможет и переводить...

– Тут впору вспомнить киноклассику: «Джентльменов удачи!» Помните, как говорил вор Косой, герой Савелия Крамарова: «Или в переводчики пойдё! Английский я знаю...»

– На самом деле даже отличного знания языка недостаточно. В нашей работе существует масса важных нюансов, неизвестных неспециалистам. Труд переводчика действительно – работа ювелирная. Поэтому мы в своё время провели аттестацию переводчиков и отобрали для работы тех, кого можем рекомендовать и за них отвечать. Тогда же мы разработали собственный тренинг «Переводческий спецназ», являющийся нашей торговой маркой. Если к нам приходят новые молодые специалисты, мы им рекомендуем пройти этот курс.

Володарский говорил о демпинге. Демпинг стал результатом появления большого числа непрофессионалов, стремящихся за счёт низких цен удержаться на переводческом рынке. Клиенту бывает сложно оценить качество нашей работы, так как он не знает иностранного языка в достаточной степени. При отсутствии сертификации этого вида услуг нужно понимать, что низкая цена, как правило, – антигарантия качества.

– Расскажите о своих сотрудниках, об их специализации и квалификации. Раньше среди переводчиков довольно часто встречались полиглоты, а теперь?

– Среди наших переводчиков есть дватри полиглота. Это хорошо, но совсем не обязательно. Переводчик должен отлично владеть парой языков: русским и одним из иностранных. Если он знает на отличном уровне ещё один иностранный язык, это просто расширяет его возможности и позволяет больше зарабатывать.

– Каким образом вы сотрудничаете с переводчиками, они у вас в штате?

– В штате бюро – менеджеры проектов, люди, работающие с заказчиками, и переводчики, выполняющие срочные заказы из разряда «надо было ещё вчера». С другими переводчиками мы сотрудничаем по конкретным заказам, у нас для этого создана большая база специалистов с разными языками и опытом работы.

– На вашем сайте можно прочесть предложение о выполнении переводов

с трёх десятков языков. Но думаю, на практике вам не так уж часто приходится переводить с румынского или идиш? Какие языки пользуются у ваших клиентов наибольшей популярностью, кроме английского, который, наверное, вне конкуренции?

– Про английский верно: он остаётся главным языком межнационального общения. А вообще, спрос на язык зависит от политики и экономики. Сейчас очень популярным у нас становится китайский. Востребованы восточные языки: японский, корейский; если говорить о Ближнем Востоке – персидский, арабский. Испанский, португальский тоже в ходу: на них говорит большинство стран Латинской Америки, такой вот отголосок завоевания в XVI веке Нового Света. Чешский нередко интересует наших заказчиков, так как в Екатеринбурге работает Генеральное консульство Чешской Республики. Но даже если требуется перевод с редких языков, которые вы упомянули, мы всегда найдём переводчиков, просто их услуги обойдутся немного дороже.

– Какие тексты и видео вам чаще всего приходится переводить, в каких мероприятиях участвовать? Одно из направлений работы вашего бюро – комплексное лингвистическое обеспечение крупных мероприятий. Приведите примеры.

– Наше бюро может взять на себя организацию всех мероприятий с участием иностранных гостей: встретить в аэропорту, разместить в отеле, можем транспорт организовать, экскурсию по городу. Но ведь что угодно может случиться: иногда, например, требуется консультация врача, переводчик обеспечивает общение с ним. Но прежде всего в комплексное обеспечение входит, собственно, перевод. У нас есть оборудование для синхронного перевода и для экскурсий, что особенно востребовано во время экскурсий на предприятия, где шумно и удобнее воспринимать информацию через наушники.

Мы обслуживали, к примеру, чемпионат по футболу ФИФА – 2018 в комплексе с организацией многоязычного колл-центра, международную промышленную выставку «Иннопром», проходящую в Екатеринбурге ежегодно с 2010 года, Международный строительный форум 100+, Global Boxing Forum, Универсиаду в Красноярске, а также чемпионат мира и Европы по матчевым гонкам в парусном спорте. Обслуживали и научные мероприятия: Всероссийский конгресс с международным участием по рассеянному склерозу, Международную конференцию по реакторам на быстрых нейтронах (FR-17) и многие другие.

Готовим переводы по тендерной документации, когда наши компании выходят на внешние рынки, это тоже большой объём работ.

Иногда по заявкам заказчиков можем организовать встречи за рубежом: связи у

переводчиков обычно возникают во многих странах мира.

– Кто ваши заказчики?

– Среди них – организаторы всевозможных мероприятий, самые разные промышленные предприятия, администрации города и области.

– Вы занимаетесь организацией крупнейшей отраслевой переводческой конференции Translation Forum Russia. Расскажите о ней подробнее.

– Первый подобный форум мы провели в 2010 году в Екатеринбурге. И с тех пор проводим его ежегодно в разных городах России. Миссия TFR – цивилизованное развитие нашей отрасли. Конференция объединяет самых разных специалистов отрасли: преподавателей вузов, разработчиков программ, переводчиков-фрилансеров, переводческие компании и т. д. Приезжает много иностранных участников. Это площадка для различных инициатив, обмена опытом и продуктивного общения.

– Говорят, кризис – это всегда не только трудности, но и окно новых возможностей. А вы такие возможности для своей компании увидели в коронакризисе?

– Около 30% переводческих компаний ощутили спад во время кризиса, в основном те, кто много работает устно. Мы как раз относимся к таким компаниям. Зато за время кризиса мы вызялись за оборудование звукоизолированной студии для удалённого перевода и теперь её активно используем, в частности для озвучки видео. Хотя и удалённый устный синхронный, и последовательный перевод теперь уже останутся с нами навсегда.

Во время пандемии очень активно развивались IT-, медицинские и фармацевтические компании, и мы за 2020 год приобрели несколько очень серьёзных заказчиков из этих секторов экономики.

– В чём вы видите миссию своей компании?

– Обеспечивать хорошую коммуникацию между представителями разных стран, общение и взаимодействие, поддерживающее мир, развитие экономики и дружбу народов.

– Каковы планы развития вашего бюро?

– Наши планы – не сдавать позиции, осваивать новые рынки, в том числе зарубежные, как на Западе, так и на Востоке.

Если вы заинтересованы в высококлассном переводе, адрес Бизнес-бюро Ассоциации переводчиков: Екатеринбург, ул. 8 марта, д 51, офис 607, тел. +7(343)237 03 37, info@perevodural.ru

Беседовала Елена Александрова

Elena Kislova:

TRANSLATION IS AN EXQUISITE WORKMANSHIP!



– Mrs. Kislova, your company will celebrate its 30th anniversary soon. Tell us how the company was established? What was the underlying idea behind the company?

– Translation companies began to appear in our country in the early 1990s, when Russia showed up to the world. Our company was established in 1994 with an objective to provide high quality translation. At that time, the market was just emerging, and it was difficult for clients to find good translators, and it was not easy for them to find customers.

Our company was named Business Bureau of Association of Interpreters because in the beginning the Association, a community of freelance translators and interpreters, was organized. They lacked professional environment for communication, and the Association was created for this purpose. Later, when business started to develop, I registered the company.

– As you know, “in the diplomats’ talk, the last word remains with the interpreter”! How would you define the importance of your profession in the modern world? Aren’t you afraid that soon you will be replaced by computer translation services: they are impartial and don’t contribute to the “diplomats’ talk”? And what, in your opinion, prevails in such software at the moment: advantages or disadvantages? Do you use it your work?

– Well, diplomats today mostly speak foreign languages themselves. However, the work of an interpreter gives them some pauses

in the conversation and the opportunity to compose their thoughts, preparing a clear and more balanced answers. Although the nuances of the speech of diplomats play an important role, and a professional interpreter always conveys them.

As for software, they are now being developed very actively – both in the West, and recently in our country. We know many developers well and follow the innovations. We use translation software in order to optimize our work, when, for example, there is an urgent need to complete large volumes, and we need the uniform term base to obtain an integral result.

If we talk about simultaneous interpretation software, these are platforms for interpretation services at large public events, when participants join the conference via mobile applications and listen to the interpretation. Such programs are also offered by Russian developers. There are many of them, but they don’t interpret, only provide access for participants, while the interpretation is performed by “real” interpreters remotely, and the listeners have the opportunity to choose the desired language. Today there exists software for the recognition of oral speech, but it cannot yet provide a full-fledged interpretation, because, as I said, the sense is in nuances: the interpreter doesn’t interpret words, but meanings. And we are not afraid that these services will replace us in the near future. Of course, artificial intelligence is trainable and progressing rapidly. But so far it’s nothing more than a tool for a human interpreter or a translator.

“The harmony of thought. Clarity of meaning” – this professional motto was recognized as the best at one of the competitions held in the professional community for the International Translators Day, and this definition is really extremely appropriate.

“Translation is an exquisite workmanship: it’s the process of transferring a gem of meaning from one setting to another,” and this phrase won the audience’s award. Agree, the trouble is, if such a “jeweler” is not in the right place at the right time: just remember the myth of the Tower of Babel! We asked Elena Kislova, founder and CEO at Business Bureau of Association of Translators, about all shades of the profession:

– You offer different services: interpretation, both off-line and online, translation of all kinds of documents, video and audio, etc. What are the specific features of these types of translation? Do your employees, as a rule, specialize in one topic or are they universal?

– When hiring a new translator or interpreter, I’m not interested in what educational institution he or she graduated from. It’s important for me to understand what they understand, which industries are familiar to them, because it’s impossible to interpret without knowing the context. It’s important that they speak not just the language, but also specific terminology, professional concepts.

There is also difference between types of translation. An interpreter must have good pronunciation, voice, resistance to stress and mobility, a written translator must be more scrupulous, be a writer in some sense.

– Translators were once called “the drudge of enlightenment.” Now the word enlightenment itself is not very fashionable. And is translator a “drudge”? And what exactly do they “draft”?

– Well, as far as I remember, Pushkin said: “Translators are post-horses of enlightenment.” This is true, and this quote even became the motto of one of our meetings. Enlightenment is an unstoppable process, and the Internet is its modern vehicle with more and more enlightening content. Well, the sciences are developing, so don’t be discouraged.

– *Not so long ago the well-known interpreter Leonid Volodarsky noted “there is a disastrous drop in the quality of interpretation/translation, since this work is often performed by “those who imagine themselves to be interpreters/translators” for less money, and not by professionals. Do you agree with this point of view? And what is your company opposing this trend?*

– We can oppose, above all, legibility and stiff requirements to interpreters/translators. We value our reputation. We try to keep it high both in the city and in the region. We are also contacted from other cities, and even from other countries. And of course, we keep the quality of our work at a high level.

At the same time, we clearly see in which direction the industry is developing, in what state it is. By the early 2000s, the profession had become fashionable, and many universities offered training for translators. But by no means everyone could boast of both high requirements for applicants and the quality of the education itself.

There is still an opinion that if a person knows a foreign language, then he or she will be able to translate... In fact, even perfect knowledge of the language is not enough. There are many important things in our work that those who are not experts never know. The work of a translator or interpreter is truly an exquisite workmanship. Therefore, we performed certification of translators, and selected those who we can recommend and take responsibility for. At the same time, we developed our own training course *Perevodcheskiy Spetsnaz*™ (“Special Interpreting Forces”), which is our trademark. If new young specialists come to us, we recommend them to take this course.

Volodarsky spoke about price dumping. The dumping is the result of the emergence of a large number of non-professionals seeking to stay in the translation market at the expense of low prices. It could be difficult for a client to assess the quality of our work, since they don't know foreign language sufficiently. In the absence of certification for this type of service, you need to understand that a low price, as a rule, is an anti-guarantee of quality.

– *Tell us about your employees, their specialization and qualifications. Previously, polyglots were quite common among translators, but now?*

– There are two or three polyglots among our translators. This is good, but not necessary. The translator must be fluent in language pairs: Russian and one of the foreign languages. If he or she knows another foreign language at an excellent level, this simply expands their capabilities and allows them to earn more.

– *How do you work with interpreters/translators, are they in-house?*

– The bureau's staff includes project managers, people who work with customers

and translators/interpreters who carry out urgent orders like “we need this yesterday”. We cooperate with freelancers, for this we have created a large data base of interpreters and translators with different languages and work experience.

– *On your website, one can read an offer to perform translations from three dozen languages. But I think in practice you don't often have to translate from Romanian or Yiddish? What languages are most popular with your customers, besides English, which is probably out of the competition?*

– It's true about English: it remains the main language of international communication. In general, the demand for languages depends on politics and economics. Nowadays Chinese is becoming very popular with us. Oriental languages are in demand: Japanese, Korean, if we talk about the Middle East – Persian, Arabic. Spanish, Portuguese are also in use: they are spoken by most of the countries of Latin America, such is the echo of the conquest of the New World in the 16th century. Czech is often of interest to our customers, since the Consulate General of the Czech Republic operates in Ekaterinburg. But even if translation from rare languages that you mentioned is required, we will always find translators, just their services will cost a little more.

– *What kind of texts, videos most often have to be translated, in what events to participate? One of the areas of your company's work is comprehensive linguistic support for major events. Give examples.*

– Our office can take over the organization of all events with the participation of foreign guests: meet at the airport, accommodate in a hotel, we can organize transportation, a city tour. But after all, anything can happen: sometimes, for example, a doctor's examination is required, and an interpreter ensures communication. But, first of all, the interpretation is a part of a comprehensive service. We own equipment for simultaneous interpretation and for tours, which is especially in demand during factory tours, where it's noisy and more convenient to listen to the information through headphones.

We provided language services, for example, for the FIFA World Cup 2018, organized and run the multilingual call center, the Innoprom International Industrial Exhibition, which has been held in Ekaterinburg annually since 2010, the International Construction Forum 100+, the Global Boxing Forum, the Universiade in Krasnoyarsk, as well as the World and European Championship in match racing in sailing. Scientific events were also served – the All-Russian Congress with international participation on multiple sclerosis RUCTRIMS, the International Conference on Fast Reactors (FR-17) and many others.

We prepare translation of the tender documents, when our companies enter foreign markets, this is also a large amount of work.

Sometimes, at the request of customers, we can organize meetings abroad: translators usually have contacts in many countries of the world.

– *Who are your customers?*

– Among them are organizers of all kinds of events, multiple industrial enterprises, city and regional administrations.

– *You are organizing the largest industry conference Translation Forum Russia. Tell us more about it.*

– We held the first forum in 2010 in Ekaterinburg. And since then, we hold it annually in different cities of Russia. TFR's mission is the civilized development of our industry. The conference brings together a wide variety of the industry professionals: university professors, software developers, freelance translators, translation companies, etc. Many foreign participants are coming. It's a platform for various initiatives, exchange of experience, and productive communication.

– *They say that crisis is not only a difficulty, but also a window of new opportunities. Did you see such opportunities for your company in the coronavirus crisis?*

– About 30% of translation companies experienced a downturn during the crisis, and mostly those who provide interpretation services. We are such a company. But during the crisis, we equipped a soundproof studio for remote interpretation which is in high demand and use it actively for video dubbing as well. Although remote simultaneous and consecutive interpretation will remain with us forever.

During the pandemic, IT, medical and pharmaceutical companies developed very actively, and in 2020 we acquired got several customers from these sectors of the economy.

– *What do you see as the mission of your company?*

– Our mission is to ensure good communication between representatives of different countries, communication and interaction that maintains peace, economic development and friendship of the peoples.

– *What are your bureau's development plans?*

– Our plans are not to lose ground! Explore new markets, including foreign ones, both in the West and in the East.

If you are interested in high quality translation, the address of the Business Bureau of Association of Translators is: office 607, 51, 8 Marta st., Ekaterinburg, Russia. Tel. +7 (343) 237 03 37, info@perevodural.ru

Interviewed by Elena Alexandrova



Александр Кочуров, «ЛайнерТек»:

«Технологии, предлагаемые нами – удачное решение глобальной проблемы ветхих трубопроводов на всём постсоветском пространстве!»

Не секрет, что о сегодняшнем состоянии коммунальных трубопроводов России можно исчерпывающе сказать меткой народной поговоркой: «Дело – труба!» По самым скромным подсчётам, больше трети сетей водоснабжения, теплоснабжения и канализации в нашей стране давно отслужили своё и требуют замены.

По данным Росстата, в среднем в регионах подлежит замене более 44% водопроводных сетей, 45% – сетей водоотведения, 45% – канализации. Но специалисты считают, что процент изношенных коммунальных сетей, приведённый Росстатом, можно смело множить на два. При нормативном сроке службы в 25 лет, а реальном для трасс, проложенных в доперестроечные годы, – 12-20 лет, большинство труб коммунальных сетей страны уже отслужило своё.

Размах проблемы пугающий: по данным Федеральной службы государственной статистики, общая протяжённость уличных сетей водоснабжения, теплоснабжения и канализации России составляет 628 875 км, из них 254 470 км находятся в аварийном состоянии и нуждаются в замене. Это больше трети всех труб только по официальной статистике, основанной на нормативных показателях износа. Некоторые специалисты называют цифры в 75%! В отдельных регионах обстановка сложилась и вовсе критическая. В Костроме 79% трубопроводов подлежат срочной замене. В Томске, Саратове, Новосибирске, Астрахани, Твери, Ростове-на-Дону, Омске, Калуге, Тюмени и Барнауле картина не лучше.

О фактической ситуации говорит аварийность, исчисляемая сотнями тысяч случаев в год... Число человеческих жертв в результате таких аварий по стране в иной год приближается к сотне. Конечно, наибольшую опасность для людей представляют прорывы трубопроводов горячего водоснабжения, но очень опасны и прорывы канализации. Случайно попавший в провал человек быстро теряет сознание, потому что там нечем дышать, и вскоре погибает.

По результатам исследования АО «Институт Мосводоканал НИИ проект» лик-

видация каждой аварии обходится в среднем в 116 тысяч рублей.

В СССР трубы активно прокладывали в 1960-1980-е годы, в процессе тотальной урбанизации. Помнящие ту эпоху сограждане подтвердят, что при всех минусах «развитого социализма» этого плюса – огромных по размахустроек как жилых микрорайонов, так и промышленных предприятий – у той эпохи не отнять. Срок службы стальных труб, применявшихся тогда повсеместно, – 25 лет. Такие трубы страдают от химической коррозии в почвах, их пробивают блуждающие токи от трамваев, метро, высоковольтных кабелей. Но в новой России темпы замены сетей колоссально низкие. В холодном водоснабжении в последние годы в стране заменяли 1,1-1,5% труб, в канализации – 0,4% каждый год, это в 10 раз меньше, чем необходимо, подчёркивают эксперты. Чтобы уровень износа хотя бы не увеличивался, нужно менять по 4% труб ежегодно.

