

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

30/152 октябрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ИТ-АУТСОРСИНГ
ДАЁТ БИЗНЕСУ
ВОЗМОЖНОСТЬ
РАЗВИВАТЬ
НОВЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

ЮЖНЫЙ УРАЛ ДЕРЖИТ
КУРС НА УЛУЧШЕНИЕ
ИНВЕСТИКЛИМАТА
И ПОДДЕРЖКУ
ЭКСПОРТЁРОВ

РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

III ФОРУМ «ВЕКТОР
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ»
ПРОШЁЛ 8 И 9 СЕНТЯБРЯ
В РЯЗАНИ

Николай Людэ,

эксперт по блокчейн-платформе CWD Global:

**«ЭРА БЛОКЧЕЙНА СОЗДАЁТСЯ
ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС!»**



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19

cowork@kalibr.co

www.kalibr.tech

РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Михаил Николаевич Грунин

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 30/152 октябрь 2021

Дата выхода в свет: 11.10.2021

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: **Mikhail Nikolaevich Grunin**

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 № 30/152 October 2021

Date of issue: 11.10.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

2

НОВЫЕ ВЕРШИНЫ ЮЖНОГО УРАЛА

ЮЖНЫЙ УРАЛ ДЕРЖИТ КУРС НА УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТКЛИМАТА И ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТЁРОВ.

10

ФЁДОР ДЕГТЯРЁВ:

«ЧЕЛЯБИНСКАЯ ТПП – ОРГАНИЗАЦИЯ, ДЕМОНСТРИРУЮЩАЯ ПРИМЕР СООТВЕТСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ КАЧЕСТВА!»

12

АННА ПОПОВА:

«ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ ВХОДИТ В ДВАДЦАТКУ ЛУЧШИХ РЕГИОНОВ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ».

16

ЧЕЛЯБИНСКИЙ АУДИТ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

О ЕДИНСТВЕННОЙ КОМПАНИИ РЕЙТИНГА ТОП-30 АУДИТОРОВ РОССИИ, ГОЛОВНОЙ ОФИС КОТОРОЙ НАХОДИТСЯ НЕ В МОСКВЕ, РАССКАЗЫВАЕТ СТАРШИЙ ПАРТНЁР ГК «АВУАР» АЛЕКСЕЙ ОВАКИМЯН.

18

ЕКАТЕРИНА ТОХТИНА:

«МЫ ОДНИ ИЗ НЕМНОГИХ, КТО РАБОТАЕТ СО СТРАНАМИ, В КОТОРЫХ ДЕЙСТВУЮТ ОГРАНИЧЕНИЯ НА ПОСТАВКИ».

20

БЕЗ ЛИШНЕГО НАПРЯЖЕНИЯ

ДМИТРИЙ ГРИБКОВ, ДИРЕКТОР ЗАВОДА ИНЕСК: «В РОССИИ ВОЗРОЖДАЕТСЯ РЫНОК ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ».

24

«ГРИНКЭП»: БЕЗОПАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОПАСНОГО ПРОИЗВОДСТВА

БЕЗОПАСНОСТЬ НА СЛОЖНЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТАХ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ОДНО НЕБОЛЬШОЕ ЧЕЛЯБИНСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ.

26

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «АКСЁНОВ»:

«ШИРОТА ИНТЕРЕСОВ И НЕПРЕРЫВНОЕ РАЗВИТИЕ – ЗАЛОГ БИЗНЕС-УСПЕХА».

30

ТРИ СЕКРЕТА ОДНОЙ КОМПАНИИ

СРЕДИ БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЙ ИГРОКОВ РОССИЙСКОГО ПРОДУКТОВОГО РЫНКА ВЫДЕЛЯЕТСЯ СТРАТЕГИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «АРИАНТ».

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

32

«ЭРА БЛОКЧЕЙНА СОЗДАЁТСЯ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС!»

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙНА МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ЭКСПЕРТОМ ПО БЛОКЧЕЙН-ПЛАТФОРМЕ CWD GLOBAL НИКОЛАЕМ ЛЮДЭ.

38

40

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

АРСЕНИЙ ФЕДОТКИН:

«ИТ-АУТСОРСИНГ – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИВЛЕКАТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ НА ГОРЯЩИЕ ПРОЕКТЫ УЖЕ СЕЙЧАС».

РОМАН КОРНЕЕВ:

«ПЕРЕХОД НА ИТ-АУТСОРСИНГ ДАЁТ БИЗНЕСУ ВОЗМОЖНОСТЬ ОСВОБОДИТЬ РЕСУРСЫ, ЧТОБЫ РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ».

РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

44

РЯЗАНЬ ЗАДАЕТ ВЕКТОР

ТРЕТИЙ ПО СЧЁТУ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ «ВЕКТОР ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ» ПРОШЁЛ 8 И 9 СЕНТЯБРЯ В РЯЗАНИ.



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

НОВЫЕ ВЕРШИНЫ ЮЖНОГО УРАЛА

Челябинская область держит курс на
улучшение инвестклимата и поддержку
экспортёров



Ночной Челябинск
с высоты птичьего полёта

Этот регион столетиями оставался центром российской промышленности. В прошлом веке за Челябинской областью закрепился статус лидера нашего машиностроения, металлургической, оборонной, атомной индустрии. Сегодня, сохраняя эти традиции, здесь развивают новые компетенции, высокотехнологичные сектора экономики, наращивают экспорт, реализуют инфраструктурные проекты. Территория Южного Урала всё более комфортной для жизни и самореализации.





По словам заместителя председателя правительства РФ Виктории Абрамченко, которая в ходе рабочей поездки в Челябинскую область посетила объекты Белой металлургии Группы ЧТПЗ, металлургическое предприятие больше похоже на высокотехнологичное перерабатывающее производство, где традиционно всё очень чисто

СПИКИ И НАЛОГИ

Продолжается использование возможностей для стимулирования инвестиций. В апреле 2021 года приняты законы о поддержке инновационных предприятий в рамках Специального инвестиционного контракта (СПИК 2.0) – им предоставили льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество. Правительство области приняло законы о предоставлении заключившим такие контракты предприятиям налоговых льгот на прибыль и имущество, обеспечивающие возможность снижения до 0% ставки налога на прибыль в федеральной части. Обновленный СПИК заключается на основе перечня современных технологий, утвержденного правительством РФ. Он предусматривает три группы современных технологий по разработке, внедрению и адаптации. Челябинская область первой в России применила этот подход при определении мер стимулирования предприятий. Для первой категории налог на прибыль и имущество обнулили. Для остальных установили пониженную ставку налога на прибыль – 13,5%.

Стратегическая цель – поддержка муниципалитетов, которые будут стремиться к успешности с опорой на свои силы. В 2019 году доля муниципалитетов при зачислении поступлений по упрощенной системе налогообложения была увеличена.

Это решение полностью доказало свою эффективность. Местные бюджеты получили по «упрощёнке» плюс почти 900 миллионов рублей собственных доходов.

В этом году сделан следующий шаг. Теперь все доходы областного бюджета

от налога на профессиональный доход (налога на самозанятых) перечисляют через специальную дотацию в бюджеты городских округов и муниципальных районов.

Губернатор Челябинской области Алексей Текслер в мае предложил ещё одно фискальное новшество: «Прошлый год был особенно непростым для сельского хозяйства в регионе. Засуха нанесла серьёзный урон урожаю. И логично было бы поддержать наших аграриев. Предлагаю снизить ставку единого сельскохозяйственного налога в регионе вдвое – до трёх процентов – на этот и следующий год, сделав ее одной из самых низких в России. Область, безусловно, возьмёт на себя компенсацию выпадающих доходов уже принятых местных бюджетов в соответствии с бюджетным законодательством. Но при этом я ставлю задачу. Агробизнес, которому мы идем навстречу, также должен занять ответственную позицию: работать над ростом производства, сохранить занятость. И тогда в 2023 году с учетом динамики развития отрасли, прежде всего в части роста доходов на селе, решим, что делать со ставкой дальше».

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НИПЫ

В 2020 году Правительство России запустило такой механизм, как бюджетные инвестиции в инфраструктуру для реали-

**В ЯНВАРЕ-АПРЕЛЕ 2021 ГОДА
ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ
ОБЛАСТИ ВЫРОС НА
12,6% ОТНОСИТЕЛЬНО
АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА
2020 ГОДА. НАИБОЛЬШИЙ РОСТ
ПОКАЗАЛА ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ
ИСКОПАЕМЫХ – ОТРАСЛЬ
ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА
РОСТ НА 56,8%. В ТРОЙКЕ
ЛИДЕРОВ – ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ
ПРОИЗВОДСТВА (РОСТ
СОСТАВИЛ 9,4%) И ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ, ГАЗОМ И
ПАРОМ (12,8%)**

зации новых инвестиционных проектов (НИП). Южный Урал активно включился в работу с потенциальными получателями этой меры.

На заседании Законодательного Собрания Челябинской области принят закон, наделяющий правительство Челябинской области правом определения органа исполнительной власти, уполномоченного на заключение соглашений с Министерством экономического развития Российской Федерации по новым инвестиционным проектам. Для их реализации средства областного бюджета, высвобождаемые в результате снижения объёма погашения задолженности перед государством по бюджетным кредитам, могут быть направлены на инвестирование в объекты инфраструктуры. В дальнейшем планируется назначить уполномоченным органом на заключение таких соглашений министерство экономического развития региона.

Господдержкой смогут воспользоваться инвесторы, которые создают новые объекты основных средств или реконструируют существующие, а также строят к ним инфраструктуру, в таких сферах, как сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых (за исключением нефти и газа), туристская и логистическая деятельность, обрабатывающие производства, жилищное строительство и жилищно-коммунальное хозяйство, строительство или реконструкция автомобильных дорог в рамках концессионных соглашений, дорожное хозяйство с применением механизма государственно-частного партнерства, транспорт общего пользования, строительство аэропортовой инфраструктуры, обеспечение электрической энергией, газом и паром.

Ввод объекта в эксплуатацию должен быть осуществлен после 1 января 2021 года. Объём капиталовложений – не менее 50 млн рублей. Обязательно соглашение о намерении по реализации НИП.

При соблюдении этих условий инве-

стор может претендовать на направление бюджетных инвестиций в инфраструктуру в разных формах. Одна из них – капитальные вложения в объекты государственной собственности, другая – компенсация фактически понесенных затрат инвестора на создание инфраструктуры.

Компенсировать можно до 100% стоимости инфраструктуры, но не более объёма планируемых к отчислению в федеральный бюджет налогов от реализации НИП (основные – налог на прибыль и НДС). Инвестпроект должен соответствовать критериям бюджетной эффективности и пройти конкурсный отбор штаба правительственной комиссии по региональному развитию в Российской Федерации.

Бюджетные инвестиции могут быть направлены на создание транспортной, инженерной, энергетической и коммунальной инфраструктуры, объектов инфраструктуры промышленных (промышленных) парков и технопарков, особых экономических зон, территорий опережающего социально-экономического развития, инновационных научно-технологических центров.

ПЕРВЫЙ ОПЫТ В РОССИИ

Южный Урал стал первым регионом в Российской Федерации, получившим положительное заключение межведомственной комиссии при Министерстве строительства и инфраструктуры России на применение нового инструмента поддержки проектов по строительству и (или) реконструкции социальной инфраструктуры. Льготный заем по ставке 3,5% годовых получит АО «Южно-Уральская Корпорация жилищного строительства и ипотеки» на возведение в загородном квартале «Белый хутор» общеобразовательной школы на 1100 мест и детского сада на 278 мест.

Создание комфортной и безопасной среды для жизни каждого южноуральца

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА РЕГИОН ЗАНЯЛ 9-Ю СТРОЧКУ, ПОДНЯВШИСЬ С 25-ОЙ В НАЦИОНАЛЬНОМ РЕЙТИНГЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИИ. НА ЮЖНОМ УРАЛЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ БОЛЕЕ 300 ПРОЕКТОВ С ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ ОКОЛО 430 МЛРД РУБЛЕЙ

– одна из приоритетных задач, решаемых правительством Челябинской области. Благодаря реализации нового инвестпроекта решится одна из актуальных проблем квартала «Белый хутор». Сейчас в нем нет ни одной школы и функционирует один детский сад на 150 мест. Поэтому многие жители вынуждены ежедневно возить детей в Челябинск.

Построить школу и детский сад в «Белом хуторе» планируется до 2023 года. 1,4 млрд руб. на реализацию проекта инвестор получит у ООО «СОПФ Инфраструктурные облигации» под 3,5% годовых. При этом обязательной мерой государственной поддержки со стороны субъекта РФ является государственная гарантия Челябинской области. Ее предоставление накануне одобрила комиссия по инвестициям при министерстве экономического развития региона. В настоящее время прорабатывается строительство еще двух школ и двух детских садов в Челябинской области с применением механизма инфраструктурных облигаций.

ИСТОРИИ УСПЕХА

В прошлом году, в регионе, несмотря на все сложности, отмечался рост инвестиций. Открылись несколько новых производств, в том числе завод «Современные кузнечные технологии» на «Станкомаше», производство огнеупорных продуктов премиальной линейки на «Магнезите», завод по производству сжиженного природного газа в Магнитогорске, производство тонкой фольги на Кыштымском медеэлектролитном заводе. Продолжилась модернизация на Магнитогорском металлургическом комбинате и ряде дру-



Готовый продукт — оцинкованная сталь. Магнитогорский металлургический комбинат является поставщиком более 50% проката для автозаводов на территории РФ

В 2019 году аэропорту Челябинска присвоено имя Игоря Васильевича Курчатова, уроженца Симского Завода (ныне город Сим в Челябинской области)



гих предприятий.

Лидер российского производства продуктов из карбоната кальция – ООО «ОмиаУрал» – завершил модернизацию дробильно-сортировочного комплекса карьера Мраморэкс, в которую было инвестировано более одного миллиона евро. На очереди – модернизация завода и строительство новой мельницы в поселке Субутак Челябинской области. В то же время один из крупнейших производителей высококачественных минеральных наполнителей – ООО «РИФ-Ми-

В 2020 ГОДУ ЗАПУЩЕН КОМПЛЕКС «БЕЛОЙ МЕТАЛЛУРГИИ» ГРУППЫ ЧТПЗ – АQA КРИСТАЛЛ, НАПРАВЛЕННЫЙ НА СНИЖЕНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ПУТЁМ ПОЛНОГО ИСКЛЮЧЕНИЯ СБРОСОВ КИСЛЫХ ТОКОВ ТРУБНОГО ПРОИЗВОДСТВА

кромрамор» – запустил в поселке Джабык вторую очередь завода по изготовлению ультратонкого наполнителя из молотого мрамора для строительных материалов

мощностью 100 тысяч тонн в год.

«Грамотное развитие добывающей отрасли стратегически важно для Южного Урала, богатого залежами полезных иско-



паемых, в том числе мрамора. Губернатор Челябинской области Алексей Леонидович Текслер неоднократно подчеркивал, что, несмотря на высокую обеспеченность запасами, при освоении месторождений нужно строго соблюдать экономический и экологический баланс. Поэтому правительство области особенно внимательно относится к инвестпроектам, связанным с добычей, поддерживая те из них, что сохраняют этот баланс, при этом положительно влияя на социальную обстановку. Так, проект компании «Омиа» позволил

одновременно увеличить выпуск сырья почти в два раза, минимизировать потери горной массы и дополнительно создать 15 рабочих мест. А на «РИФ-Микромраморе», налаживая производство более экологичной продукции, организовали 150 новых рабочих мест», – говорит Егор Ковальчук.

ЦЕНТРЫ ПРИТЯЖЕНИЯ

В Год науки и технологий ведущие вузы региона – ЮУрГУ, ЧелГУ, МГТУ имени Носова – укрепляют и объединяют свой потен-

циал. В начале 2021 года они образовали консорциум, который позволит им браться за более масштабные задачи, в том числе в интересах реального сектора экономики. Прежде всего в таких актуальных сегодня направлениях, как новые материалы и чистая энергетика, экология и биотехнологии, цифровые технологии, искусственный интеллект и робототехника.

В ближайшие годы, укрепляя этот тренд на синергию межвузовского сотрудничества, планируется реализовать инициативу губернатора – построить в Челябинске современный междуниверситетский кампус. Это будет открытый студенческий городок нового формата, где разместятся современные лаборатории, образовательная и спортивная инфраструктура. Кампус должен стать не только центром притяжения талантливой молодежи, но и значимым архитектурным элементом нового облика Челябинска. Сейчас идёт работа с федеральным министерством образования и науки, а также с инвесторами по софинансированию строительства кампуса. В Челябинске появится и

**В 2020 ГОДУ ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ
В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ
В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ
УВЕЛИЧИЛСЯ НА 21 МЛРД РУБЛЕЙ
(К 2019 ГОДУ) И СОСТАВИЛ 322,2
МЛРД РУБЛЕЙ (100,1%
В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ).
В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ТЕКУЩЕГО
ГОДА ПРИРОСТ КАПВЛОЖЕНИЙ
В РЕГИОНЕ – 25,7% (ИНДЕКС
ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЁМА
ИНВЕСТИЦИЙ ДОСТИГ
64,5 МЛРД РУБЛЕЙ)**

свой IT-квартал, который объединит в одной локации самые разные форматы – от коворкингов и офисов до производственных площадок и многофункциональных пространств.

В Челябинске предстоит реализовать целый ряд крупных проектов, которые сделают город современным, привлекательным и комфортным. Прежде всего, это аквапарк, для его строительства уже найден инвестор. На реке Миасс, на месте, где раньше планировался конгресс-холл, появится комплекс с концертным залом,

**ОТКРЫТО НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО
НА БАЗЕ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА
«СТАНКОМАШ» (ПРОМЫШЛЕННОЙ
ГРУППЫ «КОНАР») – «СОВРЕМЕННЫЕ
КУЗНЕЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»,
РАБОТАЮЩЕЕ ДЛЯ НУЖД
НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ОТРАСЛИ И В СФЕРЕ
ОБЩЕМАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО
НАЗНАЧЕНИЯ**

дворцом бракосочетаний, новым выставочным пространством и современным детским парком. А на Университетской набережной построят новый спортивный город, состоящий из объектов олимпийского уровня.

