

31/153 ноябрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide



АНДРЕЙ СОКОЛОВ,

Генеральный директор АО «Технопарк Санкт-Петербурга»:

**«МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА
ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА И РЕЗИДЕНТОВ»**



CasaConsult –
первое агентство
по поиску
участков по
индивидуальным
параметрам

casa-consult.ru



«МЫ СОЗДАЁМ ЭКОСИСТЕМУ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ ДЛЯ КАЖДОГО»



SmartDom –
высокотехнологичная
домостроительная
компания с
инновационными
разработками

smartdom.spb.ru



г. Санкт-Петербург, Лахтинский проспект, 85в, ТВК «Гарден Сити», 2 этаж, пром. 38.
Телефон: +7(921)956-50-51. Почта: mail@smartdom.spb
WhatsApp +7 968 421-28-23. chesnokovaa@list.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

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.

Е-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 31/153 ноябрь 2021

Дата выхода в свет: 08.11.2021

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 № 31/153 November 2021

Date of issue: 08.11.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

2

ПМИФ – 2021: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

10-12 НОЯБРЯ 2021 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОМ ЦЕНТРЕ «ЭКСПОФОРУМ» ПРОХОДИТ XIV ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

4

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ТПП:

КОММУНИКАЦИОННЫЙ МОСТ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ.

7

АНАСТАСИЯ МИХАЛЬЧЕНКО:

МЫ РУКОВОДСТВУЕМСЯ ИНТЕРЕСАМИ ИНВЕСТОРОВ

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЦЕНТРОВ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ И ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ ПО ПРИТОКУ ИНВЕСТИЦИЙ.

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

10

АНДРЕЙ СОКОЛОВ:

«МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА И РЕЗИДЕНТОВ»

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА АО «ТЕХНОПАРК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА» ВХОДИТ В ТОП-30 НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА ТЕХНОПАРКОВ РОССИИ ПО УРОВНЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.

ИСТОРИЯ УСПЕХА

16

ИМПЕРИЯ КНАУФ:

ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ НАРАЩИВАЕТ ПРИСУТСТВИЕ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ.

18

КОМПАНИЯ HENKEL

ФОРМИРУЕТ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КАЧЕСТВА И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.

24

МАТВЕЙ РАММО:

ГРУППА КОМПАНИЙ «АТТИКА» НАРАЩИВАЕТ ДОЛЮ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ПОЛИМЕРНЫХ СМОЛ.

30

АЛИСА, ВКЛЮЧИ ВОДОНАГРЕВАТЕЛЬ!

THERMEX – ЛЕГЕНДАРНЫЙ И, ПОЖАЛУЙ, САМЫЙ ТЕПЛЫЙ БРЕНД В МИРЕ ВОДОНАГРЕВАТЕЛЬНОЙ И ОТОПИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ.

ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИТИЯ

32

«НЕ РАСПЫЛЯТЬСЯ»: НОВОЕ ВРЕМЯ — НОВЫЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ

СОЮЗ «НОВГОРОДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА» ИЩЕТ ВОЗМОЖНОСТИ УСТАНОВЛЕНИЯ В2В-КОНТАКТОВ С ДРУГИМИ РЕГИОНАМИ РОССИИ И С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ.

35

НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН РАЗВИТИЯ

КОММЕНТИРУЕТ ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА РАЗВИТИЯ НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ДЕМЕНТЬЕВ.

ЛИДЕР ИННОВАЦИЙ

38

СИЛИКОНОВАЯ ДОЛИНА ПОД ВЕЛИКИМ НОВГОРОДОМ

ВСЕ, ЧТО ПРОИЗВОДИТ ПРЕДПРИЯТИЕ ПАО «МСТАТОР», ПРЕДНАЗНАЧЕНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ БЫЛО МАКСИМАЛЬНО БЕЗОПАСНЫМ И НАИМЕНЕЕ ЗАТРАТНЫМ.

42

ОТВЕТСТВЕННОЕ ДЕЛО:

ООО «СИБЕЛКО НЕБОЛЧИ» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ИНДУСТРИЮ ПРОДУКЦИЕЙ ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА.

46

ООО «МЕТАЛЛОПЛАСТМАСС»:

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И ЗАБОТА ОБ ЭКОЛОГИИ.

50

ПЕТР СЕМЕНОВ:

ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА – ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЕ.