Из-за изношенных труб теряется почти четверть очищенной на станциях водоподготовки воды. Падает и её качество. «Бывает, выкапываешь трубу, а там её вообще нет. Она уже полностью корродировала, и коррозию всю вымыло. А жидкость транспортируется по оставшемуся в земле «фальге», – делятся опытом ремонтники. И насмотревшись подобных картин, сами такую воду не пьют и детям своим не дают. Но большинство наших сограждан верят, что «раз её подают в краны, значит, чистая, пить можно».

В канализационные же сети через дыры в трубах проникают грунтовые воды, так что системы очистки вынуждены перерабатывать до 30% «лишних» стоков.

«Если бы мы залатали все сети, каждый год сэкономилось бы по 100 млрд рублей – это сумма, которую мы бы не теряли на утечках и авариях», – считают российские эксперты. По оценкам Ассоциации производителей трубопроводных систем, всего на замену труб в ЖКХ России сейчас нужно не менее 30 трлн рублей.

Один из таких материалов, пришедших на замену устаревшим стальным, – полимерные трубы, по всем показателям

превосходящие металлические. Но отсутствие достаточного финансирования не обещает быстрых перемен: коммунальным службам тяжело найти средства на планомерную замену большинства сетей. К тому же – да, качественные трубы из современных материалов могут прослужить и 100, и 150 лет, но цена их выше, поэтому при закупках они не могут конкурировать с дешёвыми аналогами, которые, возможно, потекут уже через несколько лет.

Другая проблема – замена изношенных труб на... некачественные. Это могут быть полимерные трубы, куда добавлен непроверенный пластик из вторсырья. Или трубы, уже бывшие в употреблении. На состоятельных промпредприятиях сети предпочитают менять в срок. А демонтированные трубы после чистки и «реставрации» нередко попадают на рынок под видом новых. Однако срок их годности при этом не увеличивается: прорвать вроде бы новую трубу может уже через несколько лет. По некоторым оценкам, до 30% труб на рынке сейчас – фальсифицированные.

Есть и ещё одно важное обстоятельство, которое стоит учитывать: при замене труб траншейным способом возникает масса неудобств и даже опасностей для жителей городов – перекрытые дороги, перерывы дворов, кое-как обозначенные непрочными полосатыми ленточками и неделями остающиеся открытыми траншеи, в которые легко могут свалиться несмышлёный ребёнок, пожилой, плохо выглядящий человек, да и просто зазевавшийся горожанин. Только за последние годы СМИ отмечают подобные несчастные случаи с детьми, например в городе Рубцовске Алтайского края и в Челябинской области. В Уфе, упав в траншею при ремонте трубопровода, скончался рабочий коммунальных служб, в Курске в такую траншею провалился целый КАМАЗ...

Всё вышеперечисленное удручает и даже даёт повод для отчаяния, но... выход есть! И он, как обычно, лежит в сфере новых технологий! Каких именно – нам рассказал генеральный директор компании «ЛайнерТек» Александр Кочуров.

– **Александр Валерьевич, большинство подземных трубопроводов водоснабжения и водоотведения нашей страны пребывают сегодня в ветхом состоянии и требуют срочных ремонтных работ. Ваша компания вывела на рынок одну из уникальных технологий ремонта и восстановления трубопроводов. Судя по всему, бестраншейные методы реконструкции трубопроводов очень востребованы?**

– С каждым годом спрос на них растёт. Во многих городах ещё ничего не слышали о бестраншейных технологиях. Когда наши менеджеры по продажам обзванивают потенциальных клиентов, очень часто нам приходится объяснять с азав, что это за новые технологии, рассказывать, что мы с их помощью можем привести в порядок старые трубопроводы. На сегодняшний день мы выполняли подобную работу в более чем 30 городах России и в нескольких – Казахстана.

Мы создали для этого несколько видов технологий: для безнапорных и для напорных сетей. Для водопровода у нас есть полимерный рукав. В канализации, где стальных трубопроводов меньше, нами применяется спирально-навивная технология. Скажем так, нет «одной таблетки от всего». Мы ставили себе цель – удовлетворить разные потребности заказчика и предложить ему на выбор несколько технологий. Сейчас мы клиентам говорим так: «Дайте нам проблему, и мы предложим варианты её решения!»

– **Ваши методы, насколько я понимаю, позволяют избежать больших затрат, связанных с раскопкой траншей, их засыпкой, трамбовкой? К тому же не требуется останавливать дорожное движение, устанавливать временные объезды и т. д.?**

– Мы действительно минимизируем затраты заказчика! Нам не требуется вести большие раскопки, и реконструкция происходит в сжатые сроки. Даже если мы занимаемся трубопроводом большого диаметра, раскопка требуется небольшая, 6-7 метров. Если же говорим про безнапорные сети, канализации, такие работы мы можем производить вообще без раскопок и по существующим стокам. Соответственно, никакой грязи или перекрытых дорог, ограничений движения. По срокам можем делать в месяц от 700 метров до километра трубопроводов. Открытый способ не может обеспечить таких сроков в городской среде. А в густонаселённом городе, с оживлённым движением, проводить работы открытым способом очень неудобно и хлопотно, в случае с исторической застройкой – даже небезопасно для неё.

– **В зоне проведения работ возникают шумы, идёт какая-либо вибрация?**

КОМПАНИЯ «ЛАЙНЕРТЕК» ВНЕДРЯЕТ И ПРОДВИГАЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ БЕСТРАНШЕЙНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ СЕТЕЙ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК. ДЛЯ РЕКОНСТРУКЦИИ ТРУБОПРОВОДОВ ЛЮБОГО НАЗНАЧЕНИЯ ОНА ПРИМЕНЯЕТ САМЫЕ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИСПОЛЬЗУЕТ ТОЛЬКО ЭКОЛОГИЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ. В 2020 ГОДУ КОМПАНИЯ «ЛАЙНЕРТЕК» ВОШЛА В ЧИСЛО САМЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ПОЛУЧИЛА СТАТУС «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОН».

– Абсолютно никаких вибраций и других помех для жителей города. Максимальный шум, который мы создаём при подобных работах, – от генератора либо компрессора, дающего электричество.

– **Данный метод гарантирует быстрое устранение любых дефектов и повреждений, а насколько долгосрочен эффект от его применения?**

– Все технологии, имеющиеся в нашем портфеле, обеспечивают жизнестойкость труб не менее чем в 50 лет. В этом смысле мы действуем в духе мировых трендов. Я думаю, на практике они могут прослужить и больше, это новые полимерные материалы, они не гниют и не разрушаются.

– **Каков сегодня опыт применения данной технологии у вашей компании?**

– За 14 лет специалисты компании «ЛайнерТек» отремонтировали порядка 100 километров сетей.

– **Важнейшая задача всех стран – обеспечение населения питьевой водой. При этом её качество во многом зависит от состояния трубопроводов. Для России эта проблема особенно злободневна.**

– Основная проблема городских водопроводов – частые аварии и протечки, вызванные физическим износом трубопроводов, а также загрязнение воды продуктами коррозии.

В настоящее время не только Россия, но и страны СНГ столкнулись с подобной проблемой, ведь сети у нас строились фактически в одно и то же время. Соответственно, срок эксплуатации большинства из них уже

истёк, 70-80% трубопроводов по России и в СНГ изношены. Ремонты ведутся, но не в тех масштабах, что требуются.

– **Применялась ли данная технология при реконструкции водопроводных сетей в Москве, Подмоскowie, Санкт-Петербурге?**

– Москва и Санкт-Петербург применяют несколько наших технологий, в частности достаточно часто используют полимерный рукав. Но у нас уже есть и более новые технологии, которые мы с удовольствием предложим всем заказчикам.

– **Задумываетесь ли вы над масштабным выходом со своими услугами в страны бывшего СССР, где в большинстве городов существуют такие же проблемы?**

– Мы уже начали это движение в 2014-2015 годах. У нас было открыто представительство в Грузии, но там из-за политической подоплёки всё непросто, пока применения наши технологии не получили. В прошлом году мы открыли представительство в Минске, и думаю, до конца 2021 года какие-то работы там уже выполним. Планировалось открытие представительств ещё в нескольких странах СНГ, но пандемия приостановила этот процесс. Мы уверены: только на время.

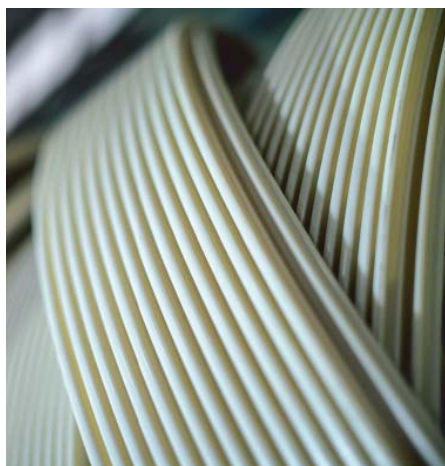
– **Технологии в данной области продолжают обновляться?**

– Вы знаете, в течение последних 10 лет заметных новинок не было. Мы постоянно посещаем международные профильные выставки в стремлении привезти ноу-хау в страну, но пока всё держится на уровне десятилетней давности. Хотя определённые попытки есть: кто-то пытается внедрить похожие технологии и для ремонта труб горячего водоснабжения. Пока, конечно, есть проблемы с поиском подходящих материалов, но поиски продолжаются. Тот, кому удастся довести до ума эту технологию, обретёт в нашей стране огромный рынок.

– **Чем вы планируете дальше заниматься?**

– Сейчас задача «ЛайнерТек» – выйти на рынки стран СНГ и другие. И мы уверены, что эти планы удастся вскоре реализовывать! Технологии, предлагаемые компанией «ЛайнерТек» – удачное решение глобальной проблемы ветхих трубопроводов на всём постсоветском пространстве!

Подготовила Елена Александрова



Бестраншейные технологии восстановления канализации, применяемые компанией «ЛайнерТек»

Спирально-навивной метод SWP SL

актуален даже в случае полуразрушенного состояния трубопроводов, с изломами, трещинами и другими дефектами, и применяется для восстановления труб диаметром от 500 до 2000 мм.

В спирально-навивную машину, которую опускают на дно колодца, подаётся профиль ПВХ, из которого формируется новая труба фиксированного диаметра и с лучшими гидравлическими характеристиками, что компенсирует потерю сечения.

Свободное пространство между старой и новой трубой заполняется высоко текучим, быстро схватывающим цементным раствором, который образует дополнительную защиту готовой конструкции.

Восстановлению подлежат закрытые городские канализации, дренажные и водопропускные трубы.

В результате санации дефектный трубопровод становится самонесущим, цельным, прочным, с улучшенными гидравлическими свойствами.

Благодаря своим конструкционным особенностям, новая труба обладает тремя ступенями защиты:

1. Корпус старой трубы. Даже если старая труба подверглась основательной коррозии, стенки образуют границу между коммуникациями и внешней средой. Трещины будут залиты бетоном и получат дополнительный ресурс прочности.

2. Забутовочная смесь. Новая труба устанавливается с небольшим зазором, который заполняется бетонным раствором. После отвердевания бетонный слой становится дополнительной опорой.

3. ПВХ-профиль. Гарантирует биохимическую и коррозионную устойчивость. Гладкая поверхность способствует беспрепятственному движению потока. После восстановления трубопроводу не требуется специальное дополнительное обслуживание.

Технология SWP-XL

предназначена для ремонта трубопроводов супербольшого диаметра – от 1000 до 3000 мм.

Суть метода заключается в наливке ПФХ-профиля внутрь старой трубы с последующим заполнением зазора между ними забутовочным раствором. Это гарантирует особые характеристики прочности конструкции и позволяет беспрепятственно пропускать большие объёмы жидкой среды.

Технология SWP-XL подразумевает спиральную наливку двойного ПВХ-профиля непосредственно внутрь старой конструкции.

• Для производства трубы используется спирально-навивная машина, которая опускается на дно колодца.

• В процессе наливки одновременно подаются два ПВХ-профиля, которые соединяются между собой специальными защёлками.

• Профили склеиваются, образуя цельную прочную конструкцию.

• Дополнительное кольцо из бетона, которым заполняется зазор между старой и новой трубой, усиливает прочность трубопровода.

В результате санации дефектный трубопровод становится самонесущим, цельным, прочным, его гидравлические свойства улучшаются за счет большей проходимости стоков.

Процесс восстановления по технологии SWP-XL проходит в несколько этапов:

1. Осмотр и оценка состояния трубопровода, поиск дефектов, трещин и разрушенных фрагментов трубы.

2. Очистка ремонтируемого участка.

3. Установка наливочной машины и наливка ПВХ-профиля.

4. Заполнение пространства между новой трубой и несущей конструкцией забутовочным раствором.

После восстановления трубопроводу не требуется дополнительное обслуживание. Срок службы готовой конструкции – от 50 лет.

Спирально-навивной

метод SWP DF

применяется для восстановления труб диаметром от 200 до 1200 мм. Это способ бестраншейного восстановления канализационных, ливневых и промышленных трубопроводов круглого сечения. Система состоит из полосы ПВХ, которая спирально наматывается в существующий трубопровод наливальной машиной.

В спирально-навивную машину, которую опускают на дно колодца, подаётся профиль ПВХ, из которого формируется новая самонесущая статичная труба. Она настолько прочная, что её рекомендуют устанавливать в сейсмоактивных зонах и на участках с опусканием грунта.

Непосредственно наливальная машина располагается у основания колодца, поэтому для восстановления трубопровода не требуется отключать коммуникации, рыть траншеи и нести убытки в связи с нарушением инфраструктуры города.

Применяемый при восстановлении труб ПВХ-материал:

- устойчив к химическим веществам;
- экологически безопасен, совершенно нетоксичен.

• Благодаря ребристой наружной поверхности, в отличие от обычной гладкой трубы, навивные трубы более износостойчивы: они легко выдерживают давление грунта и тяжёлой техники, движущейся по поверхности над коммуникациями.

• На гладкой внутренней поверхности трубы не образуются наросты, в связи с чем она обладает высокой пропускной способностью.

• Главное преимущество технологии SWP DF – восстановление не требует остановки потока и перекачки стоков. Все операции проводятся при работающих коммуникациях.

Этапы восстановления трубопровода спирально-навивным методом SWP DF:

1. Изношенный трубопровод проверяется системой теледиагностики и очищается от илового осадка.

2. Навивальная машина опускается к основанию колодца и начинает наливку новой трубы.

3. После того как труба отсанирована, края трубы герметизируются и обрезаются вровень с уже существующими коммуникациями.

4. Когда смазка внутри замка высыхает, труба превращается в единую монолитную неразборную конструкцию, не уступающую по прочности и надёжности ПВХ-трубе, произведённой на заводе. Процесс установки и дальнейшая эксплуатация трубы не зависят от погодных и климатических условий, проводить работы можно в любое время года.

Технология Danby

подходит для восстановления, усиления и гидроизоляции трубопроводов больших диаметров – от 800 до 4000 мм.

Выполняется непосредственно на объекте из коррозионностойкого пластикового профиля ПВХ и позволяет восстанавливать и ремонтировать как горизонтальные, так и вертикальные конструкции любой формы, например туннели, водоприёмные и смотровые камеры и колодцы.

Поверхность профилей Danby ребристая снаружи и гладкая внутри. Рёбра жёсткости выполняют несколько функций: они плотно прилегают к стенкам и в то же время образуют достаточный зазор для последующего заполнения цементным раствором. Это многократно усиливает конструкцию и продлевает срок её службы на 50-100 лет.

Этапы проведения бестраншейного восстановления трубопровода по технологии Danby:

1. Оценка степени изношенности и разрушений стен шахты. При обнаружении серьёзных последствий эксплуатации, например при смещении колец, рекомендуется провести ремонт несущих конструкций.
2. Очистка и промывка внутренней поверхности тоннеля.
3. Подготовка материала. Профиль поставляется к месту работ в катушках длиной по 50 метров.

4. Профиль Danby опускается через люк и монтируется вручную непрерывным полотном. После размещения в трубе профиль фиксируется с помощью замковых соединений. В итоге образуется круговой шов, который дополнительно закрепляется прокладкой из эластомера. Таким образом, швы и соединения оказываются непроницаемы для внешних факторов.

5. Цементный раствор подаётся в кольцевой зазор из множества точек и завершает монтаж путём сцепления профиля и старой конструкции в единый многослойный монолит.

Профиль образует заданную форму, которая может использоваться в любых архитектурных конфигурациях: арочных, эллипсоидных, круговых, прямоугольных, и пр.

С помощью технологии Danby можно стыковать отклонённые и кривые трубы.

Может использоваться для восстановления разнообразных поверхностей, например кирпича, бетона, гофрированного металла и многих других.

Бестраншейная технология – для восстановления и укрепления участка достаточно пространства, куда пройдёт лишь несколько человек.

Спиральная навивка внутри трубопровода производится полностью вручную. Монтажники следят за плотностью прилегания профиля к стенам и сцеплением замков. Длина магистрали – без ограничений.

Технология POWERTEC –

уникальная технология восстановления трубопроводов любых специфических форм, способная решить вопрос ремонта на самых сложных проектах. Основная особенность такого восстановления коммуникаций – создание отдельных секций из жёсткого и прочного материала. Эти сегменты помещаются внутрь ремонтируемого участка, стыкуются между собой, а зазор между несущей трубой и секцией заполняется высокопрочным цементным раствором.

• Для наилучшего сцепления с цементной заливкой во время монтажа поверхность секций делается рифлёной.

• Ограничений по форме и размеру сегментов не существует. С помощью технологии POWERTEC можно восстановить систему с любой формой труб и каналов.

• Секции для ремонта трубопровода изготавливаются исходя из особенностей конкретного объекта и доставляются к месту установки.

Все сегменты ремонтируемого участка устанавливаются строго по центру существующей трубы. Зазор между их стенками и «старой» трубой заполняется низковязким, быстротвердеющим и высокопрочным цементным раствором. Это не только укрепляет конструкцию, но и позволяет устранить такие дефекты, как отсутствующий кирпич, трещина или эрозия.

Преимущества технологии POWERTEC:

- производство любой формы и размера, подойдёт для ремонта самых сложных коммуникаций;
- полностью конструктивное решение для восстановления;
- максимальное увеличение гидравлических характеристик восстанавливаемого участка;
- износоустойчивость;
- защита от коррозии;
- срок службы – от 50 лет.

Технология SpectraShield

Чем дольше эксплуатируются трубопроводы, тем больше меняются их состояние, технические характеристики. На системы влияют как внешние факторы, так и физико-химические особенности переносимых сред. Действенный способ продления оптимальной функциональности сетей – гидроизоляция, защита от коррозии, структурное восстановление внутренних поверхностей трубопроводов при помощи запатентованной технологии SpectraShield.