Это универсальный спортивный комплекс с ареной для игровых видов спорта на 5000 зрителей, а также включающий в себя ещё девять различных залов для командных видов спорта, единоборств, фитнеса. Следующий объект – Центр экстремальных видов спорта, с возможностью проведения соревнований любого уровня. Аквазона с искусственной волной, пляжным волейболом, бассейном и другими направлениями. Шесть крытых теннисных кортов с возможностью проведения международных соревнований. Весь этот спортивный мини-город будет объединен единым благоустройством и связан с Городским бором новым пешеходным мостом. Всё это планируется за счёт частных инвестиций «Русской медной компании», холдинга «Ариант», группы «КОНАР» и ряда других инвесторов. Проектирование объектов уже идет.

Для Магнитогорска знаковым станет проект «Притяжение», объединяющий в себе новую парковую территорию и современные объекты спортивной, медицинской, образовательной и культурной направленности. Работы здесь уже идут. Это один из самых масштабных проектов комплексной социальной застройки территории. Общий объём застройки – около 400 гектаров.

Также в Магнитогорске безусловные приоритеты – это строительство нового многофункционального медицинского центра, последовательное обновление общественного транспорта, новая набережная на реке Урал, масштабное благоустройство города и новое жилищное строительство. Кроме того, в октябре начнется реконструкция магнитогорского аэропорта, которая завершится до 2024 года.

Многое сделано для улучшения ситуации в моногородах. В Бакале начато

восстановление обогатительной фабрики. Реконструируется мост, объединяющий два района города. Будет построен первый в Бакале физкультурно-оздоровительный комплекс. В Верхнем Уфалее тоже строится новое производство. Потребность в кадрах будет закрыта за счет местных специалистов. В прошлом году там уже построили три дома для переселения из аварийного жилья. Сейчас работают над строительством еще одного. Новые дома в Верхнем Уфалее не строились 30 лет.

НАДЕЖНЫЕ СВЯЗИ

В каждом муниципалитете области будут реализованы свои проекты развития с участием бизнеса. Чтобы каждая территория стала точкой роста, их нужно соединить между собой, а также расширить связи с другими регионами.

Объем дорожных работ в прошлом году вырос в области почти вдвое. В прошлом году запустили скоростную «Ласточку» от Челябинска до Магнитогорска. В следующем году дорожники завершат расширение до четырех полос трассы М5 на участке Челябинск – Екатеринбург.

Параллельно идут работы на трассе М5 в направлении на Уфу. В прошлом году завершилась реконструкция с расширением до четырех полос участка в районе Чебаркуля. Проектируется участок Чебаркуль – Миасс. Работы начнутся уже в следующем году. Продолжаются работы на границе с Башкирией.

Развивается авиасообщение с другими регионами и странами. В этом году завершили реконструкцию терминала международных авиалиний в Челябинске, а у аэропорта появилась своя базовая авиакомпания Red Wings.

По завершении реконструкции Магнитогорского аэропорта в регионе будет две современных воздушных гавани с суммарной пропускной способностью в три миллиона пассажиров в год и мощным потенциалом расширения маршрутной сети, которая уже развивается – новые направления открываются каждый год.

ПОДДЕРЖКА ВЭД

Челябинская область с показателем 2,9 млрд долларов США заняла четвертую строчку рейтинга лучших регионов по развитию экспортного потенциала, составленного Минпромторгом РФ. Глава министерства Денис Мантуров представил его на прошедшем под его председательством заседании Координационного совета по промышленности на тему: «О развитии экспорта промышленной продукции и мерах государственной поддержки производителей при выходе на внешние рынки». Совет состоялся в рамках VI Восточного

**В МАГНИТОГОРСКЕ ЗАПУЩЕН
КОМПЛЕКС ПО ПРОИЗВОДСТВУ
СПГ. ЗАВОД КОМПАНИИ «НОВАТЭК»
МОЩНОСТЬЮ 40 ТЫСЯЧ ТОНН В
ГОД, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЙ ДЛЯ
ПОДГОТОВКИ И СЖИЖЕНИЯ
ПРИРОДНОГО ГАЗА С
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ В КАЧЕСТВЕ
ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА**

экономического форума во Владивостоке.

Своим опытом работы в нацпроекте поделились регионы, наиболее активно наращивающие пул участников, выходящих на мировую арену, в том числе, Челябинская область. Помощь промышленным предприятиям, включая малые и средние организации, в освоении новых внутренних и внешних рынков сбыта – одна из ключевых задач областного Минпрома. Министр промышленности, новых технологий и природных ресурсов Павел Рыжий подчеркнул, что она успешно решается, в первую очередь, за счёт системного привлечения южно-уральских промышленников к участию в Корпоративной программе повышения конкурентоспособности (КППК). Если в 2019 г. на участие в ней от предприятий области поступило 14 заявок, в 2020-м – 22, то в текущем году запланировано не менее 30 заявок нарастающим итогом.

Для увеличения числа предприятий, вовлеченных в реализацию КППК, глава челябинского Минпрома предложил рассмотреть возможность снизить долю планируемой выручки от экспорта продукции. Сейчас она составляет 30%.

«Для предприятий МСП такое требование является серьёзным ограничением. Из-за несоответствия ему ряду действующих экспортёров и участников конкурса «Экспортёр года» было отказано в заключении соглашения. Мы стараемся

**ПАО «МАГНИТОГОРСКИЙ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»
ЗАВЕРШИЛ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ПРОЕКТЫ: «РЕКОНСТРУКЦИЯ
СТАНА ГОРЯЧЕЙ ПРОКАТКИ 2500
Г.П.», «ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ
АГРЕГАТА ПОПЕРЕЧНОЙ РЕЗКИ»,
«МОДЕРНИЗАЦИЯ ДОМЕННОЙ ПЕЧИ
№ 2 В ДОМЕННОМ ЦЕХЕ» (ОБЩИЙ
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ БОЛЕЕ 28 МЛРД
РУБЛЕЙ)**



В 2020 году приступили к разработке первого брендового маршрута Челябинской области «Челябинск: к нам прилетают даже метеориты!»
В 2021 году маршрут утверждён Ростуризмом

компенсировать это субъектам малого и среднего предпринимательства системными мерами поддержки, включающими сертификацию, патентование, аккредитацию на электронных торговых площадках, международные бизнес-миссии, обучение и участие в выставках. Кстати, теперь такую помощь может получать и крупный бизнес. Губернатор Алексей Леонидович Текслер уже поддержал пилотный проект», – сообщил Павел Рыжий.

Он рассказал о механизмах, которые региональные минпром и минэкономразвития задействуют для развития экспортного потенциала области. На Южном Урале внедрен региональный экспортный стандарт. В регионе успешно функционирует Центр поддержки экспорта, где предприятия консультируют по внешнеэкономическим вопросам, помогают с включением в международные бизнес-миссии, с участием в выставках и обучением в Школе экспорта «РЭЦ». Кроме того, экспортоориентированные производства получают господдержку по программам льготного заёмного финансирования регионального Фонда развития промышленности.

КЛУБ ЭКСПОРТЁРОВ

Поддержка экспортёров, популяризация экспортной деятельности, выведение предпринимателей на электронные

ЭКСПОРТ ИЗ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В 2021 ГОДУ ДЕМОНСТРИРУЕТ АКТИВНЫЙ РОСТ: ЗА ЯНВАРЬ-ИЮНЬ 2021 ГОДА ОН НА 68,8% ПРЕВЫСИЛ УРОВЕНЬ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА И СОСТАВИЛ ПОЧТИ 3,3 МЛРД ДОЛЛАРОВ США

торговые площадки, подготовка кадров в сфере внешнеэкономической деятельности – такие ключевые задачи будет решать правительство Челябинской области совместно с институтами развития, деловыми и общественными объединениями и предпринимательским сообществом. Все это подробно обсудили в рамках экспортного совета под руководством заместителя губернатора Челябинской области Егора Ковальчука.

«На сегодняшний день в Челябинской области более 140 тыс. организаций и индивидуальных предпринимателей, из которых экспортёров насчитывается порядка 2 тысяч. Таким образом, в экспортную деятельность вовлечен всего 1% бизнеса. Однако уровень наших компетенций позволяет присутствовать на внешних рынках в гораздо больших масштабах. Задача правительства региона максимально популяризировать экспортную деятельность, донести до ее потенциальных участников информацию обо всех возможностях выхода на внешний рынок», – отметил Егор Ковальчук.

Одновременно в Челябинской области формируется система подготовки кадров в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД). На базе южно-уральских вузов в октябре стартует соответствующая программа повышения квалификации, которая будет включать в себя 250 академических часов, стажировки и практики на ведущих предприятиях-экспортёрах. Она будет доступна студентам четвертых курсов бакалавриата и вторых курсов магистратуры. По завершении 30 выпускников получат возможность дальнейшего трудоустройства. Этот проект ранее высоко оценил первый заместитель председателя Правительства России Андрей Белоусов, отметив, что опыт Челябинской области может быть тиражирован на другие регионы.

Егор Ковальчук выступил с предложением к деловым объединениям Челябинской области сформировать клуб экспортёров, который должен сыграть важную роль в популяризации экспортной деятельности. «Это поможет использовать примеры успешных экспортёров и увеличить количество наших предпринимателей, поставляющих свой товар на международные рынки», – отметил заместитель губернатора Челябинской области.

Фёдор Дегтярёв:

«Челябинская ТПП – организация, демонстрирующая пример соответствия национальным требованиям качества!»



Южно-Уральская торгово-промышленная палата – крупнейшая в Уральском федеральном округе промышленная, финансовая и торговая инфраструктура, объединяющая предприятия и предпринимателей Челябинской области. ЮУТПП стала неотъемлемой частью механизма, способствующего развитию экономики Южного Урала. На сегодняшний день это сложившаяся структура, которая последовательно защищает интересы бизнес-сообщества на всех уровнях. О том, как пополняются ряды палаты и с какими трудностями сталкивается ЮУТПП, беседем с Фёдором Дегтярёвым, президентом Южно-Уральской торгово-промышленной палаты.

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

– Кадровый дефицит профильных специалистов постоянно обсуждают представители власти, бизнеса и научного сообщества Челябинской области. Наши специалисты организуют круглые столы, посвящённые проблемам недостатка квалифицированных рабочих кадров, проводят анкетирование по данной теме. В качестве основных трудностей компании в опросах указывают отсутствие на рынке труда кадров требуемой квалификации и высокие зарплатные ожидания у претендентов на вакантную должность.

На сегодняшний день главная задача, которая стоит перед бизнес-сообществом, – поднять престиж рабочих профессий, потому что от подготовки кадров зависят производительность труда и экономика в целом.

Часто эта тема звучит на заседаниях общественных комитетов ЮУТПП. Все итоговые рекомендации направляются в федеральные и региональные органы государственной власти. Заказчиками таких предложений являются объединения предпринимателей и профильные министерства, которые дают долгосрочные прогнозы относительно востребованности специалистов в рамках своих направлений. На их основе должен быть сформирован госзаказ на подготовку специалистов с гарантией трудоустройства.

– Какие события для ТПП Челябинской

области стали ключевыми по итогам прошлого года?

– Несмотря на все обстоятельства, которые в 2020 году повлияли на коллектив палаты, на порядок предоставления нами услуг, мы не только выстояли, но и укрепили свои позиции в системе продвижения интересов бизнеса и эффективного взаимодействия с институтами власти.

Уже с первых дней пандемии мы требовали, чтобы перечень наиболее пострадавших отраслей экономики был не просто существенно расширен. Необходимо было признать практически все сферы экономики, за редким исключением, пострадавшими, применить к ним отсрочку и снижение налоговых и страховых взносов, максимально расширить доступ к льготным кредитам и займам на выплаты заработных плат и пополнение оборотных средств. Отрадно, что многие наши предложения вошли в «антикризисные» пакеты ТПП России и реализовались на практике.

Знаковым достижением для нас стало присуждение Южно-Уральской торгово-промышленной палате диплома Премии Правительства РФ в области качества. Ещё в 2017 году мы заявили президенту ТПП РФ Сергею Катырину, что ЮУТПП намерена стать соискателем этой премии. Сергей Николаевич поддержал нас, но заметил, что это очень сложный проект.

А далее – двухлетний этап заочных аудитов и, пожалуй, самый жёсткий в истории палаты профессиональный аудит, который был проведён бригадой Роскачества в июне 2020 года.

427 соискателей со всех субъектов Российской Федерации, но всего 12 (!) дипломов. В декабре 2020 года совет Премии Правительства РФ в области качества утвердил состав дипломантов.

Впервые в истории конкурса региональная торгово-промышленная палата, палата Челябинской области, получила диплом и высокий статус: мы организация, демонстрирующая пример соответствия национальным требованиям качества и предоставления качественных услуг.

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

– До пандемии палата совместно с региональным правительством регулярно проводила бизнес-миссии, деловые встречи и приём иностранных делегаций, выставки и ярмарки. Безусловно, активными и постоянными участниками этих мероприятий являлись члены палаты, которые успешно продвигали свою продукцию в самые разные точки мира.

География сотрудничества в этот период была очень разнообразной. Были бизнес-миссии из Челябинской области в Узбекистан, Германию, Италию, Чехию, Австрию, Китай, Белоруссию, Турцию, Вьетнам, Грузию, Туркменистан и пр. В свою очередь, Южный Урал посетили представители деловых кругов Италии, Словении, Австрии, Южной Кореи, Мексики и других стран. Надеемся, что, когда закончатся коронавирусные ограничения, наш регион вновь сможет принимать иностранные делегации, а график мероприятий опять станет плотным.

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

– Одними из острых бизнес-сообщество считает вопросы в сфере налогового регулирования. После отмены ЕНВД все пред-



приниматели должны перейти на другие системы налогообложения: «упрощёнку» или патент. Однако предложенные ФНС варианты полностью не заменяют прежних выгодных условий. К тому же некоторые эксперты считают, что в Челябинской области ставки налогов для малого и среднего бизнеса выше, чем в соседних субъектах федерации, поэтому предприниматели могут начать менять прописку, регистрируя бизнес в других регионах.

Кроме того, есть проблемы с избыточной отчётностью в контрольно-надзорных органах, а также с технологическим присоединением и оплатой ресурсонабжающим организациям. Актуальными остаются дополнительные меры поддержки бизнеса. Работу над этими вопросами ЮУТПП продолжит и в текущем году.

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

– Важность внешнеэкономических отношений для экономики Челябинской области трудно переоценить. Мы приграничный регион, это наше конкурентное преимущество. Являясь поставщиком товаров и услуг на международный рынок, мы демонстрируем всему миру свои возможности, показываем себя как надёжного партнёра, с которым можно выстраивать долгосрочные доверительные отношения.

Челябинская область занимает 18 место среди субъектов России по объёмам экспорта и входит в тройку лидеров по экспорту в Казахстан, Узбекистан, Кувейт, Египет.

В товарной структуре экспорта приоритетным остаётся экспорт чёрных и цветных металлов, который за 2020 год составил 77% от общего объёма экспорта области. Растут показатели по экспорту в сегментах машиностроения, сельскохозяйственной продукции более глубокой переработки (мука, масло подсолнечное, крупы, овощи закрытого грунта), продукции химической и целлюлозно-бумажной отраслей.

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

– Образ российского бизнеса за рубежом неоднороден, и, к сожалению, отношение к компаниям из России также неоднозначно, особенно в последнее время. Однако это отдельная тема для разговора. Что касается Челябинской области, то она не утратила инвестиционной привлекательности. Успех Южного Урала в этом направлении связан с большой комплексной работой, проводимой областными властями, в которой мы – палата – принимаем непосредственное участие.

Вот, к примеру, в сентябре 2018 года мы подписали меморандум о том, что предприниматель провинции Хэйлуцзян будет представлять наши интересы в Китае. Всего за два года доверенным лицом ЮУТПП реализовано 30 заявок по экспорту российской продукции, главным

образом пищевой, в КНР. Проведено 14 консультаций по ведению бизнеса с Китаем, обеспечено участие региональных производителей пищевой продукции на крупнейших выставках Китая, организовано прохождение сертификации по стандартам КНР. Помимо этого, согласованы контракты с логистическими компаниями на особых условиях, а главное, получена поддержка государственных структур КНР по проектам продвижения российской продукции.

С 2016 года мы ведём работу Российско-Узбекского делового совета (РУДС). На сегодняшний день РУДС объединяет порядка 150 предприятий России из различных отраслей экономики. В рамках работы делового совета также проводятся форумные мероприятия для содействия развитию межгосударственного сотрудничества. Полагаю, что в общей работе по обеспечению значительного роста показателей несырьевого товарооборота Россия – Узбекистан с 2016 по 2020 год есть вклад и нашего делового совета.

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

– Мы были и остаёмся в числе крупнейших региональных объединений предпринимателей как Челябинской области, так и всего Уральского федерального округа. Действительными членами палаты являются 779 хозяйствующих субъектов, это вместе с Магнитогорской и Миасской палатами, которые входят в состав ЮУТПП. Большинство членов палаты – предприятия торговли, машиностроения, строительства, стройиндустрии и металлургии. Более 300 организаций принято в ЮУТПП за последние пять лет.





Деятельность АНО «Агентство инновационного и инвестиционного развития города Челябинска» нацелена на создание благоприятного инвестиционного климата и комфортной среды для реализации инновационных и инвестиционных проектов на территории Челябинска. Агентство предоставляет огромный спектр услуг: начиная с подбора муниципальных земельных участков и организации переговоров с владельцами частных участков, заканчивая помощью в подготовке документов к инвестиционным советам и оперативным взаимодействием со структурными подразделениями города. О том, как функционирует развитая система агентства и как работа компании влияет на экономику Челябинска, беседуем с Анной Поповой, директором Агентства инновационного и инвестиционного развития города Челябинска.

Анна Попова: «Челябинская область входит в двадцатку лучших регионов по поддержке предпринимателей»

– Компании из каких отраслей наиболее активно интересуются Челябинском? Каковы сильные стороны региона?

– Сегодня Челябинск – динамично развивающийся город, один из крупнейших в России промышленных, научно-образовательных, культурных и управленческих центров с развитой инфраструктурой и выгодным географическим положением на пересечении транспортных путей. Промышленность – доминирующий сектор экономики, определяющий социально-экономическое развитие города. Промышленность Челябинска формирует почти 40% валового муниципального продукта, способствует обеспечению стабильного пополнения доходной части бюджета, привлечению инвестиций в экономику. Именно поэтому в инвестиционном портфеле города большая часть проектов – это проекты промышленного сектора: создание индустриальных парков, реконструкция действующего производства, переоснащение, внедрение элементов Индустрии 4.0.