54

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, ИЛИ РЕЗИДЕНТАМ ВХОД РАЗРЕШЕН

ТЕХНОПАРК «ТРАНСВИТ» УВЕЛИЧИТ ЧИСЛО РЕЗИДЕНТОВ.

56

ЗАО «АГРОМЕТ»: БИЗНЕС – МИКРО, ИДЕЯ – МАКРО

МИКРОПРЕДПРИЯТИЕ ИЗ ПОСЕЛКА БОРОВЕНКА НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫВОДИТ НА РЫНОК ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ.

СТИЛЬ И КРАСОТА

58

ЧУДО ИЗ «КУДЕС»

НОВГОРОДСКИЕ МАСТЕРА ВОССОЗДАЮТ МАГИЮ СТАРИННЫХ УКРАШЕНИЙ.

ПМИФ – 2021:

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

10-12 ноября 2021 года в Санкт-Петербурге в конгрессно-выставочном центре «ЭКСПОФОРУМ» проходит XIV Петербургский международный инновационный форум. В 2021 году в рамках конгрессных мероприятий и Биржи деловых контактов Форума особое внимание уделено таким актуальным темам, как роль промышленности в здравоохранении, технологический прорыв в условиях ограничений, цифровизация экономики, телемедицина, кризисная готовность предприятий, человеческий капитал и др.

Петербургский международный инновационный форум – крупнейшее событие Северной столицы для продвижения научного и производственного потенциала.

ПМИФ традиционно собирает на своей площадке ведущих экспертов, видных деятелей бизнес-структур, научных и деловых кругов, государственных и общественных представителей, которые обсуждают актуальные тенденции развития промышленности, а также представляют инновационные разработки и проекты.

Организатором мероприятия выступает Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Страной-партнером выступает Социалистическая Республика Вьетнам.

В рамках деловой программы затрагиваются наиболее актуальные и значимые для региона вопросы: экспорт, кадровая политика, чистая экономика, государственные меры поддержки бизнеса. Ключевыми темами станут технологическая независимость и информационная безопасность, развитие цифровых технологий с внедрением digital-инструментов, экспорт после пандемии, особенности

развития промышленности в парадигме цифровой трансформации, молодежное предпринимательство и ряд других тем.

На Форуме работает традиционная Биржа деловых контактов для поиска потенциальных региональных и международных деловых партнеров. Online система регистрации позволяет назначать встречи участникам, бизнес-партнерам заранее.

Всего в рамках Форума запланировано более 40 сессий, которые пройдут как в Online, так и offline режимах. В Форуме ожидается участие более 10 000 ведущих специалистов.

Петербургский международный инновационный форум — крупнейшая площадка Северной столицы для продвижения научного и производственного потенциала. Проекты и инициативы, представленные на нём, служат укреплению имиджа Санкт-Петербурга как ведущего интеллектуального центра России и мира. Основной темой ПМИФ в 2021 будет «Новая промышленная политика. Готовность к изменениям».

Мероприятие включено в Сводный план участия Минпромторга России в выставочных и конгрессных мероприятиях, проводимых на территории Российской Федерации и за рубежом в 2021 году.

ТРЕКИ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ ФОРУМА:

- ◆ КУРС НА ЭКСПОРТ
- ◆ КАДРЫ
- ◆ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ
- ◆ КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА
- ◆ МОЛОДЁЖНАЯ СРЕДА
- ◆ ЧИСТАЯ ЭКОНОМИКА



АЛЕКСАНДР БЕГЛОВ,
губернатор Санкт-Петербурга

Ключевая тема – «Новая промышленная политика: готовность к изменениям» – особенно актуальна для новаторов производства, тех, кто занят разработкой и внедрением инноваций в различные сферы экономики.

Сегодня в Санкт-Петербурге доля инновационных товаров в общем объеме отгруженной продукции превышает 17%. В высокотехнологичных отраслях прирост по итогам 2020 года составил почти 40%. Наши предприятия активно модернизируют производственные линии, осваивают современные технологии, расширяют экспортные поставки.

За 8 месяцев 2021 года индекс промышленного производства в Северной столице составил 107,7%. Несмотря на сложности, связанные с пандемией COVID-19, мы открываем новые заводы, увеличиваем выпуск лекарств, автомобилей, компьютеров, электронных и оптических изделий.

Наряду с сохранением высоких темпов промышленного роста мы стремимся создавать условия для дальнейшего повышения конкурентоспособности отечественных производителей, поступательного движения к технологической независимости.