Технология для ремонта инженерных объектов и защиты их от коррозии, инфильтрации и прочих губительных факторов. Суть метода SpectraShield заключается в многослойной обработке поверхностей модифицированным многослойным полимером. Она может использоваться, например, для восстановления камер, аэрационных бассейнов, резервуаров с питьевой водой, канализационных трубопроводов, смотровых колодцев и других объектов.

• Защитное покрытие SpectraShield производится на основе силикона и превосходно защищает поверхности водосточных и канализационных сооружений.

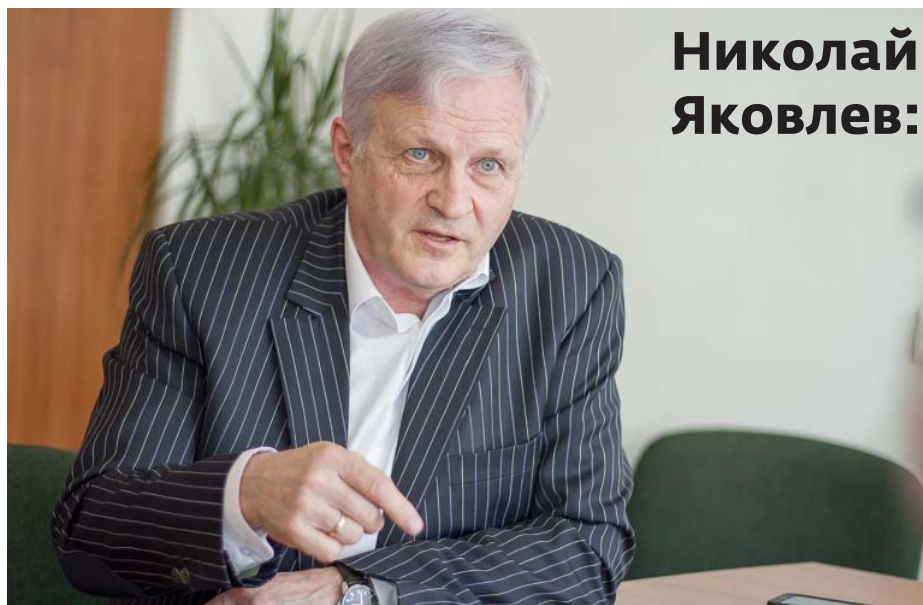
• Адгезионные свойства обеспечивают плотное и равномерное распределение состава и его надёжное сцепление с различными поверхностями, включая металл, кирпичную кладку и бетон.

• Покрытие быстро высыхает, но остаётся эластичным. Это обеспечивает его устойчивость к деформациям в условиях влажной атмосферы, химических соединений и к другим агрессивным средам.

• Для нанесения полимера допустима температура окружающего воздуха от -7 до $+65$ °C, а его свойства после высыхания сохраняются при значениях от -40 до $+175$ °C.

• Быстрая обработка – обычный смотровой колодец глубиной 2,5 м полностью восстанавливается меньше чем за один час.

Время службы восстановленного с помощью технологии SpectraShield объекта увеличивается на срок от 100 лет. Покрытие эластично, на нём не образуются трещины; полимер останавливает инфильтрацию, защищает конструкцию от коррозии, выдерживает большие нагрузки и устойчив к различным температурам.



Николай Яковлев:

«ЭФФЕКТИВНОСТЬ
НА ОСНОВЕ
ИННОВАЦИЙ –
ЭТО ОСНОВА
ФИЛОСОФИИ
НАШЕЙ
КОМПАНИИ»

Корпорация «ДатаКрат» – это крупная многопрофильная компания, занимающая позицию одного из ведущих разработчиков программного обеспечения и системных интеграторов в области автоматической идентификации в России, а также крупнейшей региональной компании в сфере автоматизации торговли и сферы услуг на Урале и Сибири. В основе системной интеграции компании лежат многолетняя экспертиза и оригинальные программные решения, разработанные собственными силами её специалистов. О развитии и уникальных решениях в области автоматизации мы побеседовали с генеральным директором этой корпорации Николаем Яковлевым.

– *Научно-производственная фирма «ДатаКрат» является старейшей IT-компанией в регионе. Офисы продаж и сервиса корпорации представлены во многих крупных городах регионов России. Расскажите, как пришла идея реализовать в этой сфере?*

– Идея создания компании возникла 30 лет назад, в тот период, когда в России только зарождался IT-рынок. В то время я работал доцентом Уральского государственного университета, преподавал на математико-механическом факультете. В учебном заведении была лаборатория, где мы выполняли исследования для военной сферы. В момент распада СССР нужно было искать новые идеи для продолжения бизнеса с людьми, с которыми мы взаимодействовали в университете. И вот пришла идея создать бизнес для новых технологий. На тот момент это направление только внедрялось, можно сказать, оно было в зародыше. Для нас, математиков, технология автоматической идентификации была очень интересной. Мы сразу же поняли, что за этой технологией будущее, потому что она ведёт к повышению эффективности в экономике, промышленности и других сферах деятельности.

Мы начали постепенно внедрять новую технологию. В нашем регионе мы тут же заключили несколько хороших контрактов. Первый успешный проект выполняли для компании «Уралэлектромедь» на основе штрихового кодирования. Была обеспечена система контроля доступа на предприятии по карточкам, также одновременно эти карточки использовались для расчёта

в столовых, так как на больших предприятиях были проблемы с наличным расчётом. Так появились наши первые проекты. Поскольку технология действительно эффективна, она стала широко распространяться в стране. И наша компания выросла на основе этих идей.

– *Как вам удаётся идти в ногу со временем и соответствовать запросам клиентов?*

– Вы меня можете спросить: а что мы, собственно, продаём? А продаём мы эффективность. Наша компания занимается автоматизацией предприятий и бизнес-процессов исключительно для повышения эффективности. Поскольку 30 лет назад все вступили в рыночную экономику, то понятия «прибыльность» и «рентабельность» знакомы любому, кто занимается бизнесом. Повышение прибыльности – это цель любого бизнеса. Наша компания работает в сфере B2B и продаёт эффективность, которая позволяет компаниям развиваться и двигаться вперёд. В любой автоматизации есть эффективность. Поэтому автоматизация бизнес-процессов – очень важное направление в повышении эффективности предприятий. Эффективность – это повышение производительности труда, снижение издержек предприятий и, соответственно, повышение прибыльности предприятия. Услуга, которую мы продаём, основана на нашей собственной экспертизе. Для того чтобы эффективность появилась, необходимо хорошо исследовать бизнес-процессы той или иной отрасли. Изучением мы занимаемся много лет на основе собственного опыта и взаимо-

отношений с нашими клиентами и создаём продукты, которые позволяют эту задачу решить. Решения могут быть в виде описания технологических процессов, их дальнейшей автоматизации, то есть это создание программных продуктов, которые ложатся на эффективные технологии, а также электронных компонентов, которые мы сами же разрабатываем. Наша экспертиза – основа того, что мы предлагаем на современном этапе рынка наших предприятий B2B. Если говорить о том, в чём я вижу дальнейшее развитие, – это, безусловно, новые технологии. 30 лет назад и интернета не было, а сейчас технологии активно развиваются. Внутри этого большого конгломерата интернета и компьютерных технологий появилась технология автоматической идентификации, которая позволила быстро заводить данные в компьютерную систему не вручную, а с помощью автоматических методов и, наоборот, их извлекать: штриховое кодирование, радиочастоты.

Наш лозунг: «Эффективность на основе инноваций». Это и есть то основное стратегическое направление, которым занимается наша компания. Всё это основывается на глубоких знаниях бизнес-процессов.

Мы занимаем хорошие позиции на рынке в сфере развлечений и услуг. Так, по автоматизации горнолыжных курортов у нас показатель 60% на рынке в стране. Мы изучаем рынок, видим потребности клиентов и на основе этого создаём нужное. Применяя современные технологии, которых два года назад не было, мы даём нужные инструменты рынку, вот в этом и есть наше преимущество.



Если говорить о розничной торговле, то в этой сфере мы были первой компанией в стране, которая предложила концепцию магазина без продавцов. Два года назад вместе с нашим партнёром, компанией METRO Cash and Carry, мы реализовали первый такой проект в стране, который до сих пор работает в Москве. Сейчас этих магазинов появилось множество. Там есть элементы технологии, которые можно использовать не только для магазинов без персонала, но и для магазинов с персоналом.

Например, кассы самообслуживания. Мы активно развиваем это направление и продаём такие решения предприятиям малого и среднего формата. Потому что именно в сегменте малого и среднего формата в розничной торговле продовольственных товаров ощущается дефицит хороших предложений. Если говорить о крупных торговых сетях, таких как «Пятёрочка», «Перекрёсток», то у них есть свои группы разработчиков. А малые магазинчики пользуются нашими продуктами. Наш главный партнёр – METRO Cash and Carry, у него есть такой франшизный проект «Фасоль», он даёт клиентам возможность внедрять весь цикл современной торговли. Делает им бизнес-проект, дизайн, ставит им мебель, предоставляет логотипы. За это магазин покупает у них товары как у оптового предприятия. Наша роль в данном проекте – обеспечение автоматизации. И эти небольшие предприятия получают самые современные эффективные методы ведения торговли. В этом я вижу миссию. Потому что мы даём такие эффективные инструменты.

– Ваш бизнес основан на «добавочной стоимости» в виде софт- и хард-продуктов собственного производства. Насколько устойчива используемая система в условиях текущего кризиса?

– Устойчивость нашего бизнеса заключается в том, что мы продаём продукцию собственного производства. У нас своя экспертиза и мы её упаковываем в компьютерную систему, в которой есть программные решения и электроника, которую сами разрабатываем. Она позволяет реализовывать

все эти бизнес-процессы одновременно. Устойчивость здесь и достигается, потому что мы не перепродаём другие решения, а продаём собственное ноу-хау, упакованное в виде софта или в виде электроники. Поскольку мы постоянно развиваемся и делаем новые предложения клиентам, они развиваются вместе с нами.

– Насколько увеличилась стабильность компании в результате трансформации бизнеса от модели продажи к аренде или подписке. Чем был обусловлен переход и потребовалась ли замена кадров?

– Для некоторых клиентов малого и среднего бизнеса выгоднее получать подписку, а не покупку, потому что в любой момент можно отказаться от подписки и заменить продукт. Для нас же, если раньше нужно было иметь выездных специалистов, то теперь мы это делаем удалённо. И это требует другого класса сотрудников. Соответственно, важно уметь обучать сотрудников удалённо. Надо, значит, менять тех, кто выполняет физический труд, на тех, кто умеет объяснять, обучать. И это, так или иначе, меняет бизнес и стратегию. К тому же и покупателю не надо иметь работника, который обслуживает этот продукт, так как аренда или подписка через интернет удобнее и не требует затрат на IT-специалиста. Затраты у наших клиентов уменьшаются. Крупные же предприятия предпочитают старый метод продаж. Но зато они очень любят кастомизацию. Это ещё один элемент, который является нашим конкурентным преимуществом на рынке. Если клиенту требуется доработка касательно уникальных бизнес-процессов на предприятии, мы под них это делаем. Мы называем это «кастомизация нашего программного продукта». Мы делаем это не только для клиентов, работающих на территории России, но и для зарубежных клиентов. Есть несколько предприятий за рубежом, которым мы делали кастомизацию. Например, один из парков развлечений в Эквадоре мы автоматизировали под законодательство Эквадора. Есть много примеров работы с предприятиями Узбекистана, Казахстана. Выход на зарубежные рынки – это новый вызов для нас. Мы его

принимаем и с удовольствием готовы работать. К сожалению, пандемия пока притормозила этот процесс.

– А как давно компания осуществляет выход на зарубежные рынки?

– Первый проект у нас появился 10 лет назад. Если говорить о странах не СНГ, то это года два.

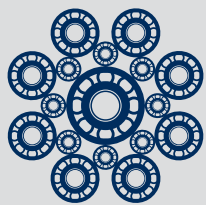
– Ваша компания участвует в проектах с крупнейшими ретейлерами в России, кто является вашими партнёрами?

– Самым важным и крупным партнёром является «X5 Retail Group». У неё есть несколько форматов магазинов: «Пятёрочка», «Перекрёсток» и «Карусель». Кроме того, мы поставляем наши решения в «Магнит» и «Дикси». Мы поставляем им оборудование наших зарубежных партнёров: электронные весы компании из Испании, терминал производства из Китая. Сейчас мы развиваем с «Перекрёстком» новую тему, связанную с инновациями, – электронные ценники. Это небольшие дисплеи, на которых отражается цена или какая-то другая информация о товаре, которую можно мгновенно менять централизованно. Мы являемся поставщиком и интегратором, поставляющим продукт. И конечно, главный наш партнёр – METRO Cash and Carry, с которым мы работаем по франчайзингу и программному обеспечению.

– Какие у вас есть планы на ближайшие годы?

– Развивать и дальше стратегии эффективности и инноваций. Конечно, принимать участие в крупных проектах. Мы участвуем в проекте «Дети Азии». Для проведения этих игр нужны система регистрации гостей, участников, зрителей, система продажи билетов, осуществление контроля доступа. Нашей задачей было обеспечить это в полном объёме. Фирм, которые могут предоставить такие услуги, не так много. Наша компания именно такая. Мы несколько лет участвуем в этом проекте. И мы готовы проводить мероприятия большего масштаба. Может, нам удастся провести и принять участие в универсиаде. Если говорить о планах, то это участие в амбициозных крупных мероприятиях не только в стране, но и за рубежом. Мы хотим предоставлять технологические решения даже за пределами СНГ.

Рассчитываем на дальнейшее развитие в автоматизации выставочной деятельности. Крупнейший Экспоцентр на Красной Пресне в Москве работает на нашем софте и на наших решениях. Мы автоматизировали первую выставку «Иннопром» на Урале. В прошлом году был Тюменский газовый форум, который предложил нам участвовать в регистрации и обеспечении доступа участников форума. И мы были их партнёром, надеемся на продолжение и в этом году.



OLDENG
SINCE 1997

ОТКРЫВАЯ НОВУЮ СТРАНИЦУ СОТРУДНИЧЕСТВА

**Совместное Предприятие Машиностроительная Компания «ОЛДЭНГ» основана в 1997 году.
OLDENG значит OLD ENGINEERING.**



Выставка
«Металлообработка 2021», Москва

Компания стала одним из пионеров рынка прототипирования (3D-принтеры LOM, Helisis USA) и профессиональных производителей формообразующей оснастки: пресс-форм, штампов, кокилей. За двадцатипятилетнюю историю спроектировано и изготовлено свыше 5000 пресс-форм, штампов и различных приспособлений, поставлены сотни единиц технологического оборудования, успешно работающего на заводах наших партнёров по всей территории России, более чем в 165 городах, от Калининграда до Владивостока, от Архангельска до Ростова-на-Дону.

Компания обладает более чем 80 наградами и дипломами, в том числе:

- большой серебряной медалью в области инновационных технологий (Санкт-Петербург, 2001 год);
- золотой медалью российской ассоциации «Станкоинструмент» (2006 год);
- Гран-при «За лучшую экспозицию» выставки «ЛИТМАШ» получала пять лет подряд (ЦВК «Экспоцентр», 2016, 2017, 2018, 2019 и 2021 годы);
- «За лучшую экспозицию» ВК «Казанская ярмарка» (2016 год);
- она признана лучшим агентом года PO YUEN 2005 по итогам продаж с вручением награды (Гонконг);
- она признана лучшим агентом года WLS 2014 по итогам продаж с вручением награды (Шанхай);
- ею получена награда от немецкой компании KraussMaffei;
- ею получена награда I степени «За лучшие разработки, технологии и проекты» на Российском промышленном форуме (Уфа, 2020 год).

Важными вехами в истории компании «ОЛДЭНГ» являются партнёрские соглашения и дистрибьюторские договоры с заводами-изготовителями технологического оборудования из стран Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона:

- 2002 год: поставлен и успешно сдан в эксплуатацию первый комплекс по переработке пластмасс на базе ТПА PO YUEN Me 400 (Гонконг), заключён дистрибьюторский договор с машиностроительной компанией PO YUEN (Гонконг) о поставках термопластавтоматов;
- 2004 год: поставлен и успешно сдан в эксплуатацию первый комплекс литья цветных металлов на базе горячекамерных машин PROWIN 160 (Гонконг), заключён дистрибьюторский договор с машиностроительной компанией PROWIN (Гонконг) о поставках МЛД;
- 2005 год: успешно поставлен и сдан в эксплуатацию первый комплекс MULTIPLAS VH55 на базе вертикального ТПА (Тайвань) для производства электротехнических изделий, заключено дистрибьюторское соглашение с машиностроительной компанией MULTIPLAS ENGINEERING Co., LTD (Тайвань), компания признана лучшим агентом года Best Agent of the Year 2005 по итогам продаж с вручением награды (Гонконг);
- 2009 год: успешно поставлен и сдан в эксплуатацию первый полностью электрический термопластавтомат TOSHIBA EN-60 (Япония), заключён договор о сотрудничестве с машиностроительной компанией TOSHIBA (Япония);
- 2012 год: поставлен и успешно сдан в эксплуатацию многостанционный прецизионный комплекс JD-RH 200T (Тайвань); пролонгирован договор о сотрудничестве в области переработки резиновых смесей с машиностроительной компанией JING

DAY Industrial Co., Ltd; поставлен и успешно сдан в эксплуатацию полностью автоматизированный литейный модуль C200D на базе робота FANUC, технология «умное производство» (Япония – Китай);

- 2018 год: заключён договор о сотрудничестве с южнокорейской станкостроительной компанией UGint Co., Ltd.

В этом году на московской международной выставке «Металлообработка-2021», проходившей в мае, компания «ОЛДЭНГ» проявила инновационный подход к демонстрации оборудования, представив посетителям выставки единый технологический комплекс по литью деталей из алюминиевых сплавов на литейной машине завода-изготовителя ALLWAY Machinery, Nailong Group (Китай) и по последующей обработке на двухпаллетном высокоскоростном вертикальном обрабатывающем центре модели UT360D завода-изготовителя UGINT (Корея), который был оснащён режущим инструментом завода-изготовителя TUNGALOY Corp. (Япония).

Инжиниринго-технологический департамент компании «ОЛДЭНГ» считает, что передовые и востребованные на российском рынке технологические решения и оборудование создаются в странах Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона. Наша компания активно ищет новых партнёров, заинтересованных в поставках оборудования для литья цветных металлов, резин и полиуретанов, в переработке пластмасс, штамповке, металлообработке и шлифовке для нужд российских предприятий.

Штаб-квартира компании «ОЛДЭНГ» находится в городе Екатеринбурге – столице промышленного Уральского региона. На сегодняшний день «ОЛДЭНГ» занимает 11 место в Уральском регионе и 151 место среди всех компаний России по основному виду деятельности «Торговля оптовая станками» ОКВЭД 46.62 по итогам 2020 года.