Отметим, что большая часть таких инвестиционных проектов – это инициатива и ответственность самих промышленников и производителей – крупного и среднего бизнеса, шагающего в ногу со временем, изучающего опыт передовых стран, внедряющего наилучшие доступные технологии. Тактического участия администрации города и специализиро-

ванных структур в реализации проектов перевооружения производства не требуется. При этом инвесторы, реализующие эти инвестиционные проекты, последовательно претворяют в жизнь главную идею Стратегии социально-экономического развития Челябинской области на период до 2035 года о городе технологических инноваций. Видение, заданное в проекте стратегии, связано с промышленностью, но промышленностью технологической, инновационной. В самом деле, требования к инвестиционным проектам в индустриальном секторе за последние годы серьёзно изменились. Сегодня город делает акцент на устойчивости развития и экологической ответственности бизнеса, а значит, поддерживает любые бизнес-инициативы, позволяющие городу стать чище, экологичнее, устойчивее. Экомониторинг, переработка, повторное использование, нулевые выбросы, развитие альтернативных источников энергии, озеленение и комфортная городская среда – это лишь незначительная часть тех направлений, которые рассматриваются как стратегические в инвестиционном портфеле города.

Но вернёмся к тем проектам в производстве, реализация которых требует от города и его специализированных структур (Агентство инновационного и инвестиционного развития города Челябинска – именно такая структура) большего внимания. Среди них – такие проекты, кото-

рые касаются создания индустриального парка NPP, расширения действующего бизнеса по производству радионавигационного оборудования АО «НИИИТ-РК», расширения и модернизации производства изделий из полимерно-песчаной композиции ООО «Символ», модернизации производства с целью перехода на серийный выпуск комплекса радионавигационного оборудования ООО НПО «РТС», и другие.

Сегодня в инвестиционном развитии Челябинска акцент смещается в сторону новых современных направлений, таких как инновационные формы лёгкой промышленности, IT-сектор, строительство техно- и IT-парков с современной технологической инфраструктурой. С учётом тех мер поддержки, которые существуют в городе для IT-отрасли, и той экосистемы, которая создана здесь для высокотехнологичных стартапов (по результатам исследования компании StartupBlink в 2020 году Челябинск занял пятое место в рейтинге российских городов), у Челябинска есть все шансы в ближайшее время стать IT-столицей России, центром инноваций, «умным городом».

Значительный вклад в развитие экономики Челябинска вносит малый и средний бизнес: он формирует 34% от всех налоговых поступлений в бюджет города. В 2020 году на территории города функционировало почти 70 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства,

ОПИСАНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ:

численность занятых – 258 тыс. человек.

АНО «Агентство инновационного и инвестиционного развития города Челябинска» плотно работает с представителями малого и среднего бизнеса города, так как именно им в большей степени и требуется поддержка при реализации инвестиционных инициатив – можно говорить об акселерации вчерашнего предпринимателя в будущего инфраструктурного инвестора. Чаще всего это небольшие по объёму вкладываемых инвестиций проекты, но при этом социально значимые для развития города: строительство оздоровительных комплексов, частных школ, спортивных клубов, футбольных манежей, бассейнов и пр.

У города выгодное географическое положение: он находится на пересечении транспортных путей, идущих с севера на юг и с запада на восток (Транссибирская магистраль, федеральные дороги М5, М36, М51, международный аэропорт). География и статус административного центра позволяют выстраивать систему крупного транспортно-логистического центра. Сейчас обсуждаются проекты по строительству в Челябинске крупного оптово-распределительного центра, большого производственно-логистического хаба. Целый ряд проектов, связанных с транспортной инфраструктурой, уже находится на сопровождении в агентстве: создание инфраструктуры для транспорта, работающего на газомоторном топливе, развитие инфраструктуры зарядных станций для электромобилей, внедрение микромобильного транспорта последней мили (шеринг электро-самокатов).

Заметим, что ещё одна важная роль Челябинска связана с реализацией туристского потенциала региона! Работа по реализации туристической стратегии уже активно ведётся региональными и муниципальными властями. Челябинск станет не просто Меккой промышленного туризма (тут, как вы поняли, нам нет равных), но туристическим хабом, принимающим и перераспределяющим туристские потоки по созданным кластерам. В этом контуре мы обсуждаем реализацию проектов, связанных с благоустройством знаковых общественных пространств, созданием и развитием центров притяжения, досуга.

В целом на текущий момент на сопровождении агентства находится свыше 40 инвестиционных проектов на общую сумму более 10 млрд рублей.

Челябинск является областным центром, что способствует сосредоточению в нём транспортных потоков, финансовых ресурсов, рабочей силы. Город открыт для любых интересных проектов. Мы приветствуем частные инициативы и готовы к реализации проектов по созданию инфраструктуры на принципах

1. Частный индустриальный парк «Станкомаш».

Специализация: машиностроение, металлургия и металлообработка, химическая промышленность, промышленное производство, выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

Общий размер территории: 212 га.

10 резидентов: ООО «БВК», ООО «Станкомаш», АО «Конар», ООО «Корнет», АО «ТНН», АО «РЭД», ООО «ЭТС», ООО «СПК-Чимолаи», ООО «НТЦ-Конар», ООО «Техинвест».

2. Создаваемый индустриальный (промышленный) парк «НПП».

Специализация: универсальная.

Площадь территории: 27,33 га.

Резиденты: ООО НПП «Технология», ООО «Энергия НПП».

3. Создаваемый индустриальный (промышленный) парк «Техникс».

Специализация: обработка материалов и машиностроение.

Площадь территории: 214,7 га (свободная – 10 га).

Шесть резидентов: ООО «ЧТЗ-Уралтрак», ООО «ЭСБ-Технологии», ООО «МОБИДОМ», ООО «МАШЗАВОД ПРОМВИС», ООО НПЦ «Упрочняющие технологии», ООО «ТРАНСФОРМЕР УРАЛ».

4. Создаваемый промышленный технопарк АО «НПО «Электромашина».

Специализация: универсальная.

Общая площадь земельных участков: 23,6 га.

Потенциальные резиденты: ООО ПО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД КОММУТАЦИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ», ООО «АРДЕНГОЛД», ООО «БЮРО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНАСТКИ И МЕХАНИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ».

ТАКЖЕ В РЕГИОНЕ ДЕЙСТВУЮТ ИЛИ ПЛАНИРУЮТ ЗАПУСК СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛЕДУЮЩИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ:

5. Частный индустриальный (промышленный) парк «ММК – Индустриальный парк».

Специализация: металлургия и металлообработка.

Общий размер территории: 66,8 га.

26 резидентов: ООО «ОКП «Товары Магнитки», ООО «Стагма», ООО НПО «Металл-Энерго», ООО «Интехпром», ООО РМЗ «ЭПМ», ООО «Группа компаний «М-Стил», ООО «Завод металлургических раскислителей», ООО «Металлист», ООО «СК Профи», ООО «Брудер», ИП Тишин Дмитрий Владимирович, ООО «Магнитогорский металлообработывающий завод», ООО «Магнитогорскгазстрой», ООО «Объединённая сервисная компания», ООО «Аксель Групп», ООО «ММК ВТОРМЕТ», ООО «ЦНПК МГТУ», ООО «Торговый дом «РЦЛ», ООО «Теплоприбор Экспресс Анализ», ООО «Литейно-металлургические технологии», ООО «Прачечный комбинат», ООО «М-Консалтинг», ООО «Содеталь», ООО «Специальные технологии», ООО «Инвестика», ООО «Уральская химическая промышленная компания».

6. Региональный индустриальный (промышленный) парк «Малая Сосновка».

Специализация: смешанная.

Общий размер территории: 110 га.

Два резидента: АО «Втор-Ком», ООО «Группа компаний «МКС».

7. Создаваемый индустриальный (промышленный) парк «ЛитТехМаш».

Специализация: машиностроение.

Общая перспективная территория: 23,8 га.

Три потенциальных резидента: ООО ПК «Вертэкс Транссталь», ООО ПК «Интеклит», ООО «Интеклит».

8. Создаваемый индустриальный (промышленный) парк «Потанино».

Специализация: универсальная.

Общая перспективная территория: 14 га.

Пять потенциальных резидентов: ООО «Кервуд», ОАО «Челябтяжмашпроект», ООО НПК «ИНКО», ООО «Фенимор Транс», ООО ПКФ «Ютерборг».

ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ И УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ:

- а) налоговые льготы по региональным налогам на прибыль (снижение до 13,5%);
- б) льготы по земельному налогу (0%);
- в) налоговые льготы по региональным налогам на имущество (0%).



государственно-частного партнёрства. Реконструкция и развитие парков и скверов, проектирование набережной реки Миасс, «умные остановки», «умное парковочное пространство», «умное освещение» – это лишь малая часть проектов, которые город планирует реализовать на принципах партнёрства муниципалитета и бизнеса в ближайшие годы.

– Как муниципальные власти взаимодействуют с бизнес-сообществом? Какие меры поддержки разработаны для малого и среднего бизнеса?

– Администрация города Челябинска ведёт большую работу по поддержке малого и среднего предпринимательства

в рамках реализации муниципальных программ. Городские предприниматели получают финансовую поддержку в виде субсидий на покупку оборудования, лизинг, обучение персонала, выставочную деятельность и др. Идёт непрерывная работа по информационной поддержке и популяризации предпринимательской деятельности: проводятся семинары, круглые столы, мастер-классы. Ведёт работу Совет по развитию предпринимательства в городе Челябинске.

Агентство инновационного и инвестиционного развития города Челябинска также активно участвует в поддержке любых бизнес-инициатив. Мы оказываем консультации по вопросам организации

предпринимательской деятельности, поиска площадки под реализацию проекта, поиска источников финансирования, подключения объектов к инженерной инфраструктуре, организации кооперации, поиска партнёров и многим другим актуальным для бизнеса вопросам. Работа с бизнесом в режиме «одного окна» за пять лет работы доказала свою эффективность. Для предпринимателя агентство существует как единое окно по всем актуальным для развития бизнеса вопросам, а вот уже агентство само взаимодействует со структурными подразделениями города, сетевыми организациями, работает с базами площадок и банками, институтами поддержки всех уровней и многими дру-



гими субъектами инвестиционной сферы.

– Какие индустриальные парки функционируют в регионе? Какие компании уже разместили там свои производства? Что за льготы доступны для резидентов?

– На текущий момент в городе функционирует один индустриальный парк, а также три находятся на разных стадиях оформления.

– Имеются ли программы, которые

предприниматели (не только инвесторы) Челябинской области могут получить комплексную поддержку в режиме «единого окна», что упрощает коммуникацию со специалистами, процедуру оформления документов, экономит время. На сегодняшний день центр оказывает финансовую (микрозаймы, поручительства по банковским кредитам, лизинг), инжиниринговую (сертификация продукции, маркетинговые услуги, аудит, патентование, оценка индекса технологической готов-

млрд рублей. В частности, благодаря этому Челябинская область входит в двадцатку лучших регионов по поддержке предпринимателей.

– Помогает ли Агентство инновационного и инвестиционного развития города выстраивать кооперацию между предприятиями Челябинска?

– Понимая значимость кооперации для предприятий и предпринимателей Челябинска, мы помогаем расширить



обеспечивают подушку безопасности для региональных предпринимателей?

– Здесь стоит отметить, что правительство Челябинской области в целом выстраивает свою работу таким образом, чтобы любой бизнес в регионе чувствовал себя комфортно и безопасно, мог развиваться и масштабироваться. Если продолжить тему инвестиций, то в регионе функционируют пять ТОСЭР, для резидентов которых действуют определённые преференции: по налогу на прибыль, имущество, добычу ископаемых, землю, страховые взносы и т. д. Это позволяет инвесторам экономить собственные средства, направлять их на решение ряда бизнес-задач, что в целом способствует более быстрой реализации инвестиционного проекта. В ускорении этого процесса также принимает участие региональный центр «Мой бизнес». Здесь

имущественную (аренда льготного офиса или рабочего места) поддержку, помогает развивать инвестиционные проекты региона, способствует развитию своего дела на селе (бизнес-миссии, выставки, программы по упаковке и продвижению товаров, создание кооперативов), проводит образовательные мероприятия и консультации по разным направлениям ведения бизнеса. Также стоит отметить, что институт развития помогает предпринимателям в коммуникации с другими структурами: банками, фондами, общественными организациями и т. д. Специалисты центра «Мой бизнес» ориентированы на поиск оптимальных решений по запросу своего клиента. Почти за четыре года работы центр оказал порядка 145 тыс. услуг, финансовую помощь получило более 1000 компаний на общую сумму 4,5

партнёрскую сеть и состав поставщиков из челябинских компаний не только по тем проектам, которые находятся на комплексном сопровождении в агентстве, но даже во время обычных консультаций предпринимателей.

В 2020 году на базе агентства состоялось три мероприятия, нацеленных на формирование кооперации в Челябинске: биржи кооперации (биржи контактов).

В фокусе нашего внимания в настоящее время – возможность кооперации предприятий Челябинска в контуре зелёной экономики и промышленных инноваций, между производителями и айтишниками. Это большая работа, которая проводится с участием городских и региональных структур, институтов поддержки и общественных объединений.



ЧЕЛЯБИНСКИЙ АУДИТ на европейском рынке

Аудиторская фирма «АВУАР» работает на рынке аудита и консалтинга с 2002 года. Она имеет все виды государственных лицензий, необходимых для оказания профессиональных услуг по основному предмету её деятельности. ГК «АВУАР» занимается предоставлением бухгалтерских услуг для коммерческих и бюджетных предприятий, осуществляет консультации по вопросам ведения бухгалтерского учёта. О единственной компании рейтинга топ-30 аудиторов России, головной офис которой находится не в Москве, рассказывает старший партнёр ГК «АВУАР» АЛЕКСЕЙ ОВАКИМЯН.



Авуар
Группа компаний

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР

Компания почти 20 лет работает на рынке аудита, консалтинга и бухгалтерских услуг в России и странах СНГ. За это время пришло понимание, что перспектива развития бухгалтерского бизнеса – это автоматизация процессов учёта: синхронизация электронного документооборота с платёжными сервисами и проектным учётом для ежеминутного (онлайн) отображения сделок, расчётов и финансовых показателей компании. При существующем уровне развития технологий не надо ждать завершения квартала



для формирования отчётности и оценки финансового состояния организации. Это можно отслеживать в любой момент времени для принятия актуальных управленческих решений.

Очевидным откровением XXI века стало понимание того, что нет больше знаний, которые могут кормить всю жизнь. Высшее образование, полученное в начале карьеры, и жизненный опыт уже не могут обеспечить конкурентоспособность в быстро меняющемся мире технологий.

Россия – один из мировых лидеров в области финтех, в том числе по направлению разработки ПО для бухгалтерского учёта, платёжных систем, электронного документооборота и делопроизводства. Российское ПО активно применяется в Евросоюзе и азиатских странах для финансового учёта, а банковские сервисы заметно опережают иностранных конкурентов по цене, скорости и удобству расчётов.

Всё началось с крупных компаний, которые имеют самых компетентных специалистов и бюджеты на разработку или внедрение ПО, адаптированного под их нужды. Но в этом случае крупный бизнес становится значительно конкурентоспособнее малого, ведь он технологически совершеннее. А у малого бизнеса нет

компетенций и бюджетов для разработки собственного ПО.

Альтернативой разработке и приобретению программного продукта является подписка на существующий сервис. Так в 2020 году специалистами «АВУАР» был разработан Genplace – онлайн-сервис бухгалтерского учёта, электронного документооборота и управления банковским счётом. Сервис электронного документооборота работает с любой квалифицированной электронной подписью, как правило, выданной для сдачи налоговой отчётности. Для обмена электронными документами с другими контрагентами вовсе не важно подключение контрагента к оператору электронного документооборота. Ссылка для подписания документа может быть отправлена по электронной почте или в мессенджере. Подписанные таким образом документы обрабатываются для получения финансового учёта в онлайн-режиме. Руководитель должен принимать решения на основе сегодняшних данных, а не ежеквартальной отчётности.

Для развития финтех-сервиса Genplace в 2020 году «АВУАР» создал офис в Сколково. Всё-таки разрабатывать ИТ-продукты удобнее там, где сосредоточена основная масса таких специалистов. При этом «АВУАР» – единственная компания в

рейтинге топ-30 аудиторов России, основной офис которой находится не в Москве, и единственная, кто имеет резидентство в «Сколково». Помимо этого, мировые лидеры рынка консалтинга «МакКинзи» (Чикаго) и BCG (Бостон) тоже находятся не в столице.

В то же время работы далеки от того, чтобы заменить человека в финансовом секторе полностью. В этой связи подбор и подготовка кадров – ключевое конкурентное преимущество компании в любом секторе экономики. Сегодняшний бухгалтер или аудитор должен обладать компетенциями в учёте, анализе, планировании и быть, как минимум, хорошим пользователем отраслевых программных продуктов. Вузы не выпускают таких специалистов. Проблема их подготовки – задача работодателя, а качество подготовки – конкурентное преимущество компании.

«АВУАР» решил эту проблему посредством создания базовой кафедры в Высшей школе экономики Южно-Уральского государственного университета. Компания помогает университету практическими знаниями и занятиями, а университет понимает, что его выпускники будут точно востребованы по окончании учёбы. Наука и практика в связке очень хорошо дополняют друг друга.

За период пандемии «АВУАР» пришёл к выводу, что при наличии устойчивого интернета совершенно неважно, где сидит контрагент, консультант, аудитор или бухгалтер. Важно, чтобы было понимание, профессионализм и понимание своего дела. Индийский Бангалор давно и незаметно стал мировой столицей аутсорсинга, в том числе и для США.

Опыт 2020 года показал, что спрос на технологичные бухгалтерские сервисы в условиях изоляции только растёт, в том числе и со стороны европейских организаций. Сегодня компания выстраивает отношения с европейскими партнёрами для презентации их сервиса на территории Евросоюза. Во всяком случае, в соотношении «цена – качество» «АВУАР» точно смотрится конкурентоспособно.

Екатерина Тохтина:

«МЫ ОДНИ ИЗ НЕМНОГИХ,
КТО РАБОТАЕТ СО СТРАНАМИ,
В КОТОРЫХ ДЕЙСТВУЮТ
ОГРАНИЧЕНИЯ НА ПОСТАВКИ»

Работа в сфере внешнеэкономической деятельности, по оценкам экспертов, одна из самых сложных: здесь требуется хорошо ориентироваться в правовых аспектах, а также понимать самые разные промышленные отрасли. Группа компаний «ПраймТорг» прочно заняла своё место на рынке, предлагая профессиональный сервис в области экспортно-импортных сделок. Специалисты компании помогут отправить грузы не только в страны СНГ и Европу, но и в Азию, США, Латинскую Америку и даже на Мадагаскар. О том, что везут из Челябинской области и какое ноу-хау ввели в компании в области кадрового менеджмента, нам рассказала Екатерина Тохтина, генеральный директор Группы компаний «ПраймТорг».