Уверен, что Петербургский инновационный форум и форум «Российский промышленник» помогут укрепить индустриальную мощь России, ее позиции на международных рынках.

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО,
губернатор Ленинградской области

Власти Ленинградской области поддерживают технологические инициативы и инновационное образование в регионе. Одна из стратегических целей развития Ленинградской области – индустриальное лидерство, поэтому меры поддержки у региональных властей направлены, в первую очередь, на развитие действующих производств и привлечение новых промышленных инвесторов.

У нас уже реализуется десять мегапроектов с общим объемом инвестиций более 2,5 триллионов рублей, они позволят создать 18 тысяч новых рабочих мест. В 2020 году в регионе были приняты два новых закона, направленных на поддержку инвестиций и промышленности. Закон о Региональном инвестиционном проекте (РИП) стимулирует создание новых промышленных предприятий и расширение действующих, налоговыми льготами по нему могут воспользоваться инвесторы с объемом инвестиций от 50 миллионов рублей. Закон об Инвестиционном налоговом вычете призван обеспечить ускорение темпов модернизации действующих производителей за счет возможности уменьшить сумму налога на прибыль организаций на часть инвестиционных расходов.

Уже есть современное оборудование, используются новые технологии, но без рук, которые будут строить и работать на новых предприятиях большого прорыва не получится. Поэтому мы создаем в регионе четыре технопарка-кванториума и губернаторский лицей на 350 мест, где будем выращивать кадры со школьной скамьи.



ЛЕНИНГРАДСКАЯ ТПП: КОММУНИКАЦИОННЫЙ МОСТ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ

О том, как Ленинградская областная торгово-промышленная палата (ЛОТПП) поддерживала предпринимателей в пандемию, как выстраивается кооперация между предприятиями области и о Совете по устойчивому развитию бизнеса при Палате рассказывает президент ЛОТПП Юрий Васильев.



– Какую поддержку Союз «Ленинградской областной Торгово-промышленной палаты» оказывает малому и среднему бизнесу?

– Право региональных Торгово-промышленных палат оказывать поддержку малому и среднему бизнесу закреплено федеральным законом. Палаты могут участвовать в соответствующих госпрограммах и быть связующим звеном между федеральными структурами и предпринимателями на местах.

Субъекты малого и среднего предпринимательства создают сегодня более 200 тысяч рабочих мест в Ленинградской области. Каждый четвертый экономически активный житель региона трудится на предприятии малого или среднего бизнеса.

Развитие малого бизнеса в Ленинградской области – одна из важных задач деятельности как ЛОТПП, так и региональной администрации. Например, организация акселерационной программы для предприятий малого бизнеса позволила за несколько лет сотне предпринимателей приобрести новые компетенции и усовершенствовать свои бизнес-процессы. Для области такой успех обернулся увеличением количества рабочих мест и ростом налоговых поступлений.

Мы активно сотрудничаем с Правительством Ленинградской области, в частности, с Комитетом по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка, постоянно участвуем в различных комиссиях, экспертных советах. В рамках системы оценки регулирующего воздействия совместно с членами палаты мы рассчитываем влияние нормативно-правовых актов на развитие бизнеса не только в регионе, но и в целом по всей стране.

Ленинградская областная торгово-промышленная палата имеет значительный опыт поддержки начинающих предпринимателей. Ярким проектом в этой сфере стал Клуб молодых предпринимателей «РОСТ».

Поддержку малому бизнесу мы оказываем по нескольким направлениям.

Во-первых, это фактическое представительство интересов малых предпринимателей в органах власти. Когда руководители Палаты говорят с руководством области, они фактически говорят от имени членов Палаты, предпринимателей. На все мероприятия, организованные Палатой, приглашаются представители Правительства Ленинградской области. Каждый член Палаты имеет возможность обратиться с просьбой рассмотреть ту или иную проблему на за-

седании профильного комитета, а в случае необходимости – инициировать организацию отдельного мероприятия по конкретной теме.

Во-вторых, это информационная поддержка, которая оказалась важной во время прошлогоднего кризиса. Практика карантина показала, как предпринимателям необходима полная, понятная и актуальная информация об ограничениях и мерах поддержки. Палата взяла на себя функции информационного центра, где предприниматели могли получить все необходимые сведения о мерах поддержки, которыми они могли воспользоваться.