Казань, Робот FANUC Япония,
Станок UGint Корея



OPENING A NEW PAGE OF COOPERATION

Joint Venture Machine-building Company OLDENG was founded in 1997. OLDENG stands for OLD ENGINEERING.

The company has become one of the pioneers of the prototyping market (LOM 3D printers (Helisys USA). It's one of professional manufacturers of shaping equipment: molds, dies, chill molds. Over a twenty-five-year history, more than 5000 molds, dies and various accessories have been designed and manufactured; hundreds of technological equipment successfully operating at the factories of our partners throughout Russia in more than 165 cities from Kaliningrad to Vladivostok, from Arkhangelsk to Rostov-on-Don.

The company has more than 80 awards and diplomas, including:

- Big Silver Medal in the field of innovative technologies (St. Petersburg, 2001);
- Gold medal of the Russian Association Stankoinstrument, 2006;
- Grand Prix "for the best exposition" of the LITMASH exhibition for five years in a row (Central Exhibition Complex Expocentre, 2016, 2017, 2018, 2019, 2021);
- For the best exposition of the Kazanskaya Yarmarka Exhibition Complex, 2016;
- The company was recognized as the best agent of the year by PO YUEN in 2005 according to the results of sales, with an award (Hong Kong);
- The company was recognized as the best agent of the year by WLS in 2014 based on sales results, with an award (Shanghai);
- An award from the German company Krauss Maffei;
- 1st degree award for "Best developments, technologies and projects" of the Russian Industrial Forum (Ufa, 2020);
- 2004 – The first non-ferrous metal casting complex based on PROWIN 160 hot-chamber machines (Hong Kong) was delivered and successfully put into operation. A distribution agreement was concluded with the engineering company PROWIN (Hong Kong) for the supply of MLD.
- 2005 – The first MULTIPLAS VH55 complex based on a vertical injection molding machine (Taiwan) for the production of electrical products was successfully delivered and put into operation. A distribution agreement was concluded with the machine-building company MULTIPLAS ENGINEERING Co. LTD (Taiwan). The company was recognized as the Best Agent of the Year 2005 based on sales results with an award (Hong Kong).
- 2009 – The first fully electric injection molding machine TOSHIBA EN-60 (Japan) was successfully delivered and put into operation. A cooperation agreement was concluded with the engineering company TOSHIBA (Japan).
- 2012 – The multi-station precision complex JD-RH 200T (Taiwan) was delivered and successfully put into operation. The agreement on cooperation in the field of rubber mixture processing with the machine-building company JING DAY Industrial Co. Ltd was prolonged. The fully automated casting module C200D based on the robot FANUC – the technology Smart Production (Japan-China) was delivered and successfully put into operation.
- 2018 – A cooperation agreement was concluded with the South Korean machine-tool company UGint Co. Ltd.

This year, at the Moscow International Exhibition Metalworking 2021, held in May, OLDENG took an innovative approach to the demonstration of equipment by presenting to the exhibition visitors a single technological complex for casting parts from aluminum alloys on a casting machine manufactured by ALLWAY Machinery, Hailong group (China) and subsequent processing on a two-pallet high-speed vertical machining center model UT 360 D, manufactured by UGINT (Korea), which was equipped with cutting tools manufactured by TUNGALOY Corp (Japan).

The OLDENG Engineering and Technology Department notes that advanced and demanded technological solutions and equipment in the Russian market are created in the countries of Southeast Asia and the Pacific region. The company is actively looking for new partners interested in the supply of equipment for casting non-ferrous metals, casting rubbers and polyurethanes, plastics processing, stamping, metalworking and grinding for the needs of Russian enterprises.

The headquarters of the OLDENG company is located in the city of Yekaterinburg, the capital of the industrial Ural region. Today, OLDENG is ranked 11th in the Ural region and 151st among all Russian companies in terms of the main activity Wholesale trade in machine tools OKVED 46.62 at the end of 2020.

Important milestones in the history of OLDENG are partnership and distribution agreements with manufacturers of technological equipment from the countries of Southeast Asia and the Pacific region:

- 2002 – The first complex for the processing of plastics on the basis of the injection molding machine PO YUEN Me 400 (Hong Kong) was delivered and successfully put into operation. A distribution agreement was concluded with the PO YUEN machine-building company (Hong Kong) for the supply of injection molding machines.





УДМУРТИЯ – территория успешного развития

Удмуртия – заповедный край, одна из жемчужин Приволжского федерального округа. 100 лет назад была образована Удмуртская автономная область в составе Советского Союза. В этом году исполняется 30 лет со дня создания Удмуртской Республики (УР). Новый статус дал краю новый виток развития, открыл невероятные перспективы и направления деятельности. Сегодня Удмуртия – один из самых динамично развивающихся и инвестиционно привлекательных регионов России. Об успехах развития и важных достижениях республики за последний год мы побеседовали с Александром Владимировичем Бречаловым, главой Удмуртской Республики.

– Александр Владимирович, как вы охарактеризуете инвестиционный климат Удмуртской Республики на данный момент?

– Главный индикатор привлекательности региона – объём инвестиций. В 2020 году общий объём инвестиций составил 109,4 млрд руб., в абсолютных цифрах это на 9 млрд руб. больше, чем в 2019 году.

Мы три года подряд входим в топ-3 регионов с наименьшим административным давлением на бизнес как регион с комфортными условиями для предпринимательской деятельности. В 2021 году мы заняли 13 строчку в рейтинге состояния инвестиционного климата Агентства стратегических инициатив.

Для улучшения инвестиционного климата мы постоянно работаем с законодательством, создаём условия для комфортного ведения бизнеса. Например, с 1 января 2020 года в Удмуртии действует налоговая льгота для предпринимателей, которые впервые зарегистрировали бизнес на территории республики из другого региона. Ставка составляет от 1 до 5% в зависимости от системы налогообложения компании. Благодаря этому закону по итогам 2020 года в Удмуртии зарегистрировалось более 900 новых компаний. Аналогичные льготные ставки мы буквально на днях приняли для предпринимателей, которые ранее уехали из Удмуртии и вернутся обратно в регион.

Мы одни из немногих, кто обеспечил плавный переход бизнеса на упрощённую систему налогообложения после отмены единого налога на вменённый доход с января 2021 года. Ставки 2% («Доходы») и 5% («Доходы минус расходы») будут действовать весь год для предпринимателей, ранее работавших только на ЕНВД, а также совмещавших ЕНВД и УСН. Это затронет порядка 17 тыс. бизнесменов.

Для 10 тыс. бизнесменов Удмуртии, работавших на патенте, мы пересмотрели расчёт его стоимости. Во-первых, стоимость теперь считается с каждого наёмного работника, а не с четырёх, как было в законе ранее. Во-вторых, стоимость патента по отдельным видам деятельности будет рассчитываться исходя из фактической площади помещения и за каждый квадратный метр. Ранее налог рассчитывался с каждых 25 квадратных метров, что было категорически неудобно бизнесу.

В-третьих, для только что зарегистрированных ИП ставка по патенту для отдельных видов деятельности на первые два года составит 0%.

С 2021 года в рамках государственной программы Удмуртской Республики «Развитие промышленности и потребительского рынка» для промышленных предприятий введены новые меры поддержки, благодаря которым компании могут возместить часть затрат на приоб-

ретение нового оборудования, на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования и на оплату услуг ресурсоснабжающих организаций по подключению к коммунальной инфраструктуре.

Предприятиям также помогает Фонд развития промышленности. С 2015 года ФРП профинансировал 15 проектов в Удмуртской Республике на общую сумму более 1,5 млрд руб., что позволило сохранить и увеличить количество рабочих мест на 559 единиц, произвести модернизацию производств и значительно увеличить объём налоговых поступлений в бюджеты: на 2,3 млрд руб.

В Удмуртии значительная концентрация предприятий ОПК. Поэтому одна из ключевых задач Правительства Удмуртии – их диверсификация.

Так, одно из крупнейших предприятий ОПК региона – ИЭМЗ «Купол» – намерено развивать новую площадку по производству «гражданки». В феврале Правительством Удмуртии и руководством ижевского электромеханического завода «Купол» подписано соглашение о создании индустриального парка. Потенциал площадки – 1100 рабочих мест с объёмом налоговых отчислений во все уровни бюджета до 2 млрд руб. Общий объём инвестиций составит более 3 млрд руб.

У нас действуют две территории опережающего развития «Глазов» и «Сарапул».

Резидентам ТОСЭР положены льготы: нулевой налог на землю и имущество, налог на прибыль – 5%. Резиденты ТОСЭР «Глазов» также получают «скидку» по страховым взносам: 7,6% вместо стандартных 30%.

В «Глазове» сегодня зарегистрировано девять резидентов с общим объёмом инвестиций 355,5 млн руб. и 612 рабочими местами. Фактически ими вложено 76,3 млн руб. и создано 305 рабочих мест. В ближайшее время там появится десятый резидент: на своём уровне мы рассмотрели и одобрили заявку от ООО «Береги», которое создаст тут производство по обработке металлов и нанесению покрытий на крепёжные изделия. Это ещё 31,4 млн руб. инвестиций.

«Сарапул»: 29 резидентов, суммарный объём инвестиций – 21,4 млрд руб., более 5 тыс. рабочих мест. Фактически вложено 376,1 млн руб., создано 728 рабочих мест.

Помимо ТОСЭР, сегодня в Удмуртии существует пять официально зарегистрированных промышленных парков, которые находятся в реестре Министерства промышленности РФ. Из них четыре промпарка расположены в Ижевске, один – в Воткинске.

Они ведут свой реестр резидентов, которые имеют право на региональные льготы. Так, для них обнулён налог на имущество и транспортный налог, исключение – легковые авто. Для субъектов МСП ставка налога по УСН «Доходы минус расходы» составит 5% вместо 15%. Такие льготы действуют для резидентов пять лет. В 2019 году в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» было направлено 660,1 млн руб. из средств бюджета на строительство/реконструкцию двух промпарков: это «Металлургический» в Ижевске и «Индустриальный» в Воткинске. В результате реализации двух проектов по строительству промпарков 39 резидентов получили доступ к производственным площадям, ими создано 761 но-



вое рабочее место.

На данный момент прорабатывается вопрос по субсидированию со стороны Министерства экономического развития РФ строительства новых промпарков в Удмуртской Республике. В планах на 2022 год – осуществить отбор заявок на строительство промпарков в 2023 году. Также в республике есть база участков, которые находятся в частной или государственной собственности. Государственные можно получить под реализацию инвестпроектов в аренду без торгов и в дальнейшем выкупить их по сниженной кадастровой стоимости с учётом дисконта. По итогам 2020 года 22 инвестора получили земельные участки таким образом.

Мы активно работаем в рамках программы 1704. По шести проектам мы уже получили одобрение федерального правительства, их включили в сводный перечень. В ходе их реализации будет освоено 4,5 млрд руб. инвестиций и создано 636 новых рабочих мест. Один из таких проектов – завод ООО «Сарапульский завод растительных масел» – вложит более 586,7 млн руб. и создаст 77 рабочих мест. Запустится в этом году, ближе к осени.

До конца этого года мы планируем подать заявку на создание особой экономической зоны в Завьяловском районе Удмуртии. Рядом есть трассы федерального значения, железная дорога, аэропорт. Это является максимально выгодным для экономики затрат для любого рода логистики.

В настоящее время разработана дорожная карта по подготовке документов для формирования проекта заявки о создании особой экономической зоны промышленно-производственного типа. Проект находится на согласовании в Министерстве финансов УР.

Основные приоритетные направления развития: производство оборудования для всех отраслей экономики, приборостроение, композитные и строительные материалы, фармацевтическая и медицинская промышленность, обработка древесины и производство изделий из дерева, логистика, пищевая и перерабатывающая промышленность, лёгкая промышленность.

– Планируете ли вы использовать в сфере здравоохранения опыт, который был получен в 2020 году?

– Для всех нас пандемия стала серьёзным испытанием. Но мы смогли синхронизировать работу, действовать слаженно и верно. Безусловно, опыт работы, полученный в 2020 году, мы активно используем.

Такой объём финансов, который был выделен на здравоохранение Удмуртии в 2020 году, отрасль ещё не видела.

Оперативно перепрофилировали больницы в ковид-центры: проведены ремонты, закуплено необходимое оборудование. В медицинские организации было поставлено более 1000 единиц оборудования – КТ, ИВЛ и рентген-аппараты, системы подачи кислорода, мониторы пациента, шприцевые насосы, дыхательные системы, концентраторы кислорода. Всё это оборудование осталось в медицинских учреждениях после перехода на обычный режим работы.

В течение всего 2020 года в перепрофилированных отделениях медицинскую помощь пациентам оказывало более 2000 медицинских работников.

В пик заболеваемости в республике работали 14 ковид-центров. К концу 2020 года было подготовлено 3002 койки.

Эпидемиологическая обстановка остаётся напряжённой, поэтому сейчас все силы и средства здравоохранения Удмуртии приведены в повышенную готовность. На 25 июня коечный фонд под ковид в республике составляет 1257 коек, из





них занято 62,8%. Если рост заболеваемости будет увеличиваться, мы оперативно будем разворачивать новые койки в тех больницах, которые раньше уже работали с ковидом и оснащены всем необходимым оборудованием.

Также для предотвращения распространения коронавирусной инфекции на территории Удмуртии активно проходит прививочная кампания.

За прошлую неделю нам удалось значительно увеличить темп вакцинации: в среднем за сутки удаётся прививать до 4-5 тыс. человек. Сильно выросла и активность наших граждан: количество записавшихся на прививку на портале «Госуслуги» за неделю увеличилось в два раза, многие приходят в мобильные пункты вакцинации и поликлиники без записи. Большинство удаётся привить в день обращения.

– Какие успехи есть в области в 2021 году с точки зрения перехода на цифровые рельсы?

– Здесь работа ведётся сразу по нескольким направлениям.

В рамках нацпроекта «Цифровая экономика» на базе Единого портала государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ) реализован проект «Платформа обратной связи». Она позволяет направлять обращения в государственные и муниципальные органы по широкому спектру вопросов: это ремонт и благоустройство, вакцинация, льготный проезд, оплата ЖКХ, вывоз мусора и т. д. Также здесь можно участвовать в опросах, голосованиях и общественных обсуждениях.

К платформе подключены все исполнительные органы государственной власти УР, а также администрации всех 30 муниципальных районов республики, ведётся работа по подключению сельских поселений, школ, детских садов и учреждений здравоохранения республики. До конца года будет 100%-ное подключение.

Приоритетной задачей на 2021 год является создание условий для предоставления результата массовых социально значимых услуг в электронном виде без необходимости личного посещения органов власти и МФЦ. При этом планируются упрощение формы данного результата

(внесение информации в соответствующий реестр вместо оформления документа) и проактивный режим предоставления услуги, при котором гражданину потребуются единовременно дать согласие, а услуга будет предоставляться автоматически при наступлении определённой жизненной ситуации.

В настоящее время подготавливается соответствующая нормативная база Удмуртской Республики, а также организованы работы по технологическому обеспечению возможности предоставления массовых социально значимых услуг в электронной форме на ЕПГУ.

Жители республики продолжают активно пользоваться электронными государственными и муниципальными услугами и сервисами. Растущие потребности в получении электронных услуг числе обеспечиваются и посредством РПГУ. Наиболее активными пользователями РПГУ являются жители республики в возрасте от 34 до 44 лет. Работа по развитию РПГУ ведётся ежегодно с 2014 года.

В 2021 году данная работа продолжилась. Так, с начала 2021 года были реализованы крупные доработки высоконагруженных в разные периоды года сервисов по подаче заявлений на получение разрешений на добычу охотничьих ресурсов и подаче заявлений для записи в школу. Доработки основаны на изменениях в законодательстве в сфере предоставления данных сервисов и текущих, наиболее важных пожеланиях заявителей. Значительно увеличена производительность РПГУ: до 50 тыс. одновременно поданных заявлений в секунду.

В целях повышения эффективности и доступности электронных услуг продолжилась работа по открытию центров обслуживания, в которых граждане могут зарегистрироваться, подтвердить личность или восстановить свою учётную запись для получения расширенного доступа ко всему возможному спектру электронных услуг на портале «Госуслуги». На сегодняшний день в республике функционируют 987 таких центров, порядка 600 из которых – на базе органов власти и учреждений нашей республики. Сейчас в республике на каждый центр приходится по 1524 жителя Удмуртии. В рейтинге регионов по данному показателю наша республика занимает 16 место.

Как результат проводимой работы: в настоящее время 70,91% жителей республики зарегистрированы на порталах услуг с наивысшим уровнем учётной записи, это соответствует 30 месту в общероссийском рейтинге регионов по данному показателю.

В I квартале 2021 года количество консультаций, проведённых Региональным центром телефонного обслуживания населения Удмуртской Республики (ЦТО), составило 108 165 единиц, из них:

- по вопросам здравоохранения – 70 461 ед.;
- по вопросам оказания государственных и муниципальных услуг МФЦ – 37 704 ед.

Для сравнения: за весь 2020 год количество звонков в ЦТО составило 75 045 единиц.

ЦТО начал принимать звонки по линии 122 (служба помощи гражданам в условиях распространения коронавирусной инфекции) с конца 2020 года. В месяц по линии 122 поступает порядка 1500 звонков.

На сегодняшний день операторы ЦТО консультируют граждан о готовности документов по всем услугам на территории Удмуртской Республики за исключением услуг Росреестра, информация предоставляется только по г. Ижевску и с. Завьялово.

В апреле-мае ЦТО принял участие в реализации проекта «Комфортная городская среда» в части приёма звонков через единый номер ЦТО и оказания консульта-





ционной помощи гражданам по данной тематике.

На данный момент через номер ЦТО реализована возможность функционала «Запись в школу» и «Туристический кешбэк, возмещение части стоимости детского отдыха» путём приёма звонков по данным вопросам с их последующей переадресацией.

– Расскажите о реализации нацпроектов. Изменились ли отношения регионов и Правительства РФ за последнее время?

– В 2021 году на территории Удмуртской Республики реализуется 44 региональных проекта в рамках 11 национальных проектов, в 2020 году – 50 региональных проектов, в 2019 году – 51 проект. Уменьшение количества региональных проектов связано с закрытием ряда федеральных проектов и «перетеканием» показателей из одного федерального проекта в другой.

Создан Координационный комитет по вопросам стратегического развития и реализации национальных проектов.

Ответственными за достижение результатов и целевых показателей региональных проектов являются руководители проектов – руководители (заместители руководителей) 12 исполнительных органов государственной власти республики, участвующие в реализации региональных проектов.

С целью контроля и мониторинга хода реализации региональных проектов создано проектное управление.