– Группа компаний «ПраймТорг» оказывает услуги в сфере внешнеэкономической деятельности, предлагая профессиональный сервис в области экспортно-импортных сделок. Какие грузы и из какой точки мира вы можете продавать и перевозить? Как в компании преодолели трудности, связанные с локдауном?

– Основной профиль компании – это экспорт промышленного оборудования за рубеж. Мы сотрудничаем с рядом заводов по производству станков, а поставки идут в более чем 20 стран, включая Евро-

пу, СНГ, Северную и Латинскую Америку. Что касается логистических решений, мы сократили число посредников между нами и конечными перевозчиками до нуля, тем самым снизив себестоимость грузоперевозки и риски, которые могут возникнуть при работе с посредниками.

Относительно локдауна могу с уверенностью сказать, что мы стойко пережили этот период, расширив свою деятельность на территории России и увеличив штат сотрудников. В июне 2020 года мы открыли обособленное подразделение в Казани, которое уже вышло

на самокупаемость. ОП работает в сфере АПК, это отдельное направление деятельности компании. Сейчас ведём переговоры с партнёрами из Владивостока для открытия и там обособленного подразделения.

– Какие страны лидируют по объёму экспорта из Челябинской области?

– По итогам первого полугодия, согласно статистике, по объёму экспортных направлений лидирует Турция, далее следуют Казахстан, Кувейт, Китай, Узбекистан и другие страны СНГ, Европы и Азии.

– Челябинская область – приграничный регион, в этом её главное преимущество с точки зрения логистики. Какие товары и услуги поставляют местные производители на международный рынок? С какими группами товаров вы чаще всего работаете?

– Безусловно, основными востребованными товарами при экспорте стали чёрные и цветные металлы (это практически 80% от общего объёма экспорта), минеральная продукция (10%) и товары машиностроительной отрасли.

Наша основная отрасль – малое машиностроение, а также продукция АПК (мука, подсолнечное масло, зерновые) и химическая промышленность. Уже три года мы поставляем за рубеж станки местных и российских производителей и охватили порядка 30 стран, включая Северную и Южную Америку, Африку и часть стран Азии, не считая стран СНГ и Европы.

Что касается продукции АПК, мы сотрудничаем со странами Азии (Китай, Вьетнам, Индия, Южная Корея), а также странами Африки (Ангола, ЮАР, Мадагаскар, Того).

– Одни из преимуществ компании – гибкая система ценообразования и индивидуальный подход к каждому клиенту. В чём это выражается? Чем ещё «ПраймТорг» отличается от других игроков?

– Мы работаем по индивидуальным проектам: поставляем товары в те страны, по которым действуют ограничения. Например, это Палестина или Иран, Косово, Украина. Для отправки товаров в такие страны мы получаем специальные разрешения от госорганов. Большинство компаний отказываются работать на экспорт с этими странами. Также мы поставляем товары в труднодоступные страны, например Мадагаскар.

– Большую роль при оформлении товаров за рубеж играет профессионализм сотрудников, ведь необходимо не только правильно заполнить документы, но и обладать знаниями в самых разных отраслях промышленности. Как вы удерживаете такие кадры? Какова социальная политика компании?

– В нашей компании пять сотрудников, которые участвуют в международных переговорах, а также в оформлении документов. Таких сотрудников в компании обычно называют «продажники». Работу по остальным сферам, таким как бухгалтерия или маркетинг, мы перевели на аутсорсинг и заключили договоры сопровождения с одними из топовых компаний Челябинска. Таким образом, мы сократили затраты на содержание сотрудников данных двух служб и распределили эти издержки на выплаты сотрудникам.

Наши сотрудники выступают нашими партнёрами по предпринимательской деятельности. Мы открыто ведём расчёт и распределение прибыли. Очень важно, чтобы наши работники понимали, сколько они могут получать, где могут потратить, а в чём снизить издержки. Тогда сотрудничество более продуктивно.

Чувствую, назрел вопрос: вам не жалко делиться прибылью в размере от 30 до 50%? Нет, не жалко, напротив, это полезно. Да, вопрос рисков стоит всегда, ведь это ответственность компании. В нашем случае риски распределяются между всеми, как и прибыль.

– Компания активно поддерживает ряд социально значимых направлений. Например, это поддержка местной команды слабовидящих спортсменов по пауэрлифтингу. Расскажите об этом подробнее.

– В прошлом году мы задумались о том, что необходимо помогать другим. Было несколько идей: от создания детской футбольной команды до обычного пожертвования. И вдруг мы узнали про областную команду слабовидящих спортсменов, которыми уже больше пяти лет занимается тренер Николай Александрович Маслов. В Челябинской области работает Федерация спорта слепых под руководством председателя Алексея Альбертовича Дьяконова. На базе данной федерации спортсмены выступают на различных соревнованиях.

К сожалению, на федерацию выделяется недостаточно средств, для того чтобы оказывать достойную поддержку

команде и тренеру. Поэтому мы выступили как спонсоры: купили ребятам форму, сопровождали их на соревнованиях, которые проходили в Брянске в этом году, и окажем поддержку на предстоящем чемпионате России. Мы гордимся нашим сотрудничеством с тренером и командой, а также с Федерацией спорта слепых и постараемся привлечь к спорту как можно больше слабовидящих людей.

– Компания является членом организации «Опора России». Что вам даёт подобное участие?

– «Опора России» – это мощный инструмент поддержки МСП в современной России. Являясь членом данной организации, мы получили возможность сотрудничать со многими лидирующими компаниями на рынке России в сфере МСП, а также возможность общаться с госорганами и находить точки соприкосновения. Я имею в виду, что в процессе работы компаний на российском рынке, как и на любом другом, могут возникнуть недопонимания, а «Опора России» помогает их урегулировать. Проводятся переговоры на местном уровне, также какие-то важные вопросы выносятся на региональный и федеральный уровни.

Ещё одна важная особенность взаимодействия членов «Опоры России» – все равны, все имеют возможность сотрудничать друг с другом, развивать свою предпринимательскую деятельность, укреплять связи.

Участие в «Опоре России» можно обозначить несколькими словами: возможности, уважение, поддержка.



БЕЗ ЛИШНЕГО НАПРЯЖЕНИЯ

В России возрождается рынок отечественного электрооборудования

Если электроэнергия – кровь экономики, то в 90-е годы отрасль производства электрооборудования в России была обескровлена. Тогдашним предпринимателям было попросту неинтересно этим заниматься, а государство сделало ставку на импорт всего необходимого. Но в последнее время на рынке появляется вполне конкурентоспособные отечественные разработки. И это заслуга наших предпринимателей-производственников, которые относятся к своему делу творчески, любят его по-настоящему. Как, например, ДМИТРИЙ ГРИБКОВ, директор челябинского завода электрооборудования ИНЕСК.

ДМИТРИЙ ГРИБКОВ:



КОГДА МЫ СОЗДАЕМ
ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ
ПРОДУКТ,
ОН ДОЛЖЕН
ОБЯЗАТЕЛЬНО
ВСЕМ НАМ
ПОНРАВИТСЯ. ОТ
ЭТОГО ПОЛУЧАЕШЬ
ОГРОМНОЕ
УДОВОЛЬСТВИЕ. И
ИМЕННО У ТАКИХ
ВОТ ВЕЩЕЙ, КСТАТИ,
САМЫЙ БОЛЬШОЙ
КОММЕРЧЕСКИЙ
УСПЕХ



– Дмитрий Сергеевич, завод электрического оборудования ИНЕСК работает сравнительно недавно – скоро будет отмечать десятилетие. Расскажите, как создавалось предприятие и чего удалось добиться за эти годы?

– Компания существует с 2012 года. С тех пор понемногу развиваемся, каждый год у нас есть достижения. Начинали мы с площади в 200 квадратных метров, на данный момент у нас 2000 «квадратов». Производим электро-щитовое оборудование, трансформаторные подстанции (это те самые будки, на которых написано «Не влезай, убьёт!»).

Сейчас у нас работает около полусотни сотрудников, так что бизнес небольшой. Но очень важный для страны, как мне кажется. Ведь от качества и надежности этого оборудования зависит бесперебойная работа всех коммуникаций и систем жизнеобеспечения, а порой и жизни людей.

Я пока считаю ИНЕСК малым предприятием. Учитывая масштабы, заложенные

в планах развития, я думаю, мы еще находимся в стадии бурного роста. Стремимся к более крупному заводу.

– А почему вы изначально выбрали такое направление работы?

– Ну, во-первых, по образованию и по сути я технарь. Во-вторых, есть «предпринимательский зуд». Хотелось совместить оба этих качества. По молодости пробовал себя в разных направлениях, везде. Все, что связано с электричеством, мне нравилось с детства, только вот высокого напряжения побаивался... Но, столкнувшись с производством электрического оборудования, я понял, что никакой особенной опасности в нем нет, а электричество есть. Так судьба и определилась.

– Трудно ли было найти единомышленников? Как набирали специалистов?

– Серьезный набор начался с 2019 года, когда возникла необходимость решать много инженерных задач. А сначала-то

было всего три человека – я и двое помощников. Только пару лет назад было принято решение создать целый конструкторский отдел. Изначально конструкции разрабатывал я, но за несколько лет компания выросла до той стадии, когда моих компетенций уже перестало хватать. И мы создали отдел, собрали очень сильных инженеров. Это образованные и амбициозные люди, желающие привнести на рынок что-то новое. Современный, качественный и востребованный продукт. С одной стороны, ребята молодые, а с другой, вполне опытные. Средний возраст сотрудников – тридцать пять лет. Я тоже, конечно, не старый, и по старой памяти им иногда помогаю. Все оборудование, производимое на предприятии, разрабатывается в нашем конструкторском отделе.

– Вы выбрали довольно непростое направление – производственным бизнесом в России заниматься вообще сложно. А вы сами с кем себя больше ассоциируете – с коммерсантом или производителем?

– Очень трудный вопрос. Наверное, больше производитель. Но, как вы знаете, руководителю любой не бюджетной организации приходится быть и коммерсантом. Мне нравится что-то конструировать, производить. Когда мы создаем окончательный продукт, он должен обязательно всем нам понравиться. От этого получаешь огромное удовольствие. И именно у таких вот вещей, кстати, самый большой коммерческий успех.

– ИНЕСК производит различные виды электрооборудования. Можно узнать подробнее о вашем ассортименте? Где оно применяется?

– Делаем трансформаторные подстанции, рассчитанные на разное напряжение, в зависимости от их предназначения. Что касается щитового оборудования – линейка от портативного щита до подстанций и ячеек на 35 киловольт. Существуют интересные насосные разработки. У компании гибкая модель бизнеса, ориентированная на конкретного клиента. Многие изделия появляются на свет под индивидуальные заказы. Это позволяет нам развиваться и изготавливать продукцию, действительно нужную рынку. Детально изучаем требования заказчика, уделяем внимание каждой мелочи, изучаем все новшества, берем их на вооружение. В ассортименте и типовая продукция, и уникальная.

Наше оборудование востребовано в домостроении, строительстве, энергетике, на железных дорогах, на любом производственном предприятии. Всюду, где требуется электричество, – а оно нужно везде, – без нашего оборудования просто не обойтись!

– Чем ваше оборудование отличается от того, что предлагают конкуренты?

– Это, прежде всего, соотношение цены и качества. Цену, которую мы предлагаем за свое оборудование, никто из конкурентов перебить не может. При этом надо понимать, что в нашей отрасли очень высокая цена ошибки. Если ты поставишь кому-то некачественную продукцию, которую потом будут активно эксплуатировать, она рано или поздно «выстрелит», а последствия аварий электрооборудования бывают, к сожалению, очень драматичны. Когда такое происходит – о поставщике очень быстро распространяется молва, и он исчезает с рынка.

Увы, в России есть такие компании-однодневки, которые «живут» где-нибудь в гараже, а позиционируют себя как серьезные поставщики. Сдав кому-то партию бракованного товара, они просто исчезают, чтобы потом появиться в другом гараже. Мы, хоть и не относимся к крупному бизнесу, по многим причинам позволить себе такого не можем – слишком много заказов, все время на виду, дорожим репутацией.

Поэтому не просто следим за всем производственным процессом, неукоснительно соблюдаем все технологии и стандарты, используем только качественные материалы. Наше преимуще-



**ВСЮДУ, ГДЕ
ТРЕБУЕТСЯ
ЭЛЕКТРИЧЕСТВО, –
А ОНО НУЖНО
ВЕЗДЕ, – БЕЗ
ОБОРУДОВАНИЯ
КОМПАНИИ
ИНЕСК ПРОСТО
НЕ ОБОЙТИСЬ**

ство перед многими конкурентами в том, что мы занимаемся установкой того, что производим. Если можно так сказать, сдаем объекты «под ключ» в той части, что касается работы электроэнергетических систем.

– Можно ли попасть к вам на производство и увидеть, как собирается то или иное оборудование?

– Да, безусловно, мы готовы провести любому нашему заказчику экскурсию и вам тоже! С радостью покажем наше производство, расскажем. Мы всегда говорим клиентам: съездите к конкурентам, посмотрите там, а потом приезжайте. Все вопросы отпадают, когда люди приезжают к нам на производство и видят: как организован производственный процесс, какие люди у нас работают. Вопросы отпадают сами собой. Для нас визит заказчика – обычная, штатная история, мы к этому не готовимся специально, у нас и так всё готово.



ЭЛЕКТРО-
ОБОРУДОВАНИЕ
ФИРМЫ ИНЕСК
УСТАНОВЛЕНО
ОТ МИНСКА
НА ЗАПАДЕ ДО
АНАДЫРЯ НА
ВОСТОКЕ

– Какие еще есть подразделения на вашем предприятии и какие задачи они решают?

– Это, конечно, наш отдел продаж. Поставки осуществляем по России и странам Содружества Независимых Государств. Пытаемся выйти и за пределы СНГ. Дальше всё как у всех: бухгалтерия, инженерный отдел, производственный отдел, ОТК, отдел снабжения.



МАКСИМ ФАТЕЕВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В советские годы в Челябинске было много электромеханических предприятий, обеспечивавших страну необходимым оборудованием. ИНЕСК возрождает их традиции. Скажу больше: производственная компания развивается за счет собственных ресурсов, что в наше время нетипично для промышленности. Актуальность такой работы подтверждает перечень заказчиков – это крупный и малый бизнес в России, в странах ближнего зарубежья. Думаю, при участии Южно-Уральской торгово-промышленной палаты предприятие расширит круг клиентов, в том числе и зарубежных.

– На сегодняшний день специалистами ИНЕСК реализовано 5000 проектов, многие из которых на территории родной Челябинской области. Какими из своих проектов вы больше всего гордитесь?

– Крупные предприятия – это Магнитогорский металлургический комбинат, Челябинский тракторный завод. Это у нас, а есть крупные также в соседних областях. Мы недавно завершили большой проект для компании «Евраз» в Качканаре, это

Свердловская область. Оборудование ИНЕСКа работает по всей Евразии. Самая западная точка – это Минск, и самая восточная – Анадырь. Дальше только Аляска, но это пока не наша епархия.

– Кстати, расскажите про экспортное направление.

– Мы недавно открыли отделение в Казахстане. Очень плотно работаем с российским торговым представительством в Республике Казахстан. Сейчас ведем

переговоры с Узбекистаном. Тоже хотим открыть филиал. В будущем планируем выходить на южные республики – Азербайджан и Грузия.

Экспорт сегодня невозможен без сертификации продукции в соответствии с международными стандартами, и она у нас конечно имеется. С каждым годом усиливается контроль. То оборудование, которое мы выпускаем, проходит всю необходимую сертификацию, лабораторные испытания. Вся продукция имеет протоколы испытания и, соответственно, сертификаты для выхода на международный уровень.

– Какие перспективные направления для вашего производства вы видите?

– В прошлом году мы разработали разьединители, но пока что не всю линейку этих изделий. В 2021 году планируем завершить работу. Через год, 5 августа 2022 года, отметим десятилетний юбилей. Я думаю, что в ближайшие 5 лет мы будем покорять новые вершины. Нарастивать производственные линии. Персонал и учить и добирать, по возможности и территорию увеличивать. У нас арендованные площади, хотелось бы за это время построить свои цеха. И, конечно, выходы на зарубежные рынки – и западные, и восточные.

**Текст: Михаил Илюхин
Фото: ИНЕСК**



«ГРИНКЭП»:

БЕЗОПАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОПАСНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Нефтегазовый комплекс, атомная энергетика, горнодобывающее дело – самые доходные статьи российского бюджета, основа нашей экономики. Но такие производства в зоне особого риска. Безопасность на сложных промышленных объектах обеспечивает одно небольшое челябинское предприятие, выпускающее эту продукцию под товарным брендом «ГринКЭП». Как получилось, что оно стало незаменимым для производственного комплекса целой страны? Комментирует генеральный директор ООО «ГринКЭП» ТИМУР СУФЬЯНОВ.

Мы работаем на рынке промышленного оборудования с 2012 года. Компания занимается решением комплексных производственных задач. К нам обращаются, когда для производства изделия необходимы знания во многих отраслях – металлургии, механической обработке, строительных конструкциях, проектировании и разработке конструкторской документации. Мы работаем как по чертежам заказчика, так и по индивидуальным техническим заданиям.

Мощные отрасли российского производственного комплекса давно автоматизированы. За большую часть технических процессов отвечают трубопроводные системы и задействованная в них арматура. Использование ручного управления сведено к минимуму. Но в опасных производствах необходимы дублирующие руч-

ные устройства – абсолютно надёжные, долговечные, простые в обслуживании и ремонте, устойчивые к факторам повышенного риска.

Ещё каких-то десять лет назад такого оборудования в России никто не производил, а потребность в нём была огромная. Советская техника своё отслужила, да и системы управления усложнились, там теперь всё компьютеризировано (в СССР компьютеров не было). И вот, в 2012 году нашим предприятием были разработаны и изготовлены колонки (устройства) ручного управления задвижками из чугуна, а в 2012-м – электроприводные колонки, тоже чугунные. Их не берёт ни огонь, ни вода, ни агрессивная среда. Эти изделия запатентованы с 2015 года. В модельном ряду – десятки единиц продукции, потому что в разных случаях нужны разные диаметры

присоединения к электроприводу, размеры задвижек могут быть от 15 до 1200 мм.