В-третьих, это экспертная поддержка предпринимателей. ЛОТПП активно содействует выявлению отраслевых потребностей экономики Ленинградской области, Санкт-Петербурга и, при необходимости, других регионов, осуществляет экспертное сопровождение процесса внедрения прогрессивных технологических решений, инвестиционных проектов/материалов деклараций о намерениях реализации инвестиционных проектов на территории Ленинградской области.

И, конечно же, это нетворкинг, выстраивание коммуникации между предприятиями, содействие им в получении заказов, и так далее.

– Как, на ваш взгляд, пандемия повлияла на поведение предпринимателей?

– Последние полтора года оказались тяжелыми и для бизнеса, и для жителей. Но, несмотря на сложности, мы доказали эффективность модели сотрудничества бизнеса и власти, которую на протяжении нескольких лет реализовывали в Ленинградской области. Ленинградская областная ТПП столкнулась с увеличением количества обращений, с их конкретизацией по болевым точкам. И здесь важную роль сыграла возможность общения в профессиональной экспертной среде и с представителями власти. Мы могли оперативно выполнять запросы бизнеса в режиме 24 на 7. В Палате был создан оперативный штаб экспертов, которые круглосуточно в режиме нон-стоп проводили оперативные онлайн-консультации предпринимателей, используя все каналы связи: телефонную «горячую линию», мессенджеры, включая группы, созданные ТПП РФ и предпринимателями Ленобласти, аккаунты в популярных соцсетях.

Ленинградская областная торгово-промышленная палата предоставляла консультации по вопросам возникновения форс-мажорных обстоятельств, возникших при исполнении договоров (контрактов) в связи с распространением коронавирусной инфекции COVID-19, и выдавала организациям всех форм собственности и предпринимателям соответствующие заключения бесплатно.

Наши предприниматели в целом справились со сложной ситуацией, мы не увидели большого спада. Что же касается изменения поведения, то здесь два аспекта – во-первых, даже небольшие предприятия оценили те возможности, которые предоставляют им технологии для удаленной работы и для цифровизации бизнеса. Второе – предприниматели стали более серьезно относиться к выстраиванию долгосрочных отношений со своими клиентами.

– Имеются ли у вас в арсенале программы, которые обеспечивают «подушку безопасности» для региональных предпринимателей?

– Главная «подушка безопасности», как мы убедились в пандемию, это система коммуникаций, которая позволяет быстро обратиться за поддержкой, найти клиентов и партнеров, получить необходимые консультации. В этом смысле ключевая наша программа – это своего рода коммуникационный мост между бизнесом и властью.

– Помогает ли Союз «Ленинградской областной Торгово-промышленной палаты» выстраивать кооперацию между предприятиями области?

– Торгово-промышленная палата – это важная площадка для соединения надежных поставщиков из числа МСП с крупным бизнесом. Находясь в составе ЛОТПП, бизнес имеет возможность как предложить свои товары заинтересованным членам Палаты, так и комплексно получить квалифицированную помощь с гарантией качества от специалистов Палаты. Роль бизнес-объединений в пандемийный 2020 год выросла, и многие предприниматели впервые поняли, что такое бизнес-сообщество, и зачем нужно в них состоять.

Важным трендом, который ЛОТПП учитывает в своей деятельности, является цифровизация. В период действия карантинных ограничений ЛОТПП смогла продолжить оказывать свои услуги в удаленном формате и накопила значительный опыт в цифровизации бизнес-процессов. Развитие этой сферы деятельности представляется нам весьма актуальным. Ключевая цель – создание цифровой среды, позволяющей малым и средним предприятиям оперативно получать доступ к услугам и сервисам ЛОТПП.

– Какие события для Союз «Ленинградской областной Торгово-промышленной палаты» стали ключевыми по итогам года?

– Ленинградская областная торгово-промышленная палата в этом году стала пилотной площадкой для реализации целей устойчивого развития, коммуникационной базой для взаимодействия крупных компаний федерального уровня, малого и среднего бизнеса, социально ориентированных НКО и институтов развития.

Идею популяризации ЦУР в регионе поддержал губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко на заседании Координационного совета по вопросам развития малого и среднего предпринимательства при губернаторе Ленинградской области 3 марта. Он дал поручение ЛОТПП провести мероприятие с привлечением крупного бизнеса – тех компаний, которые уже внедряют практики устойчивого развития в свою работу, – а также с компаниями МСП, которые еще пока не имеют такого опыта. 22 апреля Ленинградская областная торгово-промышленная палата провела первое региональное заседание Комиссии по бизнес-практикам целей устойчивого развития на тему: «Цели Устойчивого Раз-

вития, их значимость для бизнеса и роль региона в их достижении», где эксперты рассказали о том, что происходит в Ленинградской области для достижения этих целей, и какой вклад вносит крупный, малый и средний бизнес. Это мероприятие вызвало широкий интерес среди представителей малого и среднего предпринимательства, которые смогли получить бесценный опыт от крупнейших игроков рынка, которые уже хорошо ориентируются в ЦУР и внедряют его направления в свои практики работы.