Финансирование в 2020 году (18,32 млрд руб.):

- 8,41 млрд руб. – федеральный бюджет;
- 3,61 млрд руб. – бюджет республики;
- 6,3 млрд руб. – внебюджетные источники (в первую очередь средства государственных фондов).

Финансирование в 2021 году (17,21 млрд руб.):

- 7,03 млрд руб. – федеральный бюджет;
- 3,56 млрд руб. – бюджет республики;
- 6,62 млрд руб. – внебюджетные источники (в первую очередь средства государственных фондов).

Достиженные результаты и мероприятия по национальным проектам за 2020 год, планы на 2021 год:

1. Национальный проект «Здравоохранение»:

2020 г.:

- строительство (замена аварийных) ФАП;
- строительство 1-й вертолётной площадки;
- переоснащение Республиканского онкологического диспансера 33 единицами оборудования, в том числе двумя единицами тяжёлого оборудования (установки дистанционной гамма-терапии);
- переоснащение регионального сосудистого центра (Республиканского клинко-диагностического центра), в том числе одной единицей тяжёлого медицинского оборудования (комплекс ангиографический);
- переоснащение двух первичных сосудистых отделений;
- переоснащение 17 детских медицинских организаций, в том числе 14 единиц тяжёлого оборудования (рентгеновские аппараты);
- в шести детских поликлиниках и детских поликлинических отделениях организационно-планировочные решения внутренних пространств;
- создание аккредитационно-симуляционного центра для отработки специалистами практических навыков в рамках непрерывного повышения квалификации;
- организация 3232 автоматизированных рабочих мест для медицинских работников, внедрение новой медицинской информационной системы.

2021 г.:

- оснащение оборудованием региональных сосудистых центров и сосудистых отделений;
- переоснащение медицинских организаций, оказывающих медицинскую помощь больным с онкологическими заболеваниями;
- организация вылетов санитарной авиации дополнительно к вылетам, осуществляемым за счёт собственных средств бюджетов субъектов Российской Федерации.

2. Национальный проект «Культура»:

2020 г.:

- капитально отремонтированы четыре дома культуры и построены три дома культуры;
- семь организаций культуры получили современное оборудование: шесть ДШИ и один колледж искусств (г. Ижевск);
- открыты три модельные муниципальные библиотеки;
- поставлено восемь автоклубов;
- в мае начата реконструкция театра юного зрителя, ведутся СМР, срок окончания работ – август 2022 г.;
- 371 специалист прошёл обучение в профильных организациях культуры;
- проведён международный цирковой фестиваль, а также ряд мероприятий международного фестиваля «На Родине П. И. Чайковского»;
- семь НКО получили гранты общей суммой на 1 000 000,00 руб.;
- создан виртуальный концертный зал на базе музея-усадьбы им. П. И. Чайковского в г. Воткинске;
- оцифровано 27 изданий для национальной библиотеки.

2021 г.:

- капремонт двух домов культуры (п. Игра и д. Большой Жужгес);
- строительство двух домов культуры (с. Тыловой, Дебесский р-н; д. Каменное, Граховский р-н);
- реконструкция одной ДШИ (г. Воткинск);
- продолжение реконструкции театра юного зрителя, ведутся СМР, срок окончания работ – август 2022 г.;





создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях (3 МО);

- 7960 кв. м – осуществлено переселение граждан из аварийного жилищного фонда.

5. Национальный проект «Экология»: 2020 г.:

- утверждён тариф до 2022 года по обращению с твёрдыми коммунальными отходами (ТКО) – 5713,56 руб., для жителей МКД – 98,39 руб., для жителей индивидуальных домов – 95,11 руб.;
- рекультивация двух свалок в Малопургинском и Якшур-Бодьинском районах;
- лесохозяйственная техника и оборудование в количестве пяти единиц (приобретено);
- лесопожарная техника и оборудование в количестве 20 единиц (приобретено);
- проведены работы по лесовосстановлению на площади порядка 7,3 тыс. га;
- продолжение работ по расчистке русел рек Иж и Ува.

2021 г.:

- лесохозяйственная техника и оборудование в количестве семи единиц (приобретение);
- лесопожарная техника и оборудование в количестве 26 единиц (приобретение);
- проведение мероприятий по лесовосстановлению 9,2 тыс. га;
- планируется завершение работ по расчистке русла р. Иж и продолжение работ по расчистке русла р. Увы.

6. Национальный проект «БКАД»: 2020 г.:

- ремонт 80,6 км автомобильных дорог регионального значения;
- ремонт 58,5 км автомобильных дорог местного значения;
- установка пяти светофорных объектов;
- устройство наружного освещения на четырёх участках;
- установка 15 комплексов фото- и видеонаблюдения нарушений ПДД;

- создание трёх модельных муниципальных библиотек (г. Ижевск, г. Воткинск, Сюмсинский р-н);
- создание центра культурного развития, г. Глазов (к 2023 г.);
- проведение фестивалей, в том числе музыкального фестиваля, посвящённого П. И. Чайковскому;
- предоставление субсидий социально ориентированным НКО;
- повышение квалификации 572 специалистов;
- создание одного виртуального концертного зала;
- создание виртуального цифрового гида на платформе «Артефакт»;
- проведение пяти онлайн-трансляций на портале «Культура.РФ»;
- оцифровка изданий для национальной библиотеки.

3. Национальный проект «Образование»:

2020 г.:

- завершение строительства школы в п. Кез на 500 мест;
- создано 42 общеобразовательных центра «Точка роста»;
- создан один мобильный технопарк «Кванториум»;
- отремонтировано 26 спортивных залов в сельских школах;
- открыт ЦДО «Дом научных коллабораций»;
- открыт «IT-куб»;
- обновлена материально-техническая база в двух коррекционных школах г. Ижевска (№ 39 и № 79);
- внедрена целевая модель ЦОС в 36 СПО и 66 школах;
- открытие 24 мастерских в СПО;
- создание центра поддержки добровольчества (волонтёрства) в г. Ижевске по адресу: ул. Восточная, 42 (открыт 03.11.2020 г.).

2021 г.:

- строительство школы в г. Воткинске на 825 мест;
- создание 39 общеобразовательных центров «Точка роста»;
- создание детских технопарков «Кванториум»;
- создание центра непрерывного повышения профессионального мастерства (ЦНППМ) на базе ИРО;

- создание центра опережающей профессиональной подготовки (ЦОПП);
- обновление материально-технической базы в двух коррекционных школах;
- внедрение целевой модели ЦОС в 175 школах;
- ремонт 25 спортивных залов в сельских школах;
- ремонт и приобретение оборудования для трёх центров поддержки добровольчества (Дебесский, Игринский, Увинский р-ны).

4. Национальный проект «Жильё и городская среда»: 2020 г.:

- 152 дворовых территорий благоустроено;
- 117 общественных пространств благоустроено;
- 7960 кв. м – произведено переселение из аварийного жилищного фонда;
- 815 тыс. кв. м – осуществлён ввод жилья;
- завершение начатого в 2019 году строительства детского сада в мкр-н Сельхозвыставка в г. Ижевске;
- продолжение строительства общеобразовательной школы.

2021 г.:

- завершение строительства общеобразовательной школы по ул. Архитектора Берша на 1224 места;
- благоустройство 106 дворовых и 94 общественных территорий;
- реализация проектов в муниципальных образованиях – победителях Всероссийского конкурса лучших проектов





• установка одного пункта автоматического весогабаритного контроля.

2021 г.:

- ремонт 29,596 км автомобильных дорог регионального значения;
- ремонт 23,15 км автомобильных дорог местного значения;
- устройство наружного освещения на пяти участках;
- установка 25 комплексов фото- и видеofиксации нарушений ПДД;
- внедрение интеллектуальных транспортных систем (ИТС), предусматривающих автоматизацию процессов управления дорожным движением в городских агломерациях.

7. Национальный проект «МСП»:

2020 г.:

- два промышленных парка (г. Ижевск и г. Воткинск);
- предоставление грантов «Агростартап» на сумму 89,1 млн руб.;
- центр «Мой бизнес» – предоставление поддержки субъектам МСП – единая точка входа для субъектов МСП (4277 субъектов МСП и самозанятых граждан получили поддержку в рамках федерального проекта);
- продолжение программы «Бизнес-акселератор»: 128 компаний-участников;
- 60 субъектов МСП выведены на экспорт при помощи центров (агентств) координации поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП;
- 589 единиц – количество вовлечённых в субъекты МСП, осуществляющих деятельность в сфере с/х, в том числе за счёт средств господдержки;
- 1938 единиц – количество выдаваемых микрозаймов МФО субъектам МСП.

2021 г.:

- центр «Мой бизнес» – предоставление поддержки субъектам МСП – единая точка входа для субъектов МСП;
- 1324 субъектов МСП и самозанятых граждан получают поддержку в рамках федерального проекта;
- 19 субъектов МСП должны быть выведены на экспорт при помощи центров (агентств) координации поддержки экспортно ориентированных субъектов МСП;
- 2092 единицы – количество физических лиц – участников федерального проекта, занятых в сфере малого и среднего

предпринимательства, по итогам участия в федеральном проекте;

- 691 единица – количество вовлечённых в субъекты МСП, осуществляющих деятельность в сфере с/х, в том числе за счёт средств господдержки;
- 1460 единиц – количество выдаваемых микрозаймов МФО субъектам МСП.

8. Национальный проект «МКиЭ»:

2020 г.:

- 230,00 млн долл. США – плановый объём экспорта конкурентоспособной промышленной продукции;
- 79,4 млн долл. США – плановый объём экспорта продукции машиностроения;
- 5,1 млн долл. США – плановый объём экспорта АПК;
- поддержка предприятий, реализующих программы повышения конкурентоспособности;
- продолжение работы экспортного акселератора (36 предприятий-участников, в том числе 10 IT-компаний, 13 компаний машиностроения, 13 компаний АПК).

2021 г.:

- 270,0 млн долл. США – плановый объём экспорта конкурентоспособной промышленной продукции;
- 87,5 млн долл. США – плановый объём экспорта продукции машиностроения;
- 6,0 млн долл. США – плановый объём экспорта АПК.

9. Национальный проект «Производительность труда»:

2020 г.:

- Удмуртия вошла в топ-3 регионов-лидеров по реализации нацпроекта;
- три потока-образца на предприятиях;
- 38 предприятий-участников национального проекта;
- 310 человек – работники предприятий, прошедшие доп. проф. образование;
- региональный этап конкурса «Лучшие практики наставничества»;
- участие Удмуртии в налоговом эксперименте по инвестиционному налоговому вычету.

2021 г.:

- восемь потоков-образцов на предприятиях;
- 53 предприятия-участника национального проекта;
- 263 человека – работники предприятий, прошедшие доп. проф. образование.

10. Национальная программа «Цифровая экономика»:

2020 г.:

- подключение 280 социально значимых объектов к информационно телекоммуникационной сети Интернет (план на 2021 год – 367 объектов);
- перевод 33 сервисов с взаимодействия посредством СМЭВ 2 на взаимодействие посредством видов сведений единого электронного сервиса СМЭВ 3.

2021 г.:

- подключение 367 социально значимых объектов к информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- 80% – доля отказов при предоставлении приоритетных государственных услуг и сервисов от числа отказов в 2018 году;
- 30% – доля внутриведомственного и межведомственного юридически значимого эл. документооборота государственных и муниципальных органов и бюджетных учреждений;
- 4237 человек – количество выпускников системы проф. образования с ключевыми компетенциями в области цифровой экономики.



Владимир Покрас,
генеральный директор
Союза «Удмуртская
торгово-промышленная
палата»:

«ТПП ЯВЛЯЕТСЯ ПРОВОДНИКОМ БИЗНЕСА К ПРАВИТЕЛЬСТВУ»

На сегодняшний день УТПП – самая масштабная организация в Удмуртии, объединяющая предпринимателей республики с целью защиты их интересов и продвижения товаров, работ и услуг на внутреннем и внешнем рынках. О том, как УТПП справляется с насущными задачами и почему стоит инвестировать в Удмуртскую Республику, беседуем с Владимиром Покрасом, генеральным директором Союза «Удмуртская торгово-промышленная палата».

– Что на сегодняшний день является особым преимуществом инвестиционно-го экспортного потенциала Удмуртии? Почему стоит в неё инвестировать?

– Удмуртская Республика является инвестиционно привлекательным регионом России, где создаются все условия для работы инвесторов, но усложняет общую ситуацию то, что в Удмуртии многие крупные предприятия выпускают продукцию для ВПК. Перепрофилирование данных предприятий на производство гражданской продукции сопряжено с колоссальными капитальными вложениями и затратами времени. В то же время предприятия оборонки являются локомотивом развития всего промышленного комплекса республики, выпускают продукцию высочайшего качества, не имеющую аналогов в мире, она востребована в других странах. В частности, промышленная продукция таких предприятий, как АО «Ижевский электромеханический завод «Купол», АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг», АО «Концерн «Калашников» и др., успешно экспортируется во многие страны мира. За этим внимательно следят зарубежные конкуренты, и наши предприятия попадают под американские санкции, что усложняет процессы международной кооперации, торговли и сотрудничества. Для снижения негативного воздействия

санкций и пандемии на экспортный потенциал Удмуртии Правительство Удмуртской Республики оказывает существенную поддержку предприятиям МСП, что, безусловно, правильно, в том числе для сохранения и создания новых рабочих мест.

Для привлечения инвесторов в республике образованы территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) с особым режимом налогообложения. Для координации работ и улучшения инвестиционного климата в Удмуртии правительством создана Корпорация развития.

– Как известно, Удмуртия очень часто показывает свои инвестиционные возможности другим государствам. У региона есть проект «Сделано в Удмуртии», который представляли в Германии, во Вьетнаме и пр. Какие страны на сегодняшний день проявляют особый интерес к региону?

– Всё наше ближнее зарубежье: Казахстан, Узбекистан, Белоруссия. Также интерес проявляют Китай, Сирия, Алжир, Объединённые Арабские Эмираты, Кувейт, греческий Кипр. На самом деле список стран, которые заинтересованы, огромен. Но уже более года идёт давление со стороны запретительных мер, связанных с пандемией, санкциями, что не позволя-

ет реализовать многие взаимовыгодные международные проекты. В созданной ТОСЭР «Сарапул», где действует льготная система налогообложения, успешно работает транспортно-логистический узел. Им заинтересовались китайские партнёры, которые производят и поставляют огромное количество продукции в Западную Европу, но на сегодняшний день несут значительные логистические расходы. Город Сарапул занимает выгодное географическое положение, где есть крупный железнодорожный узел, водная артерия – река Кама, и это позволит снизить логистические расходы на доставку товаров в Европу, если их производить на предприятиях этого города. Китайские инвесторы приезжали, знакомились с Удмуртской Республикой и были готовы решать вопросы создания и строительства на территории Сарапула промышленного кластера. В прошлом году данный проект запускался, но в связи с пандемией всё остановилось.

Обсуждались совместные проекты с Китаем: строительство нефтехимического комплекса в г. Камбарке на сотни миллиардов рублей и строительство тепличного комплекса на 50 гектаров закрытого грунта в г. Сарапуле. Но в связи с пандемией эти проекты также были заморожены.

ООО «Завод нефтегазового оборудования «Техновек» продолжает работать с не-



фтяными компаниями в странах Ближнего Востока, где заинтересованы в поставках нефтяного оборудования. Были проведены встречи-презентации продукции, выпускаемой данным предприятием, для сирийских партнёров на таких предприятиях, как ООО «Концерн «Аксион», АО «Ижевский электромеханический завод «Купол», АО «Сарапульский электрогенераторный завод», АО «Элеконд» и др.

У предприятий Удмуртии есть огромный потенциал в производстве медицинской и бытовой техники. К примеру, ООО «Концерн «Аксион» активно прорабатывает это мирное направление, выпуская дефибрилляторы, кардиографы, аппараты ИВЛ, так как с учётом пандемии спрос на данную технику огромен. Но чтобы участвовать в государственных и муниципальных закупках, предприятие должно пройти определённую процедуру по включению данной продукции в Реестр промышленной продукции, произведённой на территории Российской Федерации. Но эта процедура сложная, для выполнения требований предприятие должно пройти процедуру переориентирования внутренних структур. Но мы, УТПП, вместе с концерном «Аксион» как раз сейчас и работаем над этим, ведём совместную работу.

– Для чего нужна торгово-промышленная палата региона, в чём она помогает предпринимателям и с какими вопросами к вам чаще всего приходит бизнес?

– Вообще, общественные объединения нужны в обязательном порядке. Недаром у нас есть «Опора России», «Деловая Россия», РСПП и такая структура, как торгово-промышленная палата. Сейчас существуют огромные проблемы в бизнесе. Например, это оценка кадастровой стоимости объектов недвижимости для целей налогообложения. На сегодняшний день у нас в республике кадастровая стоимость некоторых объектов иногда превышает их коммерческую стоимость. Это к вопросу, зачем нужны общественные объединения.

Один или два предпринимателя не будут услышаны никогда. Естественно, общественное объединение, в том числе торгово-промышленная палата, является проводником бизнеса к правительству, правительственным структурам и другим органам.

Также у нас в республике сложилась парадоксальная ситуация, с которой столкнулся и бизнес, – это реализация мусорной реформы, которая привела к серьёзному увеличению затрат на вывоз мусора. Сегодня идут разногласия со структурой, которая является практически монополистом в области утилизации мусора на территории Удмуртии. В данной ситуации УТПП выступила инициатором отмены нормативов по вывозу ТКО и помогла в

части решения судебных тяжб между зоопарком и САХ (спецавтохозяйство на территории Удмуртской Республики). Мы помогли выиграть этот суд зоопарку, и наша задача – помогать предпринимателям, бизнесу в поиске оптимальных решений.

Торгово-промышленным палатам делегированы государством определённые полномочия по выдаче сертификатов происхождения при экспорте продукции в целях освобождения от уплаты таможенных пошлин, а также по проведению экспертизы в целях включения в Реестр промышленной продукции, произведённой на территории России, для участия в госзакупках. Поэтому бизнес обращается к нам. Сейчас у палаты очень большой спектр услуг, нацеленный на оказание поддержки предпринимателям.

Конечно, помогаем не только МСП, но и крупным предприятиям. Наш учебный центр проводит обучение в части реализации федеральных законов от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», а также обучение по другим востребованным направлениям.

Также наша помощь бизнесу заключается в реализации визовой поддержки, когда представителям компаний необходимо выехать в другие страны для проведения встреч, покупки техники, товаров и оборудования.

Большая работа ведётся в части помощи предприятиям по проведению входного контроля качества, количества закупаемых комплектующих, сырья и материалов.

Эксперты УТПП аттестованы по различным направлениям и выступают в судах в качестве специалистов.