Чугун в данном случае просто незаменим. Сплав очень стойкий, не искрит при ударе, и в опасной среде нефтегазовых заводов это важно. Чугун устойчивей к коррозии раз в пять по сравнению с обычными марками стали. Стальная продукция, если её постоянно не красить, за 5-7 лет может просто превратиться в шлак. А чугун будет служить в пять раз дольше.

Не всё так просто, конечно. На наших колонках немало усовершенствований и улучшений, делающих эти изделия исключительно практичными и надёжными. Если не вдаваться в детали, то суть технологии в том, что эта колонка – цельнолитая. Литьё в данном случае – очень сложный процесс, владение этой технологией позволило решить задачу по разработке и изготовлению нашей продукции. Бывает и так, что с учётом индивидуальных требований заказчика.

Нашими заказчиками являются многие крупные нефтеперерабатывающие предприятия, работая с ними мы постоянно улучшаем качество продукции. Компании атомной отрасли – ФГУП «ПО МАЯК» (Озёрск) и «ГХК» (Красноярск) – доверя-



«ГРИНКЭП» – ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ПОСТАВЩИК ПРОДУКЦИИ
ДЛЯ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ
РОССИИ. ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ
ЛУЧШИМ ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ
ГАРАНТИЙ КАЧЕСТВА

ют нам выполнение продукции, поставляемой для опасных рабочих процессов. Более 30% изделий было поставлено на службу атомного сектора.

Я не стану утверждать, что кроме нас на рынке никто ничего подобного не производит. Но для атомной отрасли страны, например, мы являемся эксклюзивным поставщиком. Это огромная ответственность и лучшее подтверждение гарантий нашего качества.

Мы даём гарантию на продукцию от 18 до 36 месяцев, в зависимости от условий

поставки. А срок службы колонок управления задвижками – более 25 лет. С 2011 года изготовлено и отправлено на самые разные производства более 5000 единиц продукции. На предприятие не поступило ни одной рекламации по качеству поставленных изделий. Однако в случае необходимости наши специалисты всегда готовы к обеспечению гарантийного и постгарантийного обслуживания.

География поставок за последние 5 лет вышла за пределы России. Заказывают предприятия от Калининграда до Влади-



ООО «ГРИНКЭП»
НЕОДНОКРАТНО
УЧАСТВОВАЛ В ПРОЕКТАХ ПО
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ. В
2016 ГОДУ КОМПАНИЯ СТАЛА
ЧЛЕНОМ ЮЖНО-УРАЛЬСКОЙ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПАЛАТЫ

востока, есть даже поставки в ближнее зарубежье – Казахстан, Узбекистан. Мы ведь выпускаем не только эксклюзивную продукцию, о которой я говорил, но и изделия общепромышленного назначения – стальные колонки управления задвижками, созданные по особым техническим условиям, специальные устройства для



БРЕНД «ГРИНКЭП»

РОДИЛСЯ ТАК: «ГРИН» –

ЗЕЛЁНЫЙ ЦВЕТ (ВСЯ

ПРОДУКЦИЯ ЭКОЛОГИЧНА

И ДОЛГОВЕЧНА),

«КЭП» – АББРЕВИАТУРА

ПРОДУКЦИИ «КОЛОНКА

ЭЛЕКТРОПРИВОДНАЯ»



дистанционного управления затворной арматурой, которая закладывается на глубину до 10 метров и т.д. Всего производится более 100 видов изделий.

Нашим заказчикам и партнёрам, разбросанным по такой обширной территории, нужны склады запасных частей и комплектующих. И компания создала и развивает широкую дилерскую сеть. У нас очень выгодное место расположения – Челябинск в центре страны, с логистикой нет никаких проблем. Это повышает конкурентоспособность, ведь нашим собственным представителям удобно курсировать между производством и этими складами. Поэтому эксплуатанты оборудования на отсутствие нужных деталей не жалуются. На головном складе – всегда есть сотни готовых колонок и всё необходимое для их ремонта.

Однажды мы выбрали такой девиз: «Не бывает невыполнимых задач!» Теперь, когда удалось создать мощное производство и разветвлённую сеть поставок, мы понимаем, что так оно и есть на самом деле!

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «АКСЁНОВ»: ШИРОТА ИНТЕРЕСОВ И НЕПРЕРЫВНОЕ РАЗВИТИЕ — ЗАЛОГ БИЗНЕС-УСПЕХА

Торговый Дом «Аксёнов» — одна из крупнейших торговых компаний в Уральском федеральном округе. В её ассортиментном портфеле более 200 контрактов с компаниями-лидерами в своих категориях кондитерских и бакалейных изделий. Стремительный темп роста, высокое качество продукции, безупречный сервис обеспечили фирме доверие более 5000 компаний и торговых сетей. Партнеры и потребители отмечают широкий выбор продукции и высокое качество услуг. В 2019 году открылось представительство в Китае. Подробнее об этих успехах рассказал Никита АКСЁНОВ, генеральный директор.



— **Никита Владимирович, Торговый Дом «Аксёнов» существует с 1995 года. У вас огромный ассортимент продукции. Расскажите историю образования компании. Удастся ли сохранить лидирующие позиции на рынке кондитерских изделий?**

— Наша история началась в 1995 году, тогда была открыта первая точка по продаже кондитерских изделий. Спустя два года мы арендовали первый склад. В этот период также подключился канал оптовых продаж. Продажи росли, клиентская база расширялась, мы начали работать с федеральными и локальными сетями, открыли филиал в Магнитогорске. В 2010 году создали транспортно-логистическую компанию.

В 2014 году запустили собственное производство — кондитерскую фабрику «Триумф». Вся продукция изготавливается по собственным уникальным рецептурам с учетом последних тенденций рынка и предпочтений потребителей. В ассорти-

менте фабрики как самые популярные и востребованные виды мучных кондитерских изделий, так и оригинальные, не имеющие аналогов у других фабрик. Что касается нашего ассортимента, то его формирует как зарождающийся спрос, так и наше желание создать что-то новое. Например, для приверженцев здорового питания мы создали печенье без глютена.

В настоящий момент наша компания является холдингом и включает в себя несколько разных бизнесов. Дистрибьюторский — продажа кондитерских и бакалейных изделий. Второй бизнес — собственная фабрика «Триумф», которая производит мучные кондитерские изделия. Третий — логистический, компания «Аксёнов-логистик», которая занимается грузоперевозками по России. Четвертый — гостиничный — Парк-отель «Юность» на озере в заповедных лесах Челябинской области. За счет того, что бизнес диверсифицирован, холдинг надёжно стоит на ногах.

ОТБОРНЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ • ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО • ИЗЫСКАННЫЕ ВКУСЫ



ПЕЧЕНЬЕ БЕЗ ГЛЮТЕНА

МИНИ-ПЕЧЕНЬЕ



СДОБНОЕ ПЕЧЕНЬЕ



ПШЕНИЧНЫЕ СНЕКИ



Что касается собственного производства, несколько лет назад было принято решение о создании премиального продукта для выхода на зарубежные рынки. Мы открыли представительство в Шанхае, разработали линейку продуктов, зарегистрировали торговые знаки и осуществляем поставки в Китай. Наша продукция уже представлена на электронных площадках и в торговых сетях Шанхая: в Century Mart, GMS, Bianlifeng. Мы активно участвуем в международных выставках Sial China, FHC China, Gulfood ОАЭ и продвигаем наши товары. Также мы ведём

ЧАСТНАЯ
ЧЕЛЯБИНСКАЯ
КОМПАНИЯ
НЕ ТОЛЬКО УСПЕШНО
РЕШАЕТ ЗАДАЧИ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ,
НО И ВЫХОДИТ НА
ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

работу по выходу на рынок других стран Юго-Восточной Азии, Персидского залива, Европы и СНГ.

— Под какими брендами представлена ваша продукция?

— На фабрике производятся более 100 видов мучных кондитерских изделий. «LUCKY CHOICE» — специально раз-

работанная торговая марка для продукции на экспорт, под ней выпускается мини-печенье в стаканах, пикантные пшеничные снеки, печенье без глютена, песочное печенье с различными вкусами. Для России мы производим продукцию под торговыми марками «ВЫБОР ЛАКОМКИ» (печенье, кексы, пирожное, торты, слоеные изделия), «Vi+» (печенье без глютена), «ВЕСЁЛЫЕ ИСТОРИИ» (печенье в стаканах), «КРУТЬЕНЫ» (пшеничные снеки с различными вкусами). Мы постоянно работаем над ассортиментом, вводим новинки, дорабатываем и улучшаем упаковку. Наша продукция получила более 50 медалей в крупнейших международных выставках продуктов питания «PRODEXPO» и «WorldFood Moscow».

— Какие технологии применяете при производстве? Придерживаетесь ли технологий, основанных на натуральном сырье?

— Мы изначально решили, что будем работать только с натуральными ингредиентами самого высокого качества. Система менеджмента качества кондитерской фабрики Триумф сертифицирована



ТОРГОВЫЙ ДОМ
ПРОШЕЛ ДОЛГИЙ ПУТЬ
ОТ РЕГИОНАЛЬНОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ
ДО УСПЕШНОЙ
МНОГОПРОФИЛЬНОЙ
КОМПАНИИ-
ЭКСПОРТЁРА.
ЗДЕСЬ ЗНАЮТ,
КАК ПРАВИЛЬНО
ПРОДВИГАТЬ
РОССИЙСКИЙ ПРОДУКТ
НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

по стандартам ISO 22000. На предприятии используется только натуральное, экологически чистое сырьё, без ГМО. Всё сырьё закупается у лучших поставщиков и проходит тщательный входной контроль в собственной лаборатории. Высокое качество продукции обеспечивается, в том числе, и благодаря квалифицированному персоналу. Нам важно, чтобы производство оставалось конкурентоспособным в современных сложных экономических условиях, поэтому мы тщательно контролируем все процессы на каждом этапе.

— **Планируете ли расширять экспортный потенциал? Сложно ли было выйти на международные рынки?**

— В настоящий момент мы активно экспортируем продукцию в Китай, страны СНГ. Регулярно участвуем в крупнейших международных выставках в Китае, ОАЭ, Вьетнаме. Продукция фабрики представлена в российских демонстрационно-дегустационных павильонах в

КНР, ОАЭ, Вьетнаме, Египте. В скором времени начнутся поставки в ОАЭ. Мы нацелены планомерно и методично выстраивать бизнес с нашими зарубежными партнёрами и расширять своё присутствие в других странах.

Экспортное направление в нашей компании ранее концентрировалось только на странах СНГ. Когда мы разработали продукт, предназначенный для внешней торговли, то смогли выйти на международный рынок, соответствуя тем стандартам, которые приняты в ряде таких стран, как Китай. Это была достаточно длительная и трудоёмкая работа. В связи с тем, что в Китае строгие законы, необходимо было адаптировать продукцию, обеспечить сроки годности не менее года. Мы провели исследование рынка, конкурентов и каналов продаж, открыли представительство в Шанхае. На сегодняшний день мы имеем там склады, широкую клиентскую базу. Так же оказываем услуги по регистрации упаковки, составов и содействии по совместной выставочной





деятельности для российских компаний, желающих выйти на китайский рынок. **Пройдя самостоятельно этот путь, можем с уверенностью сказать, что в этом вопросе мы компетентны и знаем, как нужно правильно продвигать российский продукт на зарубежные рынки.** В настоящее время мы оказываем услуги компаниям по выводу продукции на рынок КНР, создаём индивидуальную модель дистрибуции в зависимости от специфики продукта и возможностей производителя. Являясь импортёром российских продуктов в КНР, наше представительство в Шанхае привлекает в свой продуктовый портфель перспективные товары.

— Какие задачи ставит компания перед собой на ближайшее время?

— Мы хотим расширить представленность в разных каналах продаж. Компания получила сертификат «Халяль», для того, чтобы иметь возможность продавать продукцию в исламские страны. Планируем оформить кошерный сертификат для реализации продукции в Израиле. Самые ближайшие наши задачи — вывод новых

продуктов на российский и международный рынок и укрепление позиций за рубежом. Мы всегда открыты к сотрудничеству и рассматриваем новые и интересные возможности для развития бизнеса. Будем очень рады новым бизнес-партнёрам.

— Вы ещё являетесь владельцем прекрасного места для отдыха — парка-отеля «Юность», расположенного в Челябинской области. Расскажите, как Вам пришла идея заняться туристическим бизнесом?

— Челябинская область — край живописной природы, которую мы очень любим. В нашем регионе мы решили открыть собственное комфортное место для отдыха. Парк-отель «Юность» расположен на берегу озера Чебаркуль у подножья Уральских гор в реликтовом сосновом лесу. По красоте природы и сервису Парк-отель не уступает лучшим европейским курортам. Хочется отметить, что Парк-отель расположен на озере, куда в 2014 году упал всеми известный «Челябинский метеорит». На территории «Юности» установлена памятная скульптура в память о падении метеорита.

ХОЛДИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ «АКСЁНОВ»
РАБОТАЕТ В РАЗНЫХ
НАПРАВЛЕНИЯХ,
ВЕДЬ ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ КРИЗИСНЫЕ
ЯВЛЕНИЯ НЕ
СКАЗАЛИСЬ НА РАБОТЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ,
НЕОБХОДИМО
РАСШИРЯТЬСЯ И
ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ
БИЗНЕС



Холдинговая компания Аксёнов,
8 (351) 210-11-10, info@kdaksenov.ru

По вопросам международного
сотрудничества: sviridov@aksitc.com

Мы всегда открыты к сотрудничеству и рассматриваем новые, интересные возможности для развития компании. Будем очень рады новым бизнес-партнёрам.

ТРИ СЕКРЕТА ОДНОЙ КОМПАНИИ

Продуктовый рынок для бизнеса, пожалуй, самый заманчивый: люди в любом случае есть и пить не перестанут. Однако он же и самый конкурентный. И в борьбе за избалованного широким предложением потребителя побеждают те, кто могут сделать предложение, от которого просто невозможно отказаться. На такое способны компании, которые добавляют в «широкий ассортимент своих блюд» три ингредиента: «вкусно», «качественно», «доступно». Среди бизнес-концепций многочисленных игроков российского рынка выделяется стратегия ГРУППЫ КОМПАНИЙ «АРИАНТ», объединившей усилия профессионалов разных компетенций.



В состав Группы компаний «Ариант» входят винодельня «Кубань-Вино», агрофирма «Южная», «Центр пищевой индустрии Ариант», «Агрофирма Ариант». Идея объединить активы, связанные с виноградарством, виноделием и мясным производством, очень грамотная. Виноград, вино, мясо – одни из главных составляющих современной гастрономической культуры. Сочетание еды и вина – это искусство. Правильно подобранный напиток сможет раскрыть все вкусовые акценты пищи, и наоборот, правильное блюдо подчеркнет главные достоинства вина.

НА ВСЕ ВКУСЫ

Агрофирма «Ариант» является одним из крупнейших агропромышленных холдингов на Урале. Замкнутый производственный

цикл – от поля до прилавка — позволяет строго контролировать каждый этап производства и формировать самостоятельную ценовую политику. Безопасность продукции — основной приоритет компании, поэтому ей доверяют.

Если агрофирма «Ариант» лидер на Урале, то вина ГК «Ариант» известны чуть ли не во всём мире. Собственным сырьём производством агрофирмы «Южная» обеспечивает уникальный прививочный комплекс. Производственные мощности питомника позволяют ежегодно получать до 6 млн прививок в год.

Кроме того, это еще и научно-производственная площадка. В рамках сотрудничества с профильными институтами проводится ряд научных исследований в области районирования

Александр Кретов, управляющий акционер Группы компаний «Ариант»:

«Мы ориентированы на покупателя и его запросы, поэтому оперативно реагируем на меняющиеся потребности потребителя. Это касается не только качества и ассортимента продукции, но и культуры ее потребления. Нами поступательно осуществляется ребрендинг магазинов фирменной сети «Ариант», создаются уютные гастрономические зоны, позволяющие удовлетворить даже самые высокие потребности наших покупателей».



самых востребованных сортов винограда, а также научная и практическая работа по выведению автохтонных сортов (коренной сорт винограда, который растёт только в определённой местности).

Недавно на базе агрофирмы «Южная» открылся высокотехнологичный сервисный центр ремонта сельскохозяйственной техники. Спроектированный и построенный в соответствии с мировыми стандартами, он позволяет осуществлять диагностику, техническое обслуживание и полный спектр ремонтных работ всего парка компании – от культиватора и трактора до легкового и грузового автотранспорта.

«Кубань-Вино» – крупнейшая винодельня в России по созданию «тихих» и игристых виноградных вин. Она включает в себя Центр классического виноделия, Центр энологии, Центр индустриального виноделия и Villa Aristov. Все вина производятся на современном европейском оборудовании. Центр пищевой индустрии «Ариант», расположенный в Челябинске, производит широкий ряд алкогольных и безалкогольных напитков.



Все предприятия группы оснащены ультрасовременным оборудованием. Инновационные технологии обеспечивают стабильно высокое качество продукции. Компании работают в соответствии с политикой «зелёного производства».

Была проведена большая работа, в результате которой появилась система очистки сточных вод, оснащенная по последнему слову техники. Оборудование позволяет получать воду, пригодную как для дальнейшего использования в технологических процессах, так и для возврата в окружающую среду. В винодельческих центрах ГК «Ариант» уже используются альтернативные источники энергии – ветроэнергетические установки и солнечные батареи. Это позволяет быть независимыми от поставок электроэнергии и, что немаловажно, обеспечивает экологическую чистоту.



РУССКОЕ ВИНО? ДА, СЛЫШАЛ!

Российское вино – сложный экспортный продукт. Поэтому расширение географии – крайне трудоёмкий, неспешный, но важный процесс. Благодаря «Арианту» российское вино уже знают в мире.

«Кубань-Вино» системно занимается развитием экспортного направления с 2015 года. За это время компания организовала выход на ряд рынков: Китай, Гонконг, Япония, Испания, Германия, Бразилия, Швеция, Украина, Казахстан и т.д. В 2019 году открыли очень разные, но ценные направления: Норвегия, Турция, Малайзия, Беларусь. В 2020-м ярким прорывом на зарубежный рынок стал контракт и поставки в Финляндию. «Кубань-Вино» стала первой винодельческой компанией из России на рынке этой страны, до сих пор закрытой для российских производителей. В 2021 тестовые партии нашего вина отправлены в Уганду и на Тайвань.

Так что вино made in Russia, оказывается, уже присутствует на нескольких континентах.

КОЛБАСА СО ВКУСОМ АПЕЛЬСИНА

Сегодня открыто более 200 фирменных магазинов «Ариант» в Челябинской и Свердловской областях. Вместе с тем, мясные деликатесы можно приобрести в магазинах Chateau Tamagne в Краснодарском крае, а также в других торговых сетях.

Ассортимент магазинов «Ариант» насчитывает более 300 видов высококачественной мясной, колбасной и деликатесной продукции. Есть на полках и продукция, которую больше нигде не найти. Это мощное конкурентное преимущество. К примеру, сырокопченые колбасы с такими вкусами, как вино, ром и даже апельсин!



**НИКОЛАЙ
ЛЮДЭ,
эксперт по
блокчейн-платформе
CWD Global:**

«ЭРА БЛОКЧЕЙНА СОЗДАЁТСЯ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС!»

«Нет ничего нового под солнцем. Бывает нечто, о чём говорят: «Смотри, вот это новое!»; но это было уже в веках, бывших прежде нас!» – написал когда-то Екклесиаст и был прав по меньшей мере несколько тысячелетий. До тех пор, пока не настало время Интернета. Но когда мир оплела Всемирная паутина, оказалось, что она позволяет делать такие вещи и даёт такие возможности, которых прежде абсолютно точно никогда не было в истории. Взять хотя бы блокчейн-технологию.

О ней и открываемых ею возможностях мы побеседовали с экспертом по блокчейн-платформе CWD Global Николаем Людэ.

– Николай, что такое блокчейн и блокчейн-платформа?

– Технологию создали более 10 лет назад в качестве основы для криптовалюты «биткоин» и проведения финансовых транзакций. Однако любые технологии со временем находят более широкое применение в разных сферах жизни, от



традиционного бизнеса до творческого самовыражения. При этом важными составляющими блокчейн-технологии были и остаются надёжное хранение данных и прозрачность операций, а также отсутствие субъективных факторов, которые могут повлиять на процесс использования криптовалюты.

На блокчейн-платформе CWD.global вся документация существует в электронном формате, становясь глобальным хранилищем для важных данных, работающим на миллионах устройств. Деньги, акции, ценные бумаги, права на имущество, сделки, контракты и практически все другие виды активов могут быть перенесены и сохранены в системе, где данные безопасно распределены и защищены от какого-либо внешнего влияния, что обеспечивает тотальную экономию времени и полностью цифровой документооборот. Поэтому блокчейн – та технология, которая меняет нашу реальность, наш сегодняшний мир и проникает во всё большее число сфер нашей жизни.

ПЛАТФОРМА CWD.GLOBAL ПРЕДСТАВЛЯЕТ
СОБОЙ ГОРИЗОНТАЛЬНУЮ,
ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННУЮ СТРУКТУРУ, ГДЕ ВСЕ
УЧАСТНИКИ СООБЩЕСТВА РАВНЫ МЕЖДУ СОБОЙ

– В чём преимущества децентрализации и, наоборот, в чём риски централизованных систем?

– В нашем обществе, как правило, отсутствует культура инвестирования, мало кто готов брать инициативу и ответственность за своё финансовое благополучие. С помощью платформы CWD.global мы доказываем, что есть иные варианты мировоззрения, философии и заработка.

У платформы нет единого центра управления, поэтому система даёт возможности для инвестирования, но не аккумулирует у себя средства участников. Ввод и вывод средств в фиат пользователи осуществляют самостоятельно через систему децентрализованного обмена.

Следующее преимущество децентрализации заключается в том, что систему CWD.global невозможно взломать или воздействовать на неё извне. Проводимые сделки регулируются смарт-контрактами – компьютерными алгоритмами, что гарантирует полную безопасность хранения и вывода средств участников.

– А когда вы задумались над подобным проектом? Что привело вас к нему?

– Я всегда был уверен в том, что будущее именно за инновационными технологиями. Над созданием платформы CWD.global мы трудились с командой разработчиков в течение последних трёх лет.

Дата основания проекта: 22 марта 2019 года в 22:03:15 – именно тогда блокчейн-платформа собрала свой первый блок. Первые разработки начались на два года ранее. Полностью новый функционал платформы CWD.global разработан с нуля.

Недавно мы выпустили земельный токен CWD-Polis с целью совместной покупки жилья в Анапе и постройки «умного посёлка» для сообщества.

Платформа развивается сообществом, предоставляя каждому участнику возможность для запуска собственных проектов. Но важно отметить, что решение о запуске конкретного проекта сообщество принимает путём голосования.

На сегодняшний день аудитория платформы глобальна и увеличивается в разных странах как Европы, так и Азии. Уже сейчас сайт платформы переведён на шесть языков: на русский, английский, китайский, немецкий, турецкий и вьетнамский.

– Нужно ли пользователю для достижения успеха иметь образование в IT-сфере?

– Философия CWD.global заключается в том, что любой человек вне зависимости от возраста, статуса, места жительства, национальности и социального положения может реализоваться, заработать и изменить свою жизнь к лучшему с помощью высокотехнологичных инструментов проекта. К тому же у нас предусмотрено

УНИКАЛЬНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ CWD.GLOBAL:

- децентрализованная игровая зона, обменник, биржа, система кредитования и залогов;
- стекинг – альтернативный способ майнинга;
- криптофонды;
- партнёрская программа на блокчейне;
- собственная токеномика – цифровые активы (криптовалюта и собственные токены, которые регулируются блокчейном);
- жилищно-накопительный кооператив;
- онлайн-казино на криптовалюте и т.д.

обучение на платформе, чтобы участники могли максимально погрузиться в мир блокчейн-технологий и разобраться во всех деталях.

– Как потенциальные пользователи вас находят?

– Как правило, новые люди узнают о нас через участников сообщества. Окружение в какой-то момент замечает, как сильно улучшилось качество жизни наших пользователей: они путешествуют, покупают новые автомобили, посещают закрытые мероприятия, а главное – погружаются в новую среду. Конечно, такие изменения вызывают интерес, следуют вопросы, в том числе о блокчейне и сути технологии. А дальше люди пробуют для себя такой вариант развития и становятся частью сообщества CWD.global, вдохновляя новых последователей.

– А для чего может использовать блокчейн-платформу CWD.global пользователь? И как с её помощью рядовой участник может зарабатывать?

– Новичкам мы советуем попробовать майнинг криптовалюты, который реализуется на технологии Proof of Crowd и, по сути, является аналогом банковского депозита. Такой способ называется стекингом и не требует специального оборудования и энергозатрат, в отличие от майнинга биткоина.

Продвинутые пользователи могут зарабатывать на децентрализованной бирже (DEX) или предлагать услуги децентрализованных обменников криптовалюты. Другой вариант – доверить средства про-

фессионалам из криптофондов, которые работают по аналогии с фондами доверительного управления и показывают большую доходность, чем стекинг. Наконец, пользователи могут приобретать токены платформы, которые в течение двух лет находятся в тренде роста. С недавнего времени каждый участник сообщества может выпустить собственный токен, используя для этого только интерфейс платформы CWD.global.

– Какие ещё направления деятельности вы развиваете в рамках CWD.global?

– Приоритетной задачей для нас стало удовлетворение потребностей и нужд людей. Мы отметили, что со стороны общества есть большой запрос на социальные проекты, поэтому их реализация стала для нас одним из важных направлений деятельности.

Сообщество CWD.global помогает воспитанникам детских домов, бездомным животным, людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации. Мы создаём коллаборации с популярными YouTube-блогерами и проводим различные акции, которые раскрывают потенциал блокчейна в социальной сфере.

Ещё одной ветвью проекта стали хакатоны, которые мы проводим по трём направлениям: это экономика внимания, разумное потребление, «умный город».

– Блокчейн-технология сама по себе интернациональна, но на уровне государственного образования кое-где внедряется. Как правило, там, где действительно хотят дать отпор кор-

ЛЮБОЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ CWD.GLOBAL МОЖЕТ ЗАПУСТИТЬ СВОЙ ПРОДУКТ НА БЛОКЧЕЙНЕ. ЗДЕСЬ ВСЕ РАВНЫ И КАЖДЫЙ МОЖЕТ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЮ МЕЧТУ

рупции. Возникает вопрос: как вы думаете, в России это произойдёт скоро? И произойдёт ли? Что для этого нужно?

– 1 января 2021 года в России вступил в силу Закон «О цифровых финансовых активах», что стало первым серьёзным шагом к легализации криптовалют в нашей стране. Безусловно, дальше блокчейн-технологии будут развиваться, радуется, что Россия идёт в ногу со временем. Принятие закона от 31.07.2020 № 259-ФЗ должно способствовать более активному использованию блокчейн-технологии для выпуска ЦФА с целью привлечения инвестиций под реализацию различных проектов. Люди признают ценность этой технологии, поэтому блокчейн всё чаще используется как в жизни рядовых пользователей, так и в работе крупных корпораций.

– Блокчейн уже применяют во многих сферах, от юриспруденции и управления до музыки и благотворительности. А в каких ещё сферах, на ваш взгляд, у технологии большое будущее? Вы согласны с мнением, что наступит глобальная эра блокчейна?

– Согласен. Показательным примером можно назвать сочетание искусственного интеллекта с блокчейн-технологией, которое может принести ошеломляющие инновации в будущем. Использование блокчейна на стандартных компьютерах доказывает, что даже для выполнения базовых задач требуется большая вычислительная мощность. В этом плане искусственный интеллект может существенно повысить эффективность блокчейна.

Лично я воспринимаю IT-технологии как инструмент для трансформации мира и людей, возможность для достойного заработка и самореализации. Эра блокчейна создаётся здесь и сейчас, в том числе с помощью нашей платформы CWD.global.

– Что даёт или может дать блокчейн традиционному бизнесу, работающему в онлайн или офлайне?

– Первопроходцем в использовании блокчейна стал финансовый сектор, что неудивительно: идею криптовалютных транзакций между кошельками можно легко перенести на традиционные банковские переводы. Трансграничные денежные переводы на базе блокчейна занимают минуты, тогда как через международную платёжную систему SWIFT транзакция может занять до трёх рабочих дней. Блокчейн можно использовать и для проверки клиентов, в перспективе – для отчётности перед регуляторами.

С помощью технологии можно избавиться от посредников в бизнесе, а значит, сократить затраты, например, на оформление контрактов. Блокчейн позволяет отслеживать все процессы в реальном времени и экономить на проверках.

Кроме того, блокчейн будет полезен предприятиям со множеством поставщиков и покупателей, которых нужно постоянно контролировать. Один из примеров подходящих отраслей – логистика.

Другая сфера применения блокчейна – учёт сделок с недвижимостью. По такой же схеме, как и в логистике, документы загружаются в блокчейн, транзакции отображаются там же и акцептируются всеми заинтересованными сторонами, включая

регистрирующий орган. Росреестр уже заявил о запуске пилотного проекта на блокчейне. Так что вариантов внедрения блокчейна в традиционный бизнес очень много.

– Какие тренды вы наблюдаете сегодня в блокчейн-разработке?

– Я вижу, что у большинства людей есть острая необходимость в самореализации, наша платформа становится оптимальным инструментом для поиска и раскрытия своего потенциала. Основной тренд блокчейна, как мне кажется, именно в самовыражении. Подтверждением тому служит активное внедрение технологии в сферу искусства. Возник криптоарт, на блокчейне создаются невзаимозаменяемые токены (NFT), подтверждающие право владения цифровыми активами: картинами, песнями и другими диджитал-произведениями. Блокчейн осмысливается бизнесменами, что, в свою очередь, привлекает внимание всё большей аудитории к этой технологии.

– Что вы посоветуете новичкам, которые только начинают разбираться в темах блокчейна и криптовалют?

– Всем начинающим пользователям блокчейна я советую просто верить в себя и своё дело, и тогда всё получится. Главное – стартовать, а потом вы сами увидите, как ваша жизнь меняется в лучшую сторону. Достижения будут вас вдохновлять и мотивировать на покорение новых профессиональных и личностных высот, на самосовершенствование, расширение кругозора, повышение заработка. Ещё я всегда говорю, что нужно мечтать: чем больше мы мечтаем, тем больше удаётся реализовать. Но при этом нужно действовать и учиться, и вы увидите, как меняются ваша среда, ваши возможности и мир вокруг вас!

ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙНА ПОДХОДИТ ДЛЯ ТЕХ,
КТО ГОТОВ БРАТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЖИЗНЬ. НАПРИМЕР,
ХРАНИТЬ ПАРОЛИ, КОТОРЫЕ В СЛУЧАЕ УТРАТЫ
НЕВОЗМОЖНО ВОССТАНОВИТЬ, ПОТОМУ ЧТО
ПЛАТФОРМА ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАНА



Nikolai Liude, expert on the CWD Global blockchain platform:

“BLOCKCHAIN ERA GETS CREATED HERE AND NOW!”

“There is nothing new under the sun. Some say, “Look, this is new!”; but it’s been around for centuries before us!” - this was once written in Ecclesiastes, and was true for at least a few millennia. Until the time of the Internet. As the World Wide Web embraced the globe, there appeared things and opportunities that were, absolutely, non-existent in history in earlier times. Consider, for example, blockchain technology. We talked to Nikolai Liude, expert on the CWD Global blockchain platform, about this technology and the opportunities it offers.

– *Nikolai, what is blockchain and the blockchain platform?*

– The technology was created more than a decade ago as the basis for the Bitcoin cryptocurrency and financial transactions. Any technology, over time, finds wider application in areas ranging from traditional business to creative expression. However, blockchain technology’s important components have been, and still are, reliable data storage and transaction transparency, as well as the absence of subjective factors that can affect the process of using cryptocurrency.

On the CWD.global blockchain platform, all documentation exists on electronic storage, which is a global repository for important data that functions on millions of devices. Money, shares, securities, property rights, transactions, contracts and almost every other type of asset can be transferred and stored in the system, where data can

be safely transferred and protected from any external influence, ensuring total time savings and a fully digital workflow. Blockchain is therefore the technology that changes our reality, our world today, and permeates more and more areas of our lives.

– *What are the advantages of decentralization and, on the contrary, what are the risks of centralized systems?*

– Our society, as a rule, lacks an investment culture and very few people are ready to take the initiative and take responsibility for their own financial well-being. With the CWD.global platform we demonstrate that there are other ways of thinking, philosophizing and earning money. We offer a horizontal, decentralized structure, where all members are equal.

The platform does not have a unified management centre; therefore, the system provides investment opportunities but does

not accumulate funds of its participants. Users deposit and withdraw funds themselves through the decentralized exchange system.

A further advantage of decentralization is that the CWD.global system cannot be hacked or influenced from the outside. The transactions are regulated by smart contracts, which are computer algorithms that ensure that participants’ funds are stored and withdrawn in a completely secure manner.

– *When did you start considering this project? What led you to it?*

– I have always been convinced that the future lies in innovative technology. We have been working on the CWD.global platform together with a team of developers for the last three years.

The foundation date of the project is March 22, 2019 at 22:03:15 – that’s when

the blockchain platform assembled its first block. The entirely new functionality of the platform was developed from scratch by CWD Global.

Recently, we launched the CWD-Polis land token for the purpose of common purchase of housing in Anapa and the construction of a “smart” village for the community.

The project is developed by the community. Our platform gives every participant the opportunity to launch their own projects. But it is important to emphasize that the decision to launch a particular project is made by the community through voting.

The figures are best checked at <https://cwd.global/> as they change while the article is being written, published and read. The audience of the platform is now global and growing in various countries in both Europe and Asia. The website is already translated into 6 languages: Russian, English, Chinese, German, Turkish, Vietnamese.

– Does a user need to be educated in IT to succeed?

– The philosophy of CWD.global is that anyone, regardless of their age, status, place of residence, nationality and social status can fulfill their potential, earn money and change their life for the better with the help of the project’s high-tech tools. In addition, we provide training, so that participants can immerse themselves in the world of blockchain technology and understand all the details.

– How do potential users find you?

– Generally, new people find out about us through community members. In a certain moment the surrounding community notices that the quality of life of our users has improved: they travel, buy new cars, attend private events, and what is most important, they become involved in a new environment. Of course, such changes arouse interest, people ask questions about blockchain and the nature of the technology. And then people try it out for themselves – and become part of the CWD.global community, thus inspiring new followers.

– What can the CWD.global blockchain platform be used for? And how can the average participant make money with it?

– We advise beginners to try cryptocurrency mining, which is based on Proof of Crowd technology and is essentially the equivalent of a bank deposit. This method is called stacking and requires no special equipment and no energy input, unlike bitcoin mining.

Advanced users can earn on the decentralized DEX or offer the services of decentralized cryptocurrency exchangers. Another option is to trust funds to crypto fund professionals, which operate on a similar basis as fiduciary funds and show

higher returns than stacking. Finally, users can buy platform tokens that have been on a two-year growth trend. A recent update means that each community member can use the CWD.global platform to issue their own token.

– What other activities do you develop within CWD.global?

– Meeting people’s needs and demands has become a priority for us. We’ve noticed that there is a big demand from society for social projects, so implementing them has become one of the most important areas of activity for us.

The CWD.global community helps orphans, homeless animals and people who find themselves in difficult life situations. We create collaborations with popular YouTube bloggers and hold various actions that unleash the potential of blockchain in the social sphere.

Another branch of the project is hackathons, which we hold in three areas: attention economy, smart consumption, and smart city.

– Blockchain technology itself is international, but it is being implemented

at the level of state entities usually, where people really want to fight against corruption. The question arises: do you think this soon will happen in Russia? Will it happen? And what is necessary for it to happen?

– On 1 January 2021, the Law on Digital Financial Assets came into force in Russia, which was the first major step towards legalising cryptocurrencies in the country. Blockchain technology will undoubtedly develop further, and it is encouraging that Russia is keeping up with the times. The introduction of Law 31.07.2020 No. 259-FZ should encourage more extensive use of blockchain technology to issue digital financial assets (DFA) for the purpose of attracting investment for various projects. People recognise the value of this technology, which is why blockchain is increasingly being used both by average users and large corporations.

– Blockchain is already being used in many areas, from law and management to music and charity. In what other areas do you think the technology has a great future? Do you agree with the opinion that a global Blockchain Age is coming?



- I certainly agree. The combination of artificial intelligence with blockchain technology is an illustrative example that could bring overwhelming innovations in the future. The use of blockchain on standard computers proves that even basic tasks require more processing power. In this respect, artificial intelligence can significantly improve the efficiency of blockchain.

Personally, I see IT as a tool to transform the world and people, an opportunity for decent income and self-fulfilment. The blockchain era is being created here and now, including through our platform, CWD.global.

- What does blockchain bring or is able to bring to traditional businesses, whether online or offline?