Проблемы в бизнес-сообществе похожи во всех регионах России, и мы активно участвуем в обмене информацией, опытом, в бизнес-миссиях с другими ТПП, например с Пермским краем, Башкортостаном, Татарстаном, Кировской областью. Проводим встречи и с руководителями организаций, предприятий, являющихся членами УТПП.

Конечно, весь спектр услуг, оказываемых УТПП, за раз не перечислишь. Важно знать насущные проблемы, с которыми сталкивается бизнес республики, и оперативно оказывать помощь, содействие по их преодолению.

– Как предприниматели Удмуртии пережили 2020 год, прошедший под эгидой пандемии коронавируса? Как это повлияло на возможности с точки зрения взаимодействия, новых коммуникаций или новых направлений?

– Да, предыдущий год был нелёгким. Пандемия повлияла не только на бизнес, но и на всю жизнь. Торгово-промышленные палаты уполномочены на выдачу документов, свидетельствующих о наступлении форс-мажорных обстоятельств. Бизнес считает, что форс-мажор – это уже само слово «пандемия». Но есть ряд законов, определяющих понятие и условия форс-мажора. Больше всего претензий от предпринимателей к тому, что не все действующие ОКВЭД приняты в качестве основания для признания их пострадавшими. В прошлом году у нас было огромное количество обращений по части форс-мажорных обстоятельств. Палата является органом, который может выдать заключение о форс-мажоре в части внутренних и зарубежных контрактов. Более 480 обращений, но положительных решений было порядка 10-11 штук. В Удмуртской Республике, как и во всей стране, закрылось большое количество предприятий, так как они не в состоянии были вести бизнес в таких условиях. Серьёзно пострадали предприятия питания, туризма, торговли, досуга, в меньшей мере пострадали крупные промышленные заводы, объединения.

Всё же мы не стояли на месте: выбран новый совет УТПП, куда вошли руководители крупнейших предприятий республики; разработаны новые направления работы палаты с созданием выставочно-конгрессного центра, центра по защите интеллектуальной собственности, учебно-консультационного центра, центра паспортизации объектов, правового центра, центра франчайзинга, центра медиации.

– Как вы помогаете бизнесу Удмуртии выйти на рынки других регионов России и зарубежные рынки?

– В нашей системе всё просто и прозрачно. Сейчас у нас разработана следующая схема. Во-первых, мы помогаем всем предпринимателям проверить контрагента, так как сегодня в ряде стран популярно создание «двойников» – предприятий, имеющих абсолютно идентичные сайты и продукцию: одна – истинная, другая – виртуальная, которая не работает. Во-вторых, мы осуществляем юридическую поддержку, производим переводы контрактов, документов на любые иностранные языки. Другими словами, проверяем правильность составления всех договоров, организовываем онлайн-встречи, совещания, помогаем в поиске контрагентов. У нас есть представители УТПП в Чехии, Уругвае, Индии, а также в ряде регионов, имеющих доверенность на представление наших интересов. Малый бизнес пока ещё не готов в больших объёмах осуществлять экспортные операции, но мы сотрудничаем с такими структурами, как «Мой бизнес» и РЭЦ.



Константин Сунцов:

«Для улучшения инвестиционного климата Удмуртской Республики мы постоянно работаем с законодательством, создаём условия для комфортного ведения бизнеса»

Об инвестиционных проектах, реализующихся в Удмуртской Республике, и программах, которые обеспечивают подушку безопасности для региональных предпринимателей, беседуем с Константином Сунцовым, первым заместителем председателя Правительства Удмуртской Республики.

– **Самый главный индикатор инвестиционной привлекательности – это приход инвесторов в регион. Какие компании пришли в Удмуртскую Республику за последние несколько лет? Какие инвестпроекты сейчас находятся в стадии реализации?**

– Главный индикатор привлекательности региона – объём инвестиций. В 2020 году общий объём инвестиций составил 109,4 млрд руб., в абсолютных цифрах это на 9 млрд руб. больше, чем в 2019 году.

Для улучшения инвестиционного климата мы постоянно работаем с законодательством, создаём условия для комфортного ведения бизнеса. Например, с 1 января 2020 года в Удмуртии действует

налоговая льгота для предпринимателей, которые впервые зарегистрировали бизнес на территории республики из другого региона. Ставка составляет от 1 до 5% в зависимости от системы налогообложения компании. Благодаря этому закону по итогам 2020 года в Удмуртии зарегистрировалось более 900 новых компаний.

Мы одни из немногих, кто обеспечил плавный переход бизнеса на упрощённую систему налогообложения после отмены единого налога на вменённый доход с января 2021 года. Ставки 2% («Доходы») и 5% («Доходы минус расходы») будут действовать весь год для предпринимателей, ранее работавших только на ЕНВД, а также совмещавших ЕНВД и УСН. Это затронет порядка 17 тыс. бизнесменов.

Для 10 тыс. бизнесменов Удмуртии, работавших на патенте, мы пересмотрели расчёт его стоимости. Во-первых, стоимость теперь считается с каждого наёмного работника, а не с четырёх, как было в законе ранее. Во-вторых, стоимость патента по отдельным видам деятельности будет рассчитываться исходя из фактической площади помещения и за каждый квадратный метр. Ранее налог рассчитывался с каждой 25 квадратных метров, что было категорически неудобно бизнесу. В-третьих, для только что зарегистрированных ИП ставка по патенту для отдельных видов деятельности на первые два года составит 0%.

С 2021 года в рамках государственной программы Удмуртской Республики «Развитие промышленности и потребительского рынка» для промышленных предприятий введены новые меры поддержки, благодаря которым компании могут возместить часть затрат на приобретение нового оборудования, на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования и на оплату услуг ресурсоснабжающих организаций по подключению к коммунальной инфраструктуре.

Предприятиям также помогает Фонд развития промышленности. С 2015 года ФРП профинансировал 15 проектов в Удмуртской Республике на общую сумму более 1,5 млрд руб., что позволило сохранить и увеличить количество рабочих мест на 559 единиц, произвести модернизацию производств и значительно увеличить объём налоговых поступлений в бюджеты: на 2,3 млрд руб.

Если говорить о компаниях, то в последние годы в Удмуртию пришли «Леруа Мерлен», «Яндекс», R&D-центр «Почты России», сервисный центр Промсвязьбанка.

В Удмуртии значительная концентрация предприятий ОПК. Поэтому одна из ключевых задач Правительства Удмуртии – диверсификация предприятий ОПК.

Так, одно из крупнейших предприятий ОПК региона – ИЭМЗ «Купол» – намерено развивать новую площадку по производству «гражданки». В феврале Правитель-

ством Удмуртии и руководством ижевского электромеханического завода «Купол» подписано соглашение о создании индустриального парка. Потенциал площадки – 1100 рабочих мест с объёмом налоговых отчислений во все уровни бюджета до 2 млрд руб. Общий объём инвестиций составит более 3 млрд руб.

ТОСЭР

Также инвесторам нужно обратить внимание на то, что в республике находятся две территории опережающего социально-экономического развития. У резидентов ТОСЭР «Сарапул» и «Глазов» есть особые привилегии. Это снижение налога на прибыль до 5%, обнуление налогов на имущество и на землю. Также у резидентов действуют льготные страховые взносы: в ТОСЭР «Глазов» – 7,6%, в ТОСЭР «Сарапул» – 15% для малого и среднего бизнеса и 30% – обычная ставка. При этом в ТОСЭР «Глазов» льгота по страховым взносам действует последний год, поэтому желающим воспользоваться ею рекомендуем стать резидентами именно в этом году. Приглашаем!

На сегодняшний день статус резидентов ТОСЭР «Глазов» и «Сарапул» получили 39 предприятий. Из них порядка 30 компаний подготавливает площадки для производства, ведёт строительные работы, а шесть резидентов уже успешно работают и производят продукцию: они уже создали около 900 рабочих мест и вложили более 400 млн руб. инвестиций.

В Удмуртской Республике работает государственный институт «Корпорация развития Удмуртской Республики», который адресно сопровождает инвестпроекты, в том числе оказывает содействие будущим резидентам ТОСЭР в оформлении заявки для получения статуса резидента и в составлении бизнес-плана по реализации инвестиционного проекта в рамках ТОСЭР, помощь с документами на привлечение финансирования в федеральных институтах развития.

Действующим резидентам мы поможем в выходе на экспортные рынки, с подбором недвижимости для расширения производства.

ПРОМПАРКИ

Помимо ТОСЭР, сегодня в Удмуртии существует пять официально зарегистрированных промышленных парков, которые находятся в реестре Министерства промышленности РФ. Из них четыре промпарка расположены в Ижевске, один – в Воткинске.

Они ведут свой реестр резидентов, которые имеют право на региональные льготы. Так, для них обнулён налог на имущество и транспортный налог, исключение – легковые авто. Для субъектов МСП ставка налога по УСН «Доходы минус расходы» составит 5% вместо 15%. Такие льготы действуют для резидентов пять лет.

В 2019 году в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» было направлено 660,1 млн руб. из средств бюджета на строительство/реконструкцию двух промпарков: это «Металлургический» в Ижевске и «Индустриальный» в Воткинске. В результате реализации двух проектов по строительству промпарков 39 резидентов получили доступ к производственным площадям, ими создано 761 новое рабочее место.

На данный момент прорабатывается вопрос по субсидированию со стороны Министерства экономического развития РФ строительства новых промпарков в Удмуртской Республике. В планах на 2022 год – осуществить отбор заявок на строительство промпарков в 2023 году.

Также в республике есть база участков, которые находятся в частной или государственной собственности. Государственные можно получить под реализацию инвест-проектов в аренду без торгов и в дальнейшем выкупить их по сниженной кадастровой стоимости с учётом дисконта. По итогам 2020 года 22 инвестора получили земельные участки таким образом.

– Какую поддержку Корпорация развития Удмуртской Республики оказывает малому и среднему бизнесу?

– 1. Поддержка инвесторов. Это целый комплекс мер. Во-первых, это сопровождение бизнеса в режиме «одного окна». После обращения инвестора Корпорация развития прорабатывает возможность реализации проекта совместно с отраслевыми министерствами и муниципальными образованиями Удмуртии. В частности, подбирает земельный участок, здание или помещение в зависимости от потребностей инвестора, а также проверяет наличие необходимой инфраструктуры на объектах: это газоснабжение, водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, электричество. Всё это снижает административные барьеры при оформлении документов, ускоряет процесс получения информации, тем самым сокращает сроки реализации проекта, себестоимость.

Сотрудники Корпорации развития рассматривают и подбирают инвесторам различные варианты получения грантовой поддержки, льготного кредитования, софинансирования для строительства необходимой инфраструктуры, федеральных и региональных субсидий, налоговых льгот. Это снижает объёмы капвложений инвестора и сроки окупаемости проекта.

Сегодня на сопровождении Корпорации развития находится 23 предприятия, соглашения с которыми подписаны на сумму

7,2 млрд рублей. Инвестпроекты позволят создать более 1000 новых рабочих мест.

2. Поддержка экспортёров. В состав Корпорации развития входит центр поддержки экспорта, который помогает малому и среднему бизнесу выйти на зарубежные рынки.

В кризисный 2020 год центр поддержки экспорта организовал 11 бизнес-миссий в Белоруссию, Азербайджан, Иран, Центральную Африку, США, Казахстан, ФРГ, Вьетнам, КНР, а также 12 стендов на зарубежных выставках в ФРГ, ОАЭ, Норвегии, Казахстане, Вьетнаме. При этом 2/3 участников заключили экспортные контракты. В 2020 году на экспорт выведено 66 компаний при поддержке ЦПЭ.

Более 70 компаний при поддержке ЦПЭ было размещено на международных маркетплейсах Alibaba, eBay, Fordaq, Amazon, Satu, Europages, Epinduo. Удмуртия заняла 3-е место среди регионов России по коли-



честву продаж на eBay.

В 2020-м провели три потока экспортного акселератора Made in Udmurtia по направлениям IT, машиностроения, АПК. 36 компаний-участников, восемь из которых заключили экспортные контракты на сумму 7,53 млн долларов США.

Даже в сложный 2020 год объём несырьевого неэнергетического экспорта Удмуртской Республики без продукции оборонно-промышленного комплекса и легковых автомобилей вырос почти на 10%, увеличившись со 187 млн долл. США в 2019-м до 205,9 млн долл. США в 2020 году. А география экспорта составила 83 страны мира.

3. Поддержка малого и среднего бизнеса Удмуртии. Центр поддержки предпринимательства, входящий в структуру Корпорации развития, оказывает государственную поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса Удмуртской Республики. В первые месяцы пандемии услугами центра воспользовалось почти 19 тыс. предпринимателей и физлиц. Это на 10 тыс. больше, чем за весь 2019 год. Проведено больше 70 мероприятий, большая часть из

которых – вебинары. Упор в этом году был, безусловно, сделан на обучение онлайн-продажам, работу на маркетплейсах.

Чтобы консультационная поддержка бизнеса стала доступнее и бизнесу не приходилось постоянно ездить в Ижевск, в 2020 году мы открыли филиалы центра «Мой бизнес» в шести муниципальных кластерах Удмуртии.

– Имеются ли программы, которые обеспечивают подушку безопасности для региональных предпринимателей?

– Чтобы поддержать наш бизнес в пандемию, мы приняли три пакета мер поддержки.

Речь идёт об отмене проверок, освобождении и отсрочке арендных платежей, снижении ставок по УСН по наиболее пострадавшим отраслям до 1% («Доходы») и 5% («Доходы за минусом расходов») на 2020 год, освобождении от уплаты налога на имущество наиболее пострадавших отраслей, продлении налоговых каникул до 1 января 2024 года.

В 2020 году на поддержку бизнеса Удмуртской Республики из бюджета всех уровней было направлено 17 млрд руб. Это позволило поддержать более 24 000 предприятий МСП и занятость свыше 80 000 сотрудников предприятий.

– Помогает ли Корпорация выстраивать кооперацию между предприятиями Удмуртской Республики?

– Правительство Удмуртской Республики заинтересовано в кооперации наших компаний. Для этого в регионе был создан Центр кластерного развития Удмуртской Республики. Его задача – налаживать эффективное взаимодействие между бизнесом, властью, администрациями городов, объектами культуры и наукой.

Основное условие участия в кластере – компания должна использовать в производстве не менее 50% от объёма производства продукции других участников кластера. Таким образом, участники кластера поддерживают друг друга. Кроме того, компания-участник кластера получает целый комплекс мер поддержки, связанных с выводом продукта на рынок, консалтинговыми и маркетинговыми услугами, организацией бизнес-миссий и выставок.

Ещё одна платформа для кооперации бизнеса – это наши акселерационные программы, например, проект «Бизнес-акселератор». Его участники – субъекты МСП Удмуртии, которые производят самые разные товары и услуги. На потоке из 100 человек выстраиваются прочные деловые связи.

Существование такого сообщества внутри бизнес-сообщества региона даёт возможность обмениваться идеями, находить новых клиентов для своего товара или услуги среди предпринимателей, заводить полезные знакомства, запускать совместные проекты.



ИЭМЗ «Купол»

осваивает выпуск новых изделий
и наращивает производство
продукции гражданского и
двойного назначения

Задача диверсификации производства — одна из ключевых для предприятий российской оборонки. Прошлый год серьёзно осложнил её решение, поскольку гражданская продукция ориентируется на потребности рынка, а рынок в силу эпидемиологических причин заметно сузился. Однако ряд заводов в новых, сложных условиях сумел не только сохранить, но и нарастить объёмы производства продукции гражданского и двойного назначения. В их числе — ижевский электромеханический завод «Купол» (входит в состав Концерна ВКО «Алмаз-Антей») — головной разработчик и производитель зенитных ракетных комплексов семейства «Тор». Одновременно со своевременным и качественным исполнением всех заданий гособоронзаказа в 2020 году предприятие добилось прироста объёмов производства продукции гражданского и двойного назначения.



Работа по диверсификации производства ведётся на ИЭМЗ «Купол» уже давно, практически с 70-х годов прошлого века. В настоящее время завод и его дочерние предприятия производят климатотехническое, теплотехническое и теплообменное оборудование, оборудование для атомных электростанций, изделия торцевой раскатки, нефтепромысловое оборудование, низкоальфаактивные припойные сплавы для микроэлектроники, изделия из пластмасс, системы биохимической очистки и утилизации производственных отходов и многое другое. Совместно с мировым лидером по производству диализных растворов – германской компанией «Фрезениус» – ведётся выпуск фармацевтических препаратов.

Номенклатура изделий гражданского и двойного назначения постоянно расширяется. Так, в частности, в рамках федеральной целевой программы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008-2015 годы» реализован проект «Реконструкция и техническое перевооружение в целях создания специализированного производства гироскопов». Твердотельные волновые гироскопы (ТВГ) – изделия двойного назначения, предназначенные для решения задач построения систем ориентации,

стабилизации, навигации и управления. Основными достоинствами изделия, разработанного на предприятии, являются малые габариты, широкий динамический диапазон работы, небольшая потребляемая мощность. Изделие применяется как в гражданской авиа- и судонавигации, так и в военной области: в современных высокоскоростных системах навигации и управления тактическими, стратегическими ракетами, ракетами систем ПРО и ПВО, противотанковыми и противокорабельными ракетами, а также в системах стабилизации наведения оружия танков, бронетранспортёров, пусковых установок и других машин на гусеничном ходу. В 2018-2019 годах один из приборов на основе ТВГ – ТВИУС – был испытан РКК «Энергия» в ходе ряда запусков космических кораблей «Союз».

В конце 2019 года «Купол» анонсировал старт проекта «Промхолост»: освоение производства и выпуск систем и элементов систем холодоснабжения, термостатирования и кондиционирования. В числе потенциальных потребителей – промышленные предприятия, ж/д транспорт, транспортные средства и объекты МО, МЧС, силовые ведомства. В 2020 году в рамках данного проекта был выполнен первый большой государственный

контракт. Изделия представляют собой сложные комплексы: шесть огромных 40-футовых контейнеров плюс приложение к ним – теплообменная аппаратура, шкафы управления.

Вторая новинка 2020 года – рециркуляционные охлаждающие установки для атомных электростанций. Атомная тематика для предприятия не нова, «Купол» занимается ею многие годы, поставляя оборудование практически для всех строящихся АЭС российских проектов. Но само изделие новое, первая серийная партия выпущена в прошлом году. Нацеленность на освоение новых изделий предприятие планирует сохранить и в текущем году. Ряд новейших направлений сегодня находится уже в стадии развития производства, то есть завершена работа по разработке конструкторской документации и идёт освоение изделий. Среди них можно выделить проект производства оребрѐнной трубы по автоматизированной технологии. Оребрѐнная труба используется для увеличения поверхности теплообмена без увеличения габаритов теплообменника. Выпуск данной продукции нацелен на удовлетворение спроса производителей теплотехнического, холодильного и специального оборудования. Теплообменные аппараты с оребрѐнными трубами имеют



широкую область применения благодаря их высокой тепловой эффективности и малым размерам теплообменных установок. К основным отраслям применения оборудования относятся машиностроительная промышленность, химическая, нефтеперерабатывающая и нефтехимическая промышленность, атомная энергетика. В 2021 году АО «ИЭМЗ «Купол» планирует начать серийный выпуск оребрѐнной трубы как для продажи сторонним потребителям, так и для своей конечной продукции.