- The financial sector was the pioneer in using blockchain, which is not surprising: the idea of cryptocurrency transactions between wallets can easily be associated with traditional bank transfers. Blockchain-based cross-border money transfers take minutes, while SWIFT transactions can take up to three business days. Blockchain can also be used for customer verification and, potentially, for accountability to regulators.

With the help of the technology, it is possible to get rid of intermediaries in business and thus reduce costs, e.g., in the execution of contracts. Blockchain allows real-time tracking of all processes and thus enabling savings on inspections.

In addition, blockchain will be useful for businesses with many suppliers and customers that need to be under constant supervision. Logistics is a good example of a suitable sector.

Another application of blockchain is real estate transactions. In a similar way as in logistics, documents are uploaded to the blockchain, transactions are also displayed there and are accepted by all the parties involved, including the registration authority. Rosreestr has already announced the launch of a blockchain pilot project. So, there are many options for implementing blockchain in traditional business.

- What trends do you see in blockchain development today?

- I see that most people have an urgent need for self-fulfillment, and our platform is becoming the optimal tool for finding and unlocking their potential. The main trend of the blockchain, it seems to me, is precisely in self-expression. This is confirmed by the active introduction of technology into the field of art: crypto-art has emerged, non-fungible tokens (NFTs) are created on the blockchain, confirming ownership of digital assets - paintings, songs and other digital works. Blockchain is being conceptualized by artists,



CWD.GLOBAL'S UNIQUE FUNCTIONALITY:

- decentralized gamezone, exchanger, stock exchange, lending and deposit system;
- stacking - an alternative method of mining;
- crypto funds;
- blockchain-based affiliate program;
- proprietary tokenomics - digital assets (cryptocurrency and proprietary tokens that are regulated by the blockchain);
- a housing and savings cooperative;
- online cryptocurrency-based casinos, etc.

Any user of CWD.global can launch their product on the blockchain. Everyone is equal here and everyone can fulfill their dreams.

The CWD.global platform offers a horizontal, decentralized structure where all community members are equal.

Blockchain technology is suitable for those who are ready to take responsibility for their activity and lives. Responsibility means, for example, storing passwords, which in case of loss cannot be restored, because the platform is decentralized.

musicians, famous businessmen, which, in turn, attracts the attention of an increasing audience to this technology.

- What would you advise newcomers who just start learning about blockchain and cryptocurrencies?

- My advice to all novice blockchain users is just to believe in yourself and your business, then everything will work out. The main thing is to start, and then

you will see your life changing for the better. Achievements will inspire you and motivate you to conquer new professional and personal heights, to improve yourself, expand your horizons, increase your earnings. Also, I always say that we should dream. The more we dream, the more we are able to achieve. But you also should act and educate yourself and you will see the changes in your environment, your capabilities and the world around you!

По оценкам экспертов, коронавирус открыл для рынка IT новые горизонты, сняв многие существовавшие ограничения. У крупных российских компаний появилась высокая потребность в ресурсном аутсорсинге. О том, как важна скорость в этой сфере и почему грамотная команда – одна из самых важных составляющих успеха, нам рассказал Арсений Федоткин, управляющий партнёр группы компаний Selecty.

**Арсений
Федоткин:**



«IT-аутсорсинг – это возможность привлекать значительные ресурсы на горящие проекты уже сейчас»

– Selecty – крупнейшее рекрутинговое агентство в России, специализирующееся на подборе IT-специалистов любого уровня. При этом несколько лет назад компания заняла устойчивую позицию в сфере ресурсного IT-аутсорсинга и разработки программного обеспечения. Как вам так быстро удалось достичь столь высоких результатов?

– Во многом потому, что мы одними из первых выбрали IT-направление в качестве основного. В тот момент мало кто рассчитывал на такой расцвет цифровизации, хотя уже тогда было очевидно, что IT-технологии «рулят» и будут набирать обороты.

В наш перечень секретов успеха также можно включить скорость. Без преувеличения, мы самые быстрые в тех направлениях, в которых работаем, это касается и ресурсного аутсорсинга.

Не обошлось и без стандартных инструментов: занять позицию лидеров нам помогли автоматизация бизнес-процессов и строгие KPI. Кроме того, у нас своя «кузница кадров», настоящая школа Selecty. Всего за несколько лет практически с нуля мы вырастили десятки блестящих руководителей, способных самостоятельно формировать команды и эффективно ими управлять, передавая знания и мотивируя нашу талантливую молодёжь.

– По оценкам экспертов, рост спроса на аутсорсинговые услуги спровоциро-

вал кризис 2008 года. Насколько сегодня востребованы эти услуги? Подстегнули ли локдаун спрос на аутсорсинг?

– Любая кризисная ситуация, как правило, становится стимулом прогресса. Кризис 2008 года не исключение. А локдаун и вовсе возвёл в культ развитие IT-технологий. При этом в США, Европе и Азии услугами ресурсного IT-аутсорсинга давно и активно пользуются многие крупные корпорации. Постепенно и российские компании, особенно работающие на высококонкурентных рынках, оценили дополнительные возможности, которые открывает ресурсный IT-аутсорсинг.

– Развитие аутсорсинга и IT-технологий всё сильнее привлекает руководителей бизнеса, но какие именно проблемы он позволяет закрывать? Какие преимущества Selecty помогают вашим партнёрам начать сотрудничество?

– В первую очередь ресурсный IT-аутсорсинг – это возможность привлекать значительные ресурсы на горящие проекты уже сейчас. Переход на аутсорсинг обеспечивает гибкость и минимизацию рисков. Ещё одним бонусом этого решения является оптимизация штатного расписания.

К основным преимуществам нашей компании как раз относятся скорость и возможность вывода более 30 IT-специалистов в месяц, а также прозрачность ценообразования Cost + Fee и возможность выкупа специалистов в штат. Кроме того,

наши партнёры ценят абсолютную гибкость и индивидуальный подход, которыми отличаются консультанты Selecty.

– Цифровая трансформация требует подбора квалифицированного персонала. Трудно ли сегодня найти подходящие кадры? Как заполучить профессионалов? Расскажите в целом о команде консультантов Selecty: как им удаётся справиться с самыми сложными задачами?

– Наша команда консультантов – ещё один ключ к успеху. У нас практически нет текучки, зато осознанный карьерный рост считается нормой. К нам приходят и остаются те, кто настроен на результат, высокий доход, командную работу, постоянное развитие и масштабирование достигнутого. Мы заинтересованы в том, чтобы двигаться вперёд, не теряя темпа. При этом количественные показатели ни при каком раскладе не должны ущемлять качественные.

В нашей «обойме» лучшие специалисты по подбору. Общие принципы соблюдают все, от руководителей до новичков. Прежде всего это клиентоориентированность, ответственность, организованность и внимание к деталям. Ещё одной «суперсилой» нашей команды является отсутствие офисного планктона. Иначе говоря, ленивые и неторопливые у нас не задерживаются. Может быть, поэтому компания уже семь лет подряд ежегодно увеличивается в 2-3 раза.

Arseniy Fedotkin:

“IT outsourcing is an opportunity to attract significant resources for burning projects right now”



According to experts, the coronavirus has opened new horizons for the IT market, removing many of the existing restrictions. Large Russian companies have a high demand for resource outsourcing. Arseniy Fedotkin, Managing Partner of Selecty Group, told us about the importance of speed in this area and why a competent team is one of the most important components of success.

.....

– Selecty is the largest recruiting agency in Russia, specializing in the selection of IT specialists of any level. At the same time, several years ago the company took a strong position in the field of resource IT outsourcing and software development. How did you manage to achieve such high results so quickly?

– Largely because we were one of the first to choose the IT direction as the main one. At that moment, few people hoped for such a flourishing of digitalization, although even then it was obvious that IT technologies “rule” and will gain momentum.

Speed can also be included in our list of success secrets. Without exaggeration, we are the fastest in the areas in which we work, this also applies to resource outsourcing.

We also use standard tools: automation of business processes and strict KPIs helped us to take the leading position. In addition, we have our own “personnel forge”, a real Selecty school. In just a few years, practically from scratch, we have raised dozens of brilliant leaders who are able to independently form teams and manage them effectively, transferring knowledge and motivating our talented youth.

– According to experts, the 2008 crisis provoked the growth in demand for outsourcing services. To what extent are these

services in demand today? Has the lockdown spurred the demand for outsourcing?

– Any crisis situation, as a rule, becomes a stimulus for progress. The 2008 crisis is no exception. And the lockdown brought the development of IT technologies into a cult. At the same time, many large corporations have been actively using the services of resource IT outsourcing in the USA, Europe and Asia for a long time. Gradually, Russian companies, especially those operating in highly competitive markets, appreciated the additional opportunities that resource IT outsourcing opens up.

– The development of outsourcing and IT technologies is increasingly attracting business leaders, but what problems does it allow to solve? What are the benefits of Selecty to help your partners get started?

– First of all, resource IT outsourcing is an opportunity to attract significant resources for burning projects right now. The shift to outsourcing provides flexibility and minimization of risks. Another bonus of this solution is the optimization of the staffing table.

The main advantages of our company are the speed and the possibility of withdrawing more than 30 IT specialists per month, as well as the transparency of Cost + Fee pricing and the possibility of buying out specialists into the state. In addition, our partners value

the absolute flexibility and personalization of Selecty’s consultants.

– Digital transformation requires the selection of qualified personnel. Is it difficult to find suitable personnel today? How do you get professionals? Tell us about the Selecty consultancy team in general: how do they manage to cope with the most difficult tasks?

– Our team of consultants is another key to success. We have practically no turnover, but conscious career growth is considered the norm. Those who come to us and remain committed to results, high income, teamwork, continuous development and scaling of what has been achieved. It is interesting for us to move forward without losing the pace. At the same time, quantitative indicators under no circumstances should infringe on qualitative ones.

The best specialists in the selection and recruitment are in our “clip”. The general principles are followed by everyone, from executives to newcomers. First of all, this is customer focus, responsibility, organization and attention to details. Another “superpower” of our team is the absence of the so called “office plankton”. In other words, the lazy and unhurried do not stay with us. Perhaps that is why the company has been increasing 2-3 times annually for seven years in a row.



Многие компании сегодня отказываются от IT-отдела в пользу аутсорсинга, ведь наиболее действенно перепоручать другим то, что они могут сделать качественнее, проще и дешевле. Тем временем руководитель сосредоточится исключительно на бизнесе. О том, почему IT-аутсорсинг выгоднее штатных сотрудников и можно ли обезопасить данные, если уволенный сисадмин угрожает их удалить, рассказал Роман Корнеев, генеральный директор и учредитель компании RR-Connect, предоставляющей услуги IT-аутсорсинга и консалтинга.

Роман Корнеев: «Переход на IT-аутсорсинг даёт бизнесу возможность освободить организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления»

– Ваша компания более десяти лет на рынке и уже прочно заняла свою нишу. А как появился ваш бизнес?

– Всё началось с того, что я и мои коллеги работали в IT-подразделении крупного холдинга. Мы оказались инициативными и исполнительными, в общем – мы молодцы, и нам дали возможность вести дела обособленно. Такой вот аутсорсинг в собственном штате.

Экономический кризис 2008 года подкосил холдинг, а мы уже дружной и проверенной командой создали свою IT-организацию и по сей день трудимся на благо информационных технологий.

– На рынке сегодня очень много подобных компаний. В чём ваши преимущества?

– Наше главное преимущество – качество предоставляемых услуг. Когда у компании есть многолетний опыт – пережитые кри-

зисы, законодательные изменения, тенденции рынка, сложные запросы у клиентов и т. д. – это стабильность и надёжность в качестве предоставляемых услуг. Именно этого так часто не хватает владельцам бизнеса.

Из частного – мы разрабатываем аналоги всемирно известных сервисов и приложений. Используя данные технологии, мы снижаем стоимость на наши услуги, так как не платим сторонним организациям за инструменты, а используем свои решения. Большая часть рутинных операций автоматизирована, например, при найме или увольнении сотрудников организация рабочего места и предоставление доступов занимают мало времени. Если руководители переживают за безопасность своих данных, то у нас есть решения, которые позволяют скрыть информацию от посторонних, обеспечить её надёжное хранение и обработку.

– Планируете в дальнейшем вывести на рынок свои приложения?

– Планируем. Но это небыстрый процесс, потому что не хотелось бы выкидывать на рынок что-то некачественное. Мне не близка бизнес-модель, когда выходит какой-то незаконченный продукт и в процессе уже доводится до приемлемого вида. Для меня качество стоит на первом месте. Поэтому хочется предложить рынку что-то готовое, законченное и развивать это.

– Что это за приложения, для чего они будут нужны?

– Например, для удалённой поддержки пользователей, чтобы человек, где бы он ни находился, запустил программу и мы смогли ему помочь. Прошлый год всем нам доказал, что хороший сервис такого плана просто необходим. Ещё есть приложения для инвентаризации оборудования и учёта

обращений или позволяющие отслеживать состояние оборудования. Последний сервис очень интересен. Со временем растёт нагрузка на инфраструктуру компании, ведь, помимо общей амортизации, заканчиваются память и место на файловом хранилище, возрастают требования к вычислительной мощности, растёт число пользователей. Такая программа в режиме реального времени позволяет увидеть, что происходит непосредственно в «железе», что необходимо заменить или дополнить в оборудовании. На эти данные можно опираться, планируя модернизацию.

– С лёгкостью ли компании идут на полную замену IT-отдела?

– Нет, к сожалению, важность IT недооценена. Для многих понимание самого IT ограничивается настройкой принтеров, установкой ПО и сетевых папок для работников. На самом деле, как я уже говорил, инструментами IT можно автоматизировать множество бизнес-процессов и сэкономить трудо-, время- и финансовые затраты.

Распространена практика работать «как заведено», но только до первой крупной аварии с потерей данных. Вот тут-то и приходят к нам.

Общая неочеченность и непонимание, для чего же IT, – это первый момент. Во-вторых, зачастую присутствует страх уволить того самого админа, который уже тридцать лет всем заведует: он может нажать кнопку и всё удалить.

У аутсорсинга есть неоспоримое преимущество – нет одного человека, есть команда специалистов, которые подключаются, чтобы решить самые сложные задачи. То есть по цене одного сотрудника компания получает целый IT-отдел.

Конкретно наше преимущество – в том, что мы не замыкаем клиента на себе и не делаем его зависимым. А такое в аутсорсинге происходит довольно часто: собственник бизнеса хочет обслуживаться в другой компании, а у него ничего не выходит. Мы выгодно отличаемся в этом плане, так как все технологии, за исключением наших внутренних разработок, остаются клиенту, нужно только найти специалиста подходящего уровня. К тому же я сам собственник бизнеса и понимаю, что нужно руководителям – развитие. И мы стараемся участвовать в этом процессе, ведь чем успешнее бизнес наших клиентов, тем успешнее наш.

– Можете ли вы обезопасить данные, чтобы обиженный сисадмин их не удалил?

– Да, мы можем это сделать. Не существует какого-то уникального рецепта, когда мы приезжаем и нажимаем на определённую кнопку, процесс больше напоминает политическую игру. Но нам

всегда удаётся сохранить данные и оставить их под контролем собственника бизнеса.

– IT – всё же понятие обширное. Какие основные направления вы закрываете для ваших клиентов?

– Настройка и администрирование сетевого и серверного оборудования, поддержка пользователей. Полностью закрываем вопросы резервного копирования, телефонии, решений для корпоративного обмена сообщениями. Успешно практикуем интеграцию сервисов друг с другом. Специализируемся на обеспечении безопасности данных. Например, в настоящее время очень модно всю информацию хранить в облаке. Это не всегда хорошо, так как доступ к данным может появиться у третьих лиц.

– Сегодня «Google Диск» и «Яндекс.Почта» – одни из самых востребованных сервисов. Стоит ли компаниям полностью от них отказываться?

– Нужно понимать, если вы храните там информацию, то ей могут завладеть другие люди. Например, Yahoo пять лет назад потерял около 500 млн аккаунтов. Даже если компания не представляет интереса для хакеров, в этом случае она просто попадает под горячую руку. Потеря аккаунта ведёт к тому, что в спешке меняются все пароли, а руководители страшно переживают, не утекла ли в сеть их переписка. Когда же все ключи находятся в руках собственника бизнеса, проще контролировать ситуацию. Если же люди не хотят полностью отказываться от облачных технологий, мы стараемся предвидеть негативные последствия. Например, создаём резервные копии, чтобы потери были минимальными, а бизнес не останавливался.



– Вам важно отслеживать актуальную информацию в IT-сфере и постоянно быть в курсе событий?

– Да, мы следим за новостями, за тем, что происходит как в правовом поле, так и в целом в сфере IT. Это неотъемлемая часть работы, потому что бизнесу нужны как предсказуемость и надёжность, так и свежий взгляд и актуальные решения. По опыту скажу, редко встретишь у обычных штатных специалистов подобное рвение к знаниям, а вот к экспериментам – часто. Бывает, что специалист хочет поэкспериментировать и внедряет нечто, что ведёт к потере данных или к простоям работы целого завода.

Мы так не делаем. Даже если перед нами стоит задача, требующая новых технологий, интегрируем их аккуратно, чтобы работа компании не прерывалась.

– Ваша компания также предоставляет услуги в сфере консалтинга. По каким направлениям вы консультируете, за чем к вам обращаются?

– Конечно же, это IT-сфера. Обычно консалтинг требуется владельцу бизнеса, когда что-то идёт не так или когда бизнес только зарождается. И тут уже начинаются индивидуальная работа и подбор решений для конкретного предприятия с ориентиром на поставленные задачи.

Наших потенциальных клиентов мы консультируем по любым направлениям IT, предлагаем решение, подбираем оборудование и организуем работу.

– С какими проблемами ещё могут столкнуться организации? И есть ли у вас какой-то необычный опыт в их решении?

– Огромные проблемы испытывают организации без технического руководителя, когда задачи для IT-специалиста исходят непосредственно от директора. В такой ситуации зачастую возникает непонимание относительно самой проблемы, сроков её решения, инструментов и приоритетов.

Нашим решением в таких случаях стал наём работника на аутсорсинг. Мы подбираем специалиста для задач конкретного клиента, и он занимается только его вопросами. В чём удобство для клиента? Во-первых, я становлюсь своеобразным мостом между руководителем и тем сотрудником. Я слышу пожелание своего клиента, а мой специалист получает, так сказать, уже техническую задачу. Во-вторых, у бизнеса всегда профессиональный IT-специалист под боком, который в самые кратчайшие сроки окажет поддержку. В-третьих, за плечами такого сотрудника стоит целая команда опытных товарищей, к которым можно обратиться за советом.