Также в настоящий момент развѐртывается производство инновационных ингибиторов коррозии – веществ, обеспечивающих защиту металлов от негативного влияния окружающей среды. Работа над проектом ведѐтся в сотрудничестве с учѐными УрО РАН. Совместными усилиями удалось создать промышленную технологию получения ингибиторов с абсолютным преобладанием антикоррозионных молекулярных структур, которую завод готовится запатентовать. Удача в данном направлении сулит крупные заказы от солидных партнѐров: крупных энергетических комплексов, производственных корпораций и др. Опытные партии «купольских» ингибиторов уже апробируются на предприятиях Удмуртии.

Ряд принципиально новых направлений находится в стадии рассмотрения. Это, в частности, производство судового оборудования. А недавно генеральный директор АО «ИЭМЗ «Купол» Ф. Г. Зиятдинов озвучил планы предприятия по раз-

вёртыванию производства турбореактивных двигателей для БПЛА. Планов много, но главное, что все они постепенно реализуются.

В связи с непрерывным ростом объёмов производства несколько лет назад возникли сомнения в достаточности имеющихся у предприятия производственных мощностей для реализации такого количества проектов. Однако возможное препятствие было устранено ещё до того, как могло оказать какое-то влияние на ход производственной деятельности: год назад в АО «ИЭМЗ «Купол» организована новая – седьмая – производственная площадка на базе приобретённых промышленных площадей. Её общая площадь – 15,7 га, площадь производственных и административных помещений – 100 тыс. кв. м. Это сопоставимо с головной площадкой предприятия. После реконструкции, которую планируется завершить в текущем году, завод не только получит необходимое сегодня «пространство для манёвра», но и обеспечит резерв на будущее. Причём не только для себя, но и для других предприятий: на части площадей будет создан технопарк.

Успешная работа ИЭМЗ «Купол» позволяет получать прибыль, достаточную для непрерывного обновления и расширения производственных мощностей, что создаёт условия для динамичного развития предприятия в долгосрочной перспективе.





**Александр
Луппов:**

«Любой успех начинается с грамотно подобранной и замотивированной команды»

Станкостроение – область, которая долго стагнировала в России. Станки, произведённые в советские времена, являются громоздкими и устаревшими, часто современный продукт приходится ввозить из-за рубежа. Самые передовые на сегодняшний день – лёгкие мобильные станки – ещё недавно приходилось закупать в Италии или Турции. Но сейчас в нашей стране есть ряд компаний, которые разрабатывают и производят такие станки. Мы поговорили с Александром Лупповым, коммерческим директором НПП «Сармат», компании, которая стала первым в России производителем мобильных расточных станков.

– Ваша компания представляет собой научно-производственное предприятие. Как давно оно было создано и что является приоритетным направлением вашей деятельности?

– Компания «Сармат» основана в 2009 году в Ижевске. Первое время главным направлением деятельности была продажа инструмента для металлообработки, затем мы занялись поставкой оборудования для металлообрабатывающих предприятий и открыли собственную производственную площадку по механической обработке. С 2016 года основной сферой деятельности компании стало производство мобильных расточных и наплавочных станков для восстановления изношенных отверстий спецтехники.

– Расскажите подробнее о мобильных станках. Где их применяют?

– Мобильные станки производства «Сармат» применяются во многих областях, начиная от сельского хозяйства и дорожно-строительной техники и заканчивая морским и речным транспортом. Их применение позволяет сэкономить время и деньги на ремонте техники. Такие станки необходимы для ремонта соосных отверстий в спецтехнике. Соосные отверстия – это отверстия, которые имеются на любой спецтехнике. К ним крепятся агрегаты: ковш, стрела, гидроцилиндр и т. д. Наши станки позволяют оперативно в полевых условиях отремонтировать соосные отверстия, так как в процессе эксплуатации техники происходит износ металла. Ремонт осуществляется следующим образом: станок приваривается к повреждённому узлу, с помощью расточки устраняется эллипсность, а с помощью наплавки восстанавливается изношенный слой металла. Далее происходит чистовая расточка в необходимом размере, что позволяет сделать отверстия пригодными под новые либо ремонтные комплекты определённых пальцев, втулок и т.д.

– Чтобы производить подобный ремонт, в штате должен быть специально обученный человек?

– Да, специалист должен либо иметь какие-то навыки в токарной обработке, либо уметь производить сварочные работы. Наша компания предоставляет своим клиентам испытательные стенды: при покупке оборудования клиенты могут приехать и обучить свой персонал, этой возможностью пользуется подавляющее большинство наших клиентов. Если же покупатель по каким-то причинам не может приехать, то мы отправляем обучающее видео и отвечаем на все возникшие вопросы.

Оборудование разрабатывалось таким образом, чтобы человеку было легко и просто на нём работать. Фундаменталь-

ных знаний металлообработки для этого не требуется.

– Какими конкурентными преимуществами обладает произведённое вами оборудование?

– Основным нашим преимуществом является разработанная автономная программа ЭВМ, которая позволяет управлять мобильным станком через приложение посредством Bluetooth и Wi-Fi. Таким образом, это очень упрощает управление станком, потому что управлять теперь можно со смартфона или планшета. Данная программа является непосредственно нашей разработкой и запатентована на территории РФ.

Ещё одно из главных преимуществ наших станков – это лёгкий вес, который в среднем составляет от 18 до 45 кг, такой станок может установить один человек. У наших ближайших конкурентов, итальянских и турецких компаний, которые делают аналогичные станки, но по другой конструкции, вес станков составляет от 60 кг и выше. Наши станки лёгкие, просто



устанавливаются и управляются, имеют надёжную электронику, адаптированы к различным климатическим условиям.

Наиболее важное и отличительное конкурентное преимущество – наличие станков на складе. Наши клиенты не нервничают и не ждут изготовления. Они могут забрать станок в день оплаты,

либо мы сами отправим станок удобной транспортной компанией. Также есть возможность максимально оперативной доработки оборудования под потребности заказчика.

– У вас есть собственный конструкторский отдел. Расскажите, какие разработки и изобретения «вышли из-под пера» ваших конструкторов?

– Конструкторский отдел – гордость нашего предприятия. Он состоит из высококвалифицированных специалистов, которые окончили Ижевский государственный технический университет им. М. Т. Калашникова по специальности «станкостроение». В конструкторский отдел мы набирали специалистов не только со специальным образованием, но и с опытом работы, с большим желанием проектировать и создавать оборудование. Также в штате есть инженер-электронщик, кандидат технических наук ИжГТУ, который оказывает огромную помощь в разработке нашего оборудования.

На данный момент конструкторы занимаются разработкой четырёх новых моделей станков. В этом году мы также должны выпустить новую модель мобильно-расточного станка с программно-числовым управлением. Аналоги такого оборудования в мире есть, но мы хотим изготовить отечественный продукт для нашего министерства обороны и госкомпаний.

Конструкторский отдел отрабатывает поставленные перед ним задачи на все 100%. Мы смотрим за тенденциями мировых лидеров станкостроения, особенно в сфере мобильных расточных станков,

что-то заимствуем, что-то придумываем и таким образом движемся вперёд.

Наша деятельность была бы невозможна без профессионального конструкторского отдела, так как у нас очень много расчётов по нагрузкам, режимам резания, нужно учитывать множество факторов, чтобы избавить оборудование от излишнего шума, вибрации и инерции.

В этом году мы планируем получить шесть патентов. Это не только позволит улучшить имидж компании, но и станет отличным инструментом в борьбе с недобросовестными конкурентами.

– Над чем работают ваши специалисты сегодня?

– На данный момент мы проводим испытания мобильного расточного станка для технического обслуживания и ремонта тяговых двигателей электровозов. Эти двигатели сегодня растачиваются на станках советских времён весом 20 тонн, которые к тому же больше в России не выпускаются. Мы получили техническое задание от Боготольского железнодорожного ремонтного депо на изготовление такого станка, изготовили его и сейчас проводим заключительные испытания. Станок весит всего 250 кг. В техзадании было указано, что расточка должна занимать не более 15 минут. Расточка нашим станком, включая установку и демонтаж, занимает 14 минут.

Ряд предприятий, которые занимаются ремонтом электродвигателей, использует в своей работе старые советские станки. При помощи нашего оборудования можно будет растачивать гораздо быстрее и оперативнее. Мы даже готовы предложить заказчикам управление таким станком при помощи мобильного телефона или планшета через Bluetooth или Wi-Fi.

Также мы запустили в серийный выпуск станки моделей «Пионер-3» и «Пионер-4», которые позволяют устанавливать наши станки в труднодоступных местах и в любом пространственном положении. Данные модели разработаны нашим предприятием, в России никто не выпускает подобное оборудование. Сейчас мы проводим процедуру получения патента на





ются вашими основными заказчиками и партнёрами? Вы работаете не только на российском, но и на зарубежном рынке?

– Нашими основными заказчиками являются компании, которые производят ремонт дорожно-строительной, горнодобывающей техники, технические службы таких организаций, как Volvo, Caterpillar, Suzuki, Komatsu. В той или иной степени мы представлены в сервисных центрах всех компаний, поставляющих на российский рынок дорожно-строительную и горнодобывающую технику. Также есть ряд частных предприятий, которые осуществляют ремонт дорожно-строительной техники. Наше оборудование используют судостроительные и судоремонтные заводы, золотодобывающие компании.

Среди наших крупнейших партнёров могу назвать такие компании, как «Лукойл», «Норникель», «Алмазы Анабара», «Северсталь», «РУСАЛ», «АЛРОСА», «РЖД», «Джон Дир».

Мы поставляем нашу продукцию почти во все регионы России, а также в Республику Казахстан и Республику Беларусь. В апреле совместно с Центром поддержки экспорта Удмуртской Республики мы посетили международную выставку «ИННОПРОМ. Большая промышленная неделя в Узбекистане». Участие в мероприятии стало отправной точкой для начала сотрудничества с этой страной. Нашими менеджерами была проделана огромная работа по установлению деловых связей с крупными компаниями данного региона. Думаю, что в ближайшем будущем будут подписаны соглашения о сотрудничестве.

изобретение. Их преимущества, опять же, в том, что они весят от 12 до 25 кг, быстро и легко устанавливаются, у них очень маленькие габаритные размеры.

В разработке у нас находится мобильный расточной станок «Сармат ГРС», его приводом является гидростанция, управляется он с помощью гидросистемы. Это станки предназначены для расточки больших диаметров: от 550 до 1200 мм. Данное оборудование можно использовать при расточке фланцев в нефтегазовой и энергетической отраслях. В продажу этот станок планируем запустить в июне.

Изучив рынок, мы поняли, что в России большой популярностью пользуются сверлильные станки, которые крепятся к обрабатываемым деталям при помощи магнитов. Мы спроектировали и изготовили переносной сверлильный станок на магнитах с учётом каких-то моментов, которые не учтены в иностранных моделях. В частности, на выставке «Армия-2020» у нас была встреча с представителями министерства обороны, выяснилось, что у них есть потребность в аналогичном оборудовании отечественного производства. Видя заинтересованность со всех сторон в этом продукте, мы и приняли решение его производить. Прототип будет создан в июне.

Для нефтегазовой и химической отраслей мы спроектировали и на данный момент изготавливаем станок для расточки

фланцевых соединений. Представители нефтегазовой отрасли покупают импортное оборудование, а в России подобные станки не изготавливает никто, поэтому мы решили освоить и этот рынок.

– Ваша продукция имеет достаточно узкую направленность. Какие предприятия и организации явля-





– В 2020 году ваша компания выиграла грант от Фонда содействия инновациям. Как идёт работа над грантом сегодня?

– Компания «Сармат» очень гордится получением данного гранта. Это не только финансовая поддержка от государства, но и показатель результата кропотливой и ежедневной работы наших сотрудников. Любой успех начинается с грамотно подобранной и замотивированной команды.

Мы выиграли грант на 20 млн руб., из них пока получили 15 млн руб. За полгода работы над грантом мы внедрили в серийное производство две новые модели. После положительных испытаний у нас появятся ещё две модели, про которые я уже рассказывал ранее: станок для ремонта тяговых двигателей электропоездов и

станок для расточки фланцев. С задачей, поставленной на этот год, мы справляемся. Объёмы работ и продаж растут, планируем выполнить свои обязательства по гранту, а также участвовать в дальнейшем в работе над грантами.

– Какие планы вы, как руководитель компании, ставите перед собой на ближайшие годы?

– В наших планах – увеличить модельный ряд, а также усовершенствовать качество выпускаемой продукции, расширить ассортимент, в первую очередь для таких компаний, как «Лукойл», «Газпром», «Роснефть». У этих организаций есть специфические задачи, для них необходимы соответствующие станки, которые на данный момент производятся в США. Мы го-

товы спроектировать оборудование для этих компаний своими силами, а затем запустить его в производство. Речь идёт о мобильных расточных станках для расточки отверстий больших диаметров, о станках, которые позволяют растачивать длинные отверстия до шести метров, а также о мобильных переносных станках для фрезеровки деталей.

Мы считаем, что в нашей стране можно и нужно производить собственные расточные станки. В свою очередь, НПП «Сармат» каждый день трудится над созданием инновационной продукции, задействовав все свои производственные мощности.

**Беседовала
Наталья Манахова**



качественно,
натурально
и, конечно,
вкусно!



Продукция семейного предприятия Лекомцевых хорошо известна жителям Удмуртии: пельмени, котлеты, голубцы, зразы, блинчики, перепечи, чебуреки и так далее... От одного перечисления слюнки текут! Но перечислить весь ассортимент компании непросто: здесь выпускают больше сотни наименований мясных и овощных полуфабрикатов и замороженных готовых продуктов.

Всю продукцию на своём предприятии Лекомцевы производят как для себя, «по-домашнему», используя только свежее и натуральное сырьё высокого качества. Никаких добавок, консервантов, сои и ГМО! Сырьё частично поступает в цеха из собственного фермерского хозяйства, частично закупается у проверенных соседей-фермеров. До недавнего времени потребитель знал продукцию компании Лекомцевых под брендом «Годекшурский продукт» (по названию родной деревни этой большой и дружной семьи). Но недавно на полках магазинов, и не только в Удмуртии, появились продукты семейного предприятия под новым брендом. О нём мы и поговорили с одним из братьев Лекомцевых, Денисом.

– Денис Павлович, ваше предприятие – классическое «семейное дело», успешно развивающееся уже 10 лет. За это время не только жители Удмуртии привыкли к вкусным и натуральным «Годекшурским продуктам», их добрая слава вышла и за пределы республики. Ныне под этим брендом выпускается до 80 наименований замороженных полуфабрикатов: от классических удмуртских пельменей до экзотических за пределом региона перепечей и табань. Для чего же вам понадобилось «искать от добра добра», создавая ли-

цене – за счёт максимальной автоматизации производственных процессов. Собственными силами было спроектировано и изготовлено формовочное оборудование высокой производительности.

– Как и у кого возникла идея создания бренда «ВКУСНЕР»? Как родилось такое название?

– Вопрос о создании нового бренда назревал давно, и вот на семейном совете было принято решение о создании ещё одного бренда, который бы сохранил наши семейные ценности и был доступен для жителей крупных городов, которым зачастую так не хватает натуральных продуктов по демократичным ценам. Нейминг проводила аутсорсинговая маркетинговая компания «Слайдер». Это также семейная компания, дорожающая своей репутацией, и, как и мы, её сотрудники с душой относятся к любимому делу. «VKUSNER/ВКУСНЕР» стал плодом нашей совместной работы с близкими по духу людьми. «ВКУСНЕР» – не просто название, это целая философия, в основе которой лежит концепция сохранения семейных традиций. Согласно ей и создаются наши продукты домашнего качества.

– Чем продукты «ВКУСНЕР» отличаются от «Годекшурских продуктов», ведь некоторые позиции из ассортимента «ВКУСНЕР» выпускались раньше под вашим проверенным брендом, например «Котлеты по-хлыновски» или «Котлеты домашние»? Или это котлеты «те, да не те»?

– Рецепт всей продукции сохранен, но в «Годекшурских продуктах» всё делается вручную, что ведёт к удорожанию, а во «ВКУСНЕР» продукцию создаёт специальное оборудование, что позволяет достичь больших объёмов, сохраняя доступную цену при домашнем качестве.

– Продукцию «ВКУСНЕР» можно разделить на три категории: «Мясо», «Овощи», «Птица». Расскажите, что

нейку замороженных полуфабрикатов под новым брендом?

– Новый бренд был создан для того, чтобы расширить рынок сбыта, выйти в крупные города, федеральные торговые сети, а в скором будущем, возможно, и к зарубежному потребителю. «Годекшурский продукт» – довольно сложное для жителей других регионов название, поэтому было принято решение о проведении нейминга и брендбукинга и создании бренда, подходящего для более широкого продвижения. Нами был построен новый цех для создания натуральных продуктов, без сои и «улучшителей», но по доступной





«ВКУСНЕР» предлагает в каждой из категорий? Планируете ли пополнять категории новыми позициями? А возможно, бренд – новыми категориями?

– Названия категорий соответствуют основному ингредиенту в данном продукте. Это позволяет покупателю сразу понять, из чего он сделан, не нужно вчитываться подробно в состав. У категории «Мясо» – красная упаковка, это полуфабрикаты из говядины и свинины, без сои и прочих заменителей, но с лучком, чесночком и прочими натуральными ингредиентами, в зависимости от рецептуры. У продуктов категории «Птица» – жёлтая упаковка: используется мясо курицы и индейки. У «Овощей» упаковка зелёная, это полуфабрикаты из картофеля, капусты, моркови или свёклы. Эти продукты подходят для вегетарианцев, для верующих, соблюдающих посты и вообще для всех, кто понимает важность овощей в рационе.

– Кто и в соответствии с какими стандартами, разрабатывал рецептуру продуктов «ВКУСНЕР»? Говорят, при разработке вы активно использовали пожелания потребителей, что стало возможным из-за чётко налаженной обратной связи?

– Все рецептуры изначально были разработаны нашей мамой, бабушкой наших детей! Перед запуском промышленного производства они немного изменялись и дорабатывались исходя из стандартов пищевой промышленности. Благодаря фирменным отделам «Годекшурских продуктов» мы активно общаемся с нашим покупателем, учитываем мнения и пожелания, реагируем на критику, делаем выводы, постоянно работая над улучшением продукции. За 10 лет определились лучшие рецептуры. Они и стали основой продукции «ВКУСНЕР».

– Важнейшую роль при выпуске пищевой продукции играет сырьё. Формат «Годекшурского продукта» – «от грядки до прилавка». Распространяется ли он на продукцию «ВКУСНЕР»?

– Качественное сырьё – один из важнейших аспектов при производстве полуфабрикатов. С ростом производственных мощностей наше сельскохозяйственное направление уже не справляется с такими объёмами, но мы давно сотрудничаем с другими местными производителями сельхозпродукции, в которых мы уверены, и знаем наверняка, как была выращена продукция. При этом отдаём предпочтение небольшим фермерским хозяйствам, дорожающим своим именем.

– Чем гарантированы и подтверждаются натуральность и качество продуктов нового бренда? Где они производятся? Каковы объёмы производства?

– Продукция проходит обязательные испытания в сертифицированных органах, проверяющих качественный и физико-химический состав, заявленный производителем. А производится наша продукция на территории деревни Годекшур, в экологически чистой зоне, вдали от промышленных предприятий. Планируемые объёмы «ВКУСНЕР» – четыре тонны в смену, но пока работаем в тестовом режиме.

– Девизом бренда «ВКУСНЕР» стал слоган: «Мы экономим ваше время!» Что вы имели в виду?

– Целых три режима экономии времени потребителя: время приготовления, время на составление меню для здорового питания, время выбора категории продукта – за счёт яркого цветового решения, помогающего сразу сориентироваться на полках магазина.

– Какова ценовая политика бренда?

– В различных категориях цены различные, но однозначно доступные. Ценовая политика ориентирована на минимальную наценку за счёт оптимизации производственных процессов и закупки сырья без посредников, а также частичного обеспечения продуктами собственного фермерского хозяйства.

– А вы сами в кругу семьи употребляете продукты «ВКУСНЕР»?

– Продукт является «выручалочкой» для нашей семьи! У меня, например, трое детей, а времени на готовку совершенно не хватает. И оптимальным решением тут являются полуфабрикаты: вкусно и быстро, заодно проверяем качество собственной работы. У всех домочадцев разные предпочтения, каждый выбирает для себя что-то особенно любимое: «Мясо», «Птицу», «Овощи».

– «Годекшурские продукты» уже традиционно реализуются через ваши собственные торговые точки, магазины, открытые по франшизе, сторонних контрагентов, вы имеете также опыт работы с торговыми сетями. Этими же путями будет распространяться «ВКУСНЕР» или для нового бренда вы предусмотрели и другие решения?

– В реализации «ВКУСНЕР» будут задействованы все механизмы, отработанные нашей компанией, но будем осваивать и новые маркетинговые ходы.

– Появление продукции «ВКУСНЕР» совпало с периодом пандемии. Как она повлияла на продвижение проекта? Сильно ли вообще отразилась на вашем семейном бизнесе? Увидели ли вы что-то положительное в коронакризисном опыте?

– Пандемия, конечно, внесла коррективы: изменились сроки выхода на максимальную мощность из-за сбоев в механизмах поставки оборудования. Но продукты питания, полуфабрикаты – товар стабильного спроса, если сохранять качество и минимизировать скачки цен. Любой опыт, и негативный в том числе, даёт возможность сделать выводы, повысить эффективность производства, минимизировать воздействие человеческого фактора.

– Какие надежды вы связываете с новым брендом?

– Под новым брендом будет расширяться ассортимент продукции, и это будут не только замороженные полуфабрикаты: есть проект кондитерского направления. Но и это временные рамки. Идей много, остаётся только работать!

**Беседовала
Елена Александрова**



РАЗВИТИЕ

сеть индустриальных парков



« Все, что мы делаем, подчинено общей цели – изменить к лучшему жизнь предпринимателей в наших Индустриальных парках »

М.В. Ромашов, генеральный директор
Сети индустриальных парков "Развитие"

- Строительство складских, производственных, офисных помещений «под ключ»
- Управление объектами коммерческой недвижимости
- Продажа и сдача в аренду коммерческих помещений, преимущественно производственно-складского назначения и земельных участков
- Инвестиционная деятельность

Преимущества для резидентов
наших Индустриальных парков:

- Транспортная доступность и удобная логистика.
- Наличие кран-балки и удобных зон для погрузочных работ.
- Современные инженерные сети и полы с высоким коэффициентом нагрузки.
- Доработка и реконструкция имеющихся помещений по техническому заданию заказчика, с возможностью строительства дополнительных объектов.
- Собственная управляющая компания, оперативное решению любых хозяйственных вопросов.
- Минимальное количество бюрократических процедур (возможность электронного документооборота, сервис «одного окна»).
- Налоговые льготы, обработка заявок в режиме **24/7**.
- Информационная поддержка. Возможность участия в семинарах, пресс-конференциях и круглых столах совместно с первыми лицами региона.
- На **5 лет** освобождение от транспортного налога (кроме легковых автомобилей) с 2020 года.
- На **5 лет** освобождение от налога на имущество организаций, в отношении имущества, расположенного на территории индустриального парка с 2020 года.

Благодаря хорошей транспортной доступности и современной инфраструктуре ведущие логистические компании уже выбрали площадку Индустриального парка «Ижевский завод» для размещения своих распределительных центров.

Среди резидентов Индустриального парка компании: Яндекс.Маркет, ПЭК, СДЭК, DPD, Вozовоз, Валта Пет Продактс, КДМ и другие.

ПРЕДЛАГАЕМ ПЛОЩАДИ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ ИЖЕВСКА



Индустриальный парк
«Металлургический»
Воткинское шоссе, 298

- Год основания - 2017
- Число резидентов - более 20
- Общая площадь - 14,4 га
- Производственные помещения - 53 200 м²



Индустриальный парк «Ижевский завод»
«Синергия»
Новоажимова, 27

- Год основания - 2018
- Число резидентов - более 10
- Общая площадь - 12 га
- Производственные помещения - 14 880 м²



Индустриальный парк «Ижевский завод»
«Развитие»
Дерябина, 2/65

- Год основания - 2012
- Число резидентов - более 30
- Общая площадь - 8,5 га
- Производственные помещения - 35 000 м²



Ведите свой бизнес комфортно
и выгодно вместе с нами!
инвест-развитие.рф

Отдел аренды и продаж помещений:
г. Ижевск, ул. К. Маркса, 23А
+7 (3412) 230-444

ТЕРАПИЯ ЭПС: СИДЯ В КРЕСЛЕ, ПРОБЕЖАТЬСЯ БОСИКОМ

За последнее столетие резко снизилась двигательная активность человека, почти в сто раз сократилась доля физического труда и резко увеличилась доля труда интеллектуального, возросли нервно-психические нагрузки, увеличилось число стрессогенных факторов. Негативно сказывается на здоровье человека и ухудшение экологии. Всё это привело к резкому росту числа заболеваний, связанных с застойными явлениями в организме, обусловило их массовый характер, способствовало увеличению медикаментозной нагрузки.

Эти проблемы знакомы любому человеку вне зависимости от возраста и места проживания. Это один из вызовов современности, для ответа на который разработаны научные школы и направления, созданы линейки разнообразного оборудования, в том числе массажного. Однако при всём разнообразии методов и приёмов воздействия созданные аппараты не решали главной задачи: при высокой интенсивности воздействия обеспечить максимальную физиологичность, безвредность для организма, доступность и массовый масштаб охвата населения.

ИСЦЕЛЯЮЩАЯ СИЛА ЭПС: ВЫСОКИЙ ЭФФЕКТ, МАКСИМАЛЬНАЯ ФИЗИОЛОГИЧНОСТЬ

Вопрос, требующий решения, буквально висел в воздухе – и вот решение было найдено!



В.М. Седлов, заместитель генерального директора НПО «Акустмаш»

Научно-производственным объединением «Акустмаш» (г. Ижевск, Удмуртия) разработана инновационная технология воздействия на организм – терапия (массаж) эластичным псевдокипящим слоем (ЭПС), создано оборудование для реализации метода. Авторы-разработчики – к. т. н., академик Российской академии медико-технических наук (РАМТН) Леонид Михайлович Седлов (1939-2015 гг.), инженер, член-корр. РАМТН Виктор Михайлович Седлов.

Терапия ЭПС гармонично сочетает в себе высокую эффективность, интенсивность и при этом деликатность, максимальную естественность, физиологичность воздействия, в буквальном смысле следуя главной заповеди медиков: «Не навреди!»



«Исцеляющие ноги» – устройство для массажа ЭПС «Стопа шестимодульная»

Например, массаж ЭПС стоп имитирует ходьбу босиком по неровностям почвы, гальке, шишкам, при этом задействуются расположенные на стопе биологически активные точки (БАТ), связанные со всеми жизненно важными органами, что благотворно сказывается на состоянии организма. Устройство для массажа ЭПС стоп ног так и называют «Исцеляющие ноги».

Терапия ЭПС интенсифицирует гемодинамику, обменные процессы; снимает усталость, напряжение, стресс; нормализует психоэмоциональное состояние; повышает иммунитет, умственную и физическую работоспособность; обеспечивает профилактику и лечение широкого спектра заболеваний, реабилитацию, оздоровление населения всех возрастных категорий. Массаж ЭПС всегда сопровождается тёплым и приятным ощущением, положительным моментом является то, что массаж можно проводить, не снимая одежды.

ПСЕВДОКИПЕНИЕ – «МАССАЖИСТ» С СОТНЕЙ ПАЛЬЦЕВ



Массажный модуль – основной элемент оборудования с ЭПС

Механизм действия ЭПС заключается в интенсивном воздействии рабочих тел (металлических шариков) на массируемый участок. Изнутри шарики ударяют по эластичной мембране, предназначенной для контакта с телом человека. На наружной поверхности мембраны удары проявляются в виде бугорков, которые образуются, воздействуют на поверхность тела и исчезают, как при кипении, отсюда и название метода. В результате эффекта псевдокипения по телу человека одновременно постукивает большое число шариков, например до 200 штук при массаже рук, до 600 – при массаже стоп, до 800 – при массаже спины.

Интенсивность псевдокипения регулируется от нежно-бархатного до мощного, тонизирующего, обеспечивая от 150 до 900 тысяч ударов в минуту! Представьте себе массажиста с тысячами пальцев, работающего максимально интенсивно и в то же время бережно, с учётом особенностей физиологии вашего организма.

Уникальность метода обеспечивается спецификой физических процессов, возникающих только при эластичном псевдокипании, и не воспроизводится при других известных видах аппаратного массажа.

Вот уже 30 лет НПО «Акустмаш» сохраняет уникальность и преимущества своих разработок: высокую эффективность, максимальную физиологичность, отсутствие привыкания, высокую пропускную способность, наличие методик, ценовую доступность, энергоэкономность, надёжность в эксплуатации

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ, ДОСТУПНЫЕ ЛЮДЯМ

Изделия с ЭПС защищены российскими патентами, прошли лицензирование, сертификацию, госрегистрацию, испытания в крупнейших медицинских центрах страны, получили высокую оценку специалистов.

Буквально с момента своего появления инновационное высокотехнологичное оздоровительно-восстановительное оборудование с ЭПС было признано специалистами лучшим по эффективности среди аппаратов по физиотерапии в России.

Сегодня разработано и выпускается 12 наименований изделий с ЭПС: от индивидуального массажёра для любого участка тела, устройств для массажа ЭПС отдельных участков тела, например стопы, кисти, спины, области малого таза, до multifunctional комплексов с ЭПС для массажа кистей рук, стоп, голеней, области



**Индивидуальный
массажер МИ ЭПС**



**«Стопа двухмодульная»
с возможностью
массажа кистей рук**



**Массажный
комплекс
ОМК-1М ЭПС**

малого таза, воротниковой зоны, спины, максимально эффективно реализующих возможности метода.

Оборудование с ЭПС применяется в лечебно-профилактических учреждениях всех типов (поликлиники, больницы, госпитали, медико-реабилитационные центры, женские консультации, санаторно-курортные учреждения и др.), в детских садах и школах, учреждениях для людей с ОВЗ и инвалидов, престарелых граждан, в кабинетах психофизиологической разгрузки на предприятиях, в спорте и в бытовых условиях.

Изделия с ЭПС поставлены в ведущие медицинские центры страны: санаторий имени А. И. Герцена – Центр реабилитации Управления делами Президента РФ, Центральный военный клинический госпиталь Минобороны России, Научный центр здоровья детей МЗ РФ, НИИ неотложной детской хирургии и травматологии (Клиника Рошала).

Продукция предприятия отмечена дипломами российских и международных выставок, награждена золотыми медалями Московского международного салона инноваций и инвестиций, включена в реестр «100 лучших товаров России».

ДЕМОГРАФИЯ, ДОЛГОЛЕТИЕ, АНТИCOVID-19

Терапия ЭПС имеет широкий спектр применения: она показана при заболеваниях всех важнейших систем организма, участвует в решении проблем демографии, способствуя сохранению репродуктивного здоровья населения, повышает качество и продолжительность жизни населения, в том числе социально незащищённых категорий – людей с ОВЗ, инвалидов, престарелых граждан.

В период пандемии особенно актуальны возможности терапии ЭПС для пациентов, переболевших коронавирусной инфекцией: она снимает отёк тканей, ускоряет нормализацию функции дыхания, в целом сокращает срок лечения и реабилитации пациентов с бронхолёгочными заболеваниями. Оборудование может применяться в палате в зачехлённом виде, максимально ограничивая контакт с одеждой и телом пациента, легко дезинфицируется.



**Массажный комплекс для детей
школьного возраста «Радуга-2»**

ЛУЧШЕЕ – ДЕТЯМ!

Особое внимание уделяется сохранению и укреплению здоровья детей, НПО «Акустмаш» более 20 лет сотрудничает с Научным центром здоровья детей Минздрава России. На предприятии созданы массажные комплексы с ЭПС серии «Радуга» для детей с трёх лет, которые не имеют аналогов в России и за рубежом, включены в Перечень приоритетных инвестиционных проектов индустрии детских товаров, удостоены знака качества «Лучшее – детям».

Терапия ЭПС защищает организм ребёнка от возрастающих нагрузок, неблагоприятного воздействия экологических и социально-психологических факторов. С высоким эффектом она применяется при нарушениях здоровья и хронических заболеваниях, связанных с процессом обучения, для профилактики детской инвалидности и формирования в школах здоровьесберегающей среды, показана при комплексном лечении учащихся специаль-

Эффективность терапии ЭПС в педиатрии:

- при нарушении осанки – 85%;
- при плоскостопии – 80%;
- при бронхиальной астме – 85%;
- при вегетососудистой дистонии – 89%;
- у часто болеющих детей – 75%.

ных (коррекционных) школ с нарушениями слуха, речи, имеющих проблемы в физическом и психическом развитии, в том числе при некоторых формах ДЦП.

«СУХОЙ ДОЖДЬ» ЭПС ПРОТИВ СТРЕССА

Массаж ЭПС давно и прочно вошёл в практику врачей-психотерапевтов. Кроме эффекта псевдокипения, медики используют и характерный шум оборудования с ЭПС – так называемый белый шум.

Оборудование с ЭПС поставлено в 11 антистрессовых центров России, включая ведомственные учреждения Минобороны, МВД, МЧС России.

Белый шум – это тип повседневного шума, источниками которого в природе могут быть дождь, шум моря, стрекот цикад, неслучайно массаж ЭПС получил у специалистов название «Сухой дождь». Он снижает чувствительность к посторонним звукам во время отдыха или сна, частично блокирует негативные эмоции и раздражающие факторы

ГЛАВНОЕ – КАДРЫ!

Терапия ЭПС высокоэффективна для профилактики и лечения профзаболеваний, продления профдолголетия специалистов, работа которых связана с высокими физическими и психологическими нагрузками, большой ответственностью (машинисты локомотивов, водители спецтехники, авиа- и железнодорожные диспетчеры, операторы ГЭС, АЭС, работники силовых структур, топ-менеджеры), предупреждает возникновение несанкционированных действий.

По результатам отраслевых испытаний более 200 комплексов «ОМК-1М ЭПС» поставлено ОАО «РЖД», осуществлены поставки ПАО «Газпром» и др.

Спортсмены могут использовать изделия с ЭПС для повышения работоспособности, выносливости, быстрого восстановления после экстремальных нагрузок, травм.

НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ!

30 лет работы НПО «Акустмаш» показали перспективность направления по терапии ЭПС. Сегодня одни из актуальных задач предприятия – эффективное сотрудничество по дальнейшей коммерциализации разработок, выход на зарубежный рынок медицинской техники, поиск зарубежных партнёров для продвижения и поставок оборудования с ЭПС на территории иностранных государств, исследования по расширению сфер применения оборудования с ЭПС, его адаптация к требованиям современного рынка.

В.М. Седлов



**426034, Россия, Удмуртская Республика, г. Ижевск,
ул. Университетская, 1, корп. 4, НПО «Акустмаш»
Тел.: (3412) 500-042, тел./факс: (3412) 500-392
E-mail: accustmash@mail.ru, www.massagers.ru**

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 Республики 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 (ТОБВ)
- 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 (ФСЭК 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 молодежи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

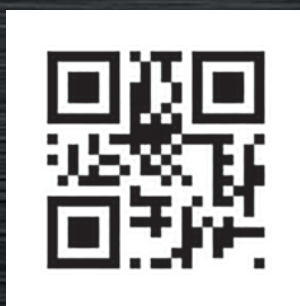
логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- 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.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ХИМИЧЕСКИЙ ПАРК ТАГИЛ»



**ХимПарк
ТАГИЛ**



Готовая инфраструктура и решения для быстрого запуска
химического производства и смежного бизнеса

Отдел развития: **3435/346-321, +7-982-717-57-29**
Приемная: **3435/346-201**

r.kamnev@ucp.ru
www.chptagil.com



ЗЕНИТНЫЕ РАКЕТНЫЕ КОМПЛЕКСЫ МАЛОЙ ДАЛЬНОСТИ



ТОР-32



ТОР-M2K



ТОР-A



ТОР-M2KM

- Высокая эффективность отражения массированных налетов современных средств воздушного нападения, в том числе маневрирующих и низколетящих.
- Способность одновременного поражения одной боевой машиной четырех воздушных целей четырьмя зенитными управляемыми ракетами.
- Возможность обнаружения и опознавания воздушных целей на месте и в движении, малое время реакции, максимальная автоматизация процесса боевой работы.
- Высокая помехозащищенность.
- Способность боевой машины выполнять поставленные задачи автономно, в составе группы из двух боевых машин в режиме «Звено», а также в составе зенитной ракетной батареи под управлением батарейного командного пункта.