Roman Korneev:
“The transition to IT outsourcing gives business the opportunity to free up organizational, financial and human resources to develop new areas”

Many companies today abandon the IT department in favor of outsourcing, because it's most effective to delegate to others what they can do better, easier and cheaper. In the meantime, a head will focus exclusively on the business. Roman Korneev, CEO and founder of RR-Connect, which provides IT outsourcing and consulting services, spoke about why IT outsourcing is more profitable than full-time employees and whether it's possible to secure data if a dismissed sysadmin threatens to delete it.

– Your company has been on the market for more than ten years and has already firmly occupied its niche. How did your business come about?

– It all started when my colleagues and I worked in the IT department of a large group. We turned out to be proactive and executive, in general – we were great, and we were given the opportunity to conduct business separately. Such an outsourcing within the company.

The economic crisis of 2008 knocked down the holding, and we created our own IT organization with a friendly and proven team and to this day we are working for the benefit of IT.

– There are a lot of similar companies on the market today. What are your advantages?

– Our main advantage is the quality of the services provided. When a company has many years of experience – past crises, legislative changes, market trends, complex customer requests, etc. – this is stability and reliability in the quality of the services provided. This is what business owners often lack.

From the particular – we develop analogs of world-famous services and applications. Using these technologies, we reduce the cost of our services, since we don't pay third-party organizations for tools, but use our own solutions. Most of the routine operations are automated, for example, when hiring or firing employees, organizing a workplace and providing access takes little time. If managers are worried about the security of their data, then we have solutions that allow them to hide information from strangers, ensure its reliable storage and processing.

– Are you planning to bring your own applications to the market in the future?

– We plan. But this isn't a quick process, because I wouldn't like to throw something low-quality on the market. I'm not close to a business model when some unfinished product comes out and in the process is already brought to an acceptable form. For me, quality comes first. Therefore, I want to offer the market something ready, finished and develop it.

– What are these applications, what will be their functions?

– For example, there will be an app for remote user support, so that a person, wherever he or she is, launches the program and we can help them. Last year proved to all of us that a good service of this kind is essential. There are also applications for inventorying equipment and accounting for calls, or allowing one to monitor the status of equipment. The last service is very interesting. Over time, the load on the company's infrastructure grows, because, in addition to general depreciation, memory and space on file storage are running out, the requirements for computing power are increasing, and the number of users is growing. Such a program allows us to see what is happening directly in the hardware in real time, what needs to be replaced or supplemented in the equipment. You can rely on these data when planning upgrades.

– Is it easy for companies to completely replace their IT department?

– No, unfortunately the importance of IT is underestimated. For many, understanding IT itself is limited to setting up printers, installing software and network folders for workers. In fact, as I said, IT tools can automate many business processes and save labor, time and financial costs.

It's common practice to work "as usual," but only until the first major data loss disaster. This is where they come to us.

General invaluability and misunderstanding of what IT is for is the first moment. Secondly, there is often a fear of dismissing the very admin who has been in charge of everything for thirty years: he or she can press a button and delete everything.

Outsourcing has an undeniable advantage – there is no one person, there is a team of specialists who are connected to solve the most difficult problems. That is, for the price of one employee, the company receives an entire IT department.

Specifically, our advantage is that we don't lock the client on ourselves and don't make them dependent. And this happens quite often in outsourcing: a business owner wants to be serviced by another company, but nothing comes of it. We differ favorably in this regard, since all technologies, with the exception of our internal developments, remain with the client, you just need to find a specialist of the appropriate level. In addition, I'm a business owner myself and I understand what managers need – development. And we try to participate in this process, because the more successful our clients' businesses become, the more successful we are.

– Can you secure your data so that the offended sysadmin doesn't delete it?

– Yes, we can do it. There is no unique recipe, when we come and press a certain button, the process is more like a political game. But we always manage to save the data and leave it under the control of the business owner.

– IT is still a broad concept. What are the main areas you close to your clients?

– These are configuration and administration of network and server equipment, user support. We completely close the issues of backup, telephony, solutions for corporate messaging. We successfully integrate services with each other. We specialize in data security. For example, it's very popular now to store all information in the cloud. This isn't always good, since third parties may get access to the data.

– Today Google Drive and Yandex.Mail are among the most demanded services. Should companies abandon them entirely?

– You need to understand that if you store information there, then other people can take over it. For example, Yahoo lost about 500 million accounts five years ago. Even if the company isn't of interest to hackers, in this case it simply gets into trouble with the others. The loss of an account leads to the fact that all passwords are changed in a hurry, and managers are terribly worried if their correspondence has leaked into the network. When all the keys are in the

hands of the business owner, it's easier to control the situation. If people don't want to completely abandon cloud technologies, we try to anticipate the negative consequences. For example, we create backups so that losses are minimal, and the business does not stop.

– Is it important for you to keep track of up-to-date information in the IT field and keep abreast of events?

– Yes, we follow the news, what is happening both in the legal field and in the IT sector in general. This is an integral part of the job, because a business needs both predictability and reliability, as well as a fresh perspective and relevant solutions. From my experience I can say that you rarely find such zeal for knowledge among ordinary full-time specialists, but often for experiments. It happens that a specialist wants to experiment and implements something that leads to the loss of data or to the downtime of an entire plant.

We don't do that. Even if we are faced with a task requiring new technologies, we integrate them carefully so that the work of the company is not interrupted.

– Your company also provides consulting services. In what areas do you advise, why do they contact you?

– Of course, this is the IT sphere. As a rule, consulting is required by the business owner when something goes wrong or when the business is just starting. And here the individual work begins and the selection of solutions for a specific enterprise with a focus on the tasks set.

We advise our potential clients in any areas of IT, offer a solution, select equipment and organize work.

– What other challenges can organizations face? And do you have any unusual experience in solving them?

– Organizations without a technical leader face huge problems when the tasks for an IT specialist come directly from the director. In such a situation, there is often a misunderstanding about the problem itself, the timing of its solution, tools and priorities.

Our solution in such cases was to hire an employee for outsourcing. We select a specialist for the tasks of a specific client, and he or she deals only with their issues. What is the convenience for the client? First, I become a kind of bridge between the manager and that employee. I hear the wishes of my client, and my specialist receives, so to speak, a technical problem. Second, the business always has a professional IT specialist at hand, who will provide support in the shortest possible time. Third, behind such an employee there is a whole team of experienced comrades to whom he or she can turn for advice.

Interviewed by Yulia Yudina



РЯЗАНЬ ЗАДАЕТ ВЕКТОР

Очередной, 3-й по счету, деловой форум «Вектор производительности» прошел 8 и 9 сентября в Рязани. Площадкой для его проведения на этот раз стала территория местного «Лесопарка». Это масштабное мероприятие стало уже традиционной встречей единомышленников, которые хотят сделать свой бизнес эффективнее, внедряя методы бережливого производства, а также тех, кто только ищет пути, как это сделать. То, что участники собрались именно в Рязани, неслучайно: область значительно преуспела в деле внедрения технологий бережливого производства и реализации национального проекта «Производительность труда» в самых различных сферах деятельности.



Форум собрал более 530 человек из 37 регионов страны, от Крыма до Сахалина, и, конечно, из Рязанской области. Это руководители и сотрудники предприятий, внедряющих у себя бережливые технологии, представители ГК «Росатом», АНО «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда», соответствующих региональных центров компетенций субъектов РФ, федеральных и региональных центров исполнительной и законодательной власти. Организатором форума выступил Региональный центр компетенций Агентства развития производственных систем и компетенций.

Основная тема двухдневной работы – пути привлечения к соответствующим проектам новых участников: промышленных предприятий, органов власти, социальных учреждений. Практический акцент был сделан на обмене лучшими практиками по внедрению технологий бережливого производства и на обсуждении актуальных вопросов применения комплексного подхода в рамках реализации проектов по оптимизации офисных и бизнес-процессов.

Помимо лекториев на территории Лесопарка появился и «Город производительности» – тематические модельные площадки для демонстрации лучших практик Рязанской области в образовании, здравоохранении, промышленности, государственном управлении. В частности, одной из точек стала экспресс-приёмная мэрии, решающая вопросы горожан в течение 24 часов. На этих площадках представили



много решений, эффективных и полезных для всех, как заявил, осмотрев их, губернатор Николай Любимов.

Уже в первый день на тематических площадках форума выступили более 20 спикеров – экспертов в сфере бережливых технологий в различных отраслях, которые поделились опытом работы в социальной сфере и промышленности. В частности, это были представители ГК «Росатом», АНО «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда», группы ГАЗ, АО «СеверстальИнфоком», правительств нескольких российских регионов, областной больницы имени Семашко, Центра занятости населения, ООО «Вега-Рязань», ООО МГК «Световые технологии» и других предприятий и организаций.

На пленарном заседании, которое помимо участников форума в онлайн формате посмотрели почти 500 человек, выступил губернатор Рязанской области Николай Любимов. Открывая заседание, он заметил, что на ставший традиционным форум с каждым годом приезжает все больше людей – а это значит, что все больше организаций принимают фило-

софию бережливого производства. Он подчеркнул, что это не просто механизм, а способ запустить эффективные пути развития, «огромный ресурс, который пока ещё толком не задействован».

«Нужно подвигнуть людей изменить свое мышление: убеждать, показывать на достойных примерах показывать, зачем и почему нужно внедрять технологии бережливого производства. Люди должны понимать, к каким результатам должно привести использование этих технологий, если делать все глубоко и ответственно, вникая в суть изменений – сказал он. – Главное, чтобы было желание и твердая готовность меняться, развиваться и двигаться вперед, как у руководителя, так и у всего коллектива».

В Рязанской области в нацпроект по производительному труду включилось 61 предприятие, и сегодня именно они, нарастив темпы развития, стали локомотивами региональной промышленности, пояснил Любимов. Учтя это, власти запустили аналогичную местную программу для малых и средних организаций.

«Нацпроекта нам оказалось мало. Мы осознали необходимость более широкого подхода к развитию промышленности в регионе. В этом году мы запустили региональный проект «Производительность труда на малых и средних предприятиях Рязанской области». Сейчас уже 11 предприятий осваивают и внедряют у себя новые подходы к работе. Мы преследовали комплексный подход, создание условий для вовлечения в проектную деятельность по улучшениям максимально всех и каждого. Чтобы все без исключения заинтересованные в развитии организации на равных имели доступ к технологиям



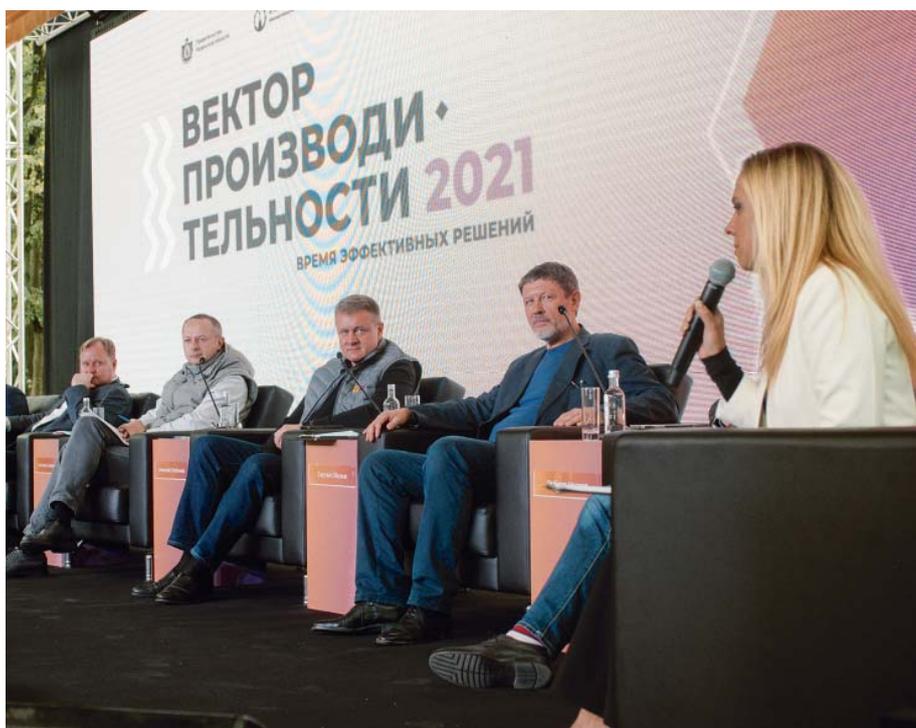
бережливого производства. То есть, могли обратиться за поддержкой и сопровождением к экспертам Агентства развития производственных систем и компетенций, которое занимается распространением философии бережливого производства, эффективного выстраивания процессов по всем направлениям от промышленности до госсектора», – сказал губернатор.

«Роль руководителя может быть важнее методики. Без этого осмысления, без вовлеченности лидера ничего не работает», – добавил замдиректора департамента Минэкономразвития России Иван Костин. Он также сообщил о запуске министерством цифровой экосистемы нацпроекта «Производительность труда»,

которая позволит предприятиям в реальном времени проводить диагностику производственных процессов и выявлять слабые места, моделировать сценарии развития. В этой экосистеме есть сервисы обучения, исследования предприятия, проведения изменений, оперативного мониторинга, работы по сбыту и закупкам. На эти цели уже было направлено 550 млн. рублей. Подать заявку на подключение можно на сайте министерства. По словам Костиной, до конца этого года минимум сто российских предприятий включатся в эту работу.

Заместитель гендиректора Росатома по развитию производственной системы Сергей Обозов – один из идеологов внедрения бережливого производства в России – представил рабочие материалы по реализации программы «Эффективный регион», которая предлагает «мягкую модель разветвления бережливости». Наряду с разработкой тематической стратегии и созданием центров компетенций по базовым отраслям эта программа предусматривает развитие горизонтального взаимодействия участников и соревновательную составляющую – так называемое рейтингование при помощи партнерских проверок и самооценки.

Любимов выразил готовность запустить такой процесс в Рязанской области, а Сергей Обозов отметил большую роль губернатора в работе по внедрению принципов бережливого производства. «Очень важно, когда за это отвечает «первое лицо». Ведь понятно, что без этого ничего не полетит. А у Рязанской области есть собственный стиль, инициативы. Когда мы сюда приезжаем, видим огромное количество сделанного, причем без наших усилий. Это дорогого стоит», – сказал Сергей Обозов.



Государство вкладывает деньги во внедрение бережливого производства, потому что в конечном счете оно обеспечивает здоровье экономики, замещение импорта на внутреннем рынке и развитие экспорта, как подчеркнул гендиректор Федерального центра компетенций Николай Соломон. «Предприятия, зашедшие в наш нацпроект, за год получили 50 млрд рублей добавленной стоимости и дали 6 млрд рублей дополнительных налогов. Вот практическая эффективность бережливого производства для каждого жителя», – сказал он. Соломон также подчеркнул, что Рязанская область – один из регионов, где «не просто по статистике перевыполняют показатели нацпроекта, здесь реализуют успешные проекты, предприятия показывают хорошие результаты, положительный экономический эффект».

Во второй день программы участники форума сосредоточились на практических сессиях, тренингах по освоению навыков soft-skills. На образовательных площадках прошли занятия по повышению компетенций в ораторском мастерстве, конфликтологии, бизнес-этикете и другим коммуникативным навыкам.

Кроме того, гостям были предложены экскурсии на рязанские предприятия и организации, добившиеся успехов в запуске соответствующих проектов – от крупных заводов до школы и детского сада. В частности, на ООО «Вега-Рязань» в качестве образца был представлен инфоцентр, который используется как действенный механизм управления производственными процессами и формирования сотрудников, а также си-



стема автономного техобслуживания и переналадки оборудования. На ООО НПП «Теплодохран» участникам тура показали организованную конвейерную сборку, которая была запущена в результате пересмотра производственных операций в рамках работы по оптимизации.

Центр занятости Рязанской области, где тоже побывали участники форума, стал одной из двух пилотных площадок страны, где реализован проект оптимизации госуслуг для их последующей оцифровки. А одним из лучших бережливых проектов в клинической больнице имени Н.А. Семашко стала так называемая «хирургия одного дня», когда для удобства пациентов значительно сокращен пред- и постоперационный период за счет внутренней оптимизации процессов. Среди лучших практик, внедренных в этой больнице, оказались и организация картотеки, и стандартизация работы с медицинским оборудованием, и обустройство комнат для отдыха сотрудников.

Завершилось мероприятие деловой игрой «Фабрика процессов», где участники смогли попытаться сами внедрять бережливые технологии в реальное производство. Среди желающих овладеть такими навыками были и представители рязанских предприятий, и гости из других регионов. Каждый из них получил возможность применить техники «канбан» и «каракури», узнать об организации адресного хранения и о тонкостях составления графика поставок по принципу «Точно вовремя».

Подводя итоги III делового форума «Вектор производительности», губернатор Николай Любимов сказал, что технологии бережливого производства универсальны, и их можно выстроить в любых учреждениях. Важно грамотно подойти к вопросам логистики и использования ресурсов. Он отметил, что именно Рязанская область стала самым динамично развивающимся регионом в этом направлении.

Так, в этом году здесь разработана и принята стратегия «Бережливый регион – 2024», цель которой – вовлечение в работу по эффективному выстраиванию процессов всех учреждений соцсферы, государственного и муниципального управления. «Делаем все возможное, чтобы быть не только столицей ВДВ и родиной Сергея Есенина, но и ключевым центром распространения философии бережливого производства», – заключил губернатор Рязанской области, принимавшей этот представительный форум.

Так, в этом году здесь разработана и принята стратегия «Бережливый регион – 2024», цель которой – вовлечение в работу по эффективному выстраиванию процессов всех учреждений соцсферы, государственного и муниципального управления. «Делаем все возможное, чтобы быть не только столицей ВДВ и родиной Сергея Есенина, но и ключевым центром распространения философии бережливого производства», – заключил губернатор Рязанской области, принимавшей этот представительный форум.



КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата РФ;
правительства регионов.

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

- 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 (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии 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)

Посольства и торгпредства:

- 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



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

DIALOG

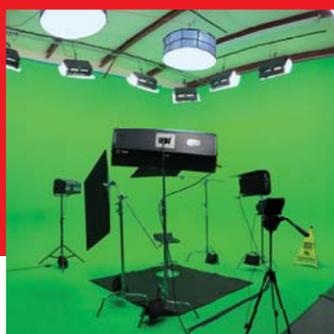
P R O D U C T I O N

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД
И СВЕЖИЕ ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

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

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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