Чтобы познакомить представителей предприятий малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга и Ленинградской области с опытом внедрения политики устойчивого развития в деятельность ритейл-компаний и компаний-производителей, а также создания прочных отношений с поставщиками путём выстраивания устойчивых цепочек поставок, в мае этого года ЛОТПП провела круглый стол «Взаимодействие сетей и производителей в достижении целей устойчивого развития. Роль ритейла в построении устойчивых цепочек поставок». Всего во встрече приняло участие более 40 компаний. Малый бизнес в этот раз также выразил большую заинтересованность во внедрении в свою деятельность целей устойчивого развития.

Такие результаты сподвигли нас к созданию Совета по устойчивому развитию бизнеса при ЛОТПП. Первое его заседание прошло 3 сентября. Совет создан для расширения возможностей участия российских компаний и субъектов малого и среднего предпринимательства в реализации социальных и экологических аспектов ведения бизнеса, а также содействия их неуклонному и устойчивому экономическому росту. В его состав вошли представители членов Ленинградской областной ТПП, российских орга-





низаций, в том числе объединений предпринимателей, органов государственной власти, местного самоуправления, научных, деловых и экспертных кругов.

Мы считаем сегодня крайне необходимым знакомить малый и средний бизнес с принципами внедрения устойчивого развития в регионах России. И обязательно продумывать их мотивацию. Ведь крупнейшие игроки рынка сегодня выбирают себе в партнеры тех поставщиков, кто уже внедряет у себя на производстве ЦУР – для минимизации рисков и исключения непредвиденных затрат, а также имиджевых потерь.

Участники Совета будут активно обсуждать вопросы адаптации российских компаний к новым международным трендам и регуляторике в области целей устойчивого развития экономической, кадровой, социальной и экологической направленности.

Деятельность Совета будет активно тиражироваться среди организаций-членов ЛОТПП, с целью достижения ими баланса между экономическим прогрессом, социальной ответственностью и экологической безопасностью.

Тема углеродного следа затрагивает все отрасли и сферы бизнеса: для одних климатические вызовы создают препятствия для развития, для других – открывают новые возможности и новые ниши.

Таким образом, торгово-промышленная палата Ленобласти является связующим звеном, которое объединяет крупный, малый и средний бизнес в процессе освоения новой долгосрочной стратегии устойчивого развития в условиях климатических вызовов. Именно декарбонизация и борьба с изменениями климата, а не экономическая привлекательность новых источников энергии стали основным двигателем смещения фокуса

в сторону более экологичных видов топлива, таких как газ и ВИЭ. При этом был запущен процесс совершенствования существующих и создания новых инструментов по всей цепочке создания стоимости, что увеличивает скорость внедрения инноваций.

Малый и средний бизнес в настоящее время в энергетическом секторе – это в основном компании, которые поддерживают и обеспечивают необходимыми продуктами и услугами деятельность крупного бизнеса. Но есть ряд новых направлений в энергетике, более важных и перспективных для малых и средних предприятий. В их числе – развитие местной генерации, альтернативной энергетики, внедрение инноваций в области транспортно-логистической системы и экологически ориентированных разработок, создание поддерживающих бизнес-структур для проектов, связанных со сжиженным природным газом. Малый бизнес может участвовать не только в сервисных направлениях, но и генерировать электроэнергию, проявлять себя в проектах распределенной и возобновляемой генерации, включая микрогенерацию.

Если ранее малые и средние компании в энергетике занимались вопросами разработок IT-продуктов и различными непрофильными задачами, то теперь они работают в направлениях инжиниринга, инновационных разработок и привлечены к «зеленой» энергетике. Для «малой экономики» сейчас это самое перспективное из направлений. Стимулом для малого бизнеса станет и формирование программ поддержки розничной возобновляемой генерации, распределенной в коммунальном хозяйстве и теплоснабжении. Стать поставщиками в строительстве и обслуживании объектов малой генерации – тоже хорошая перспектива для вовлечения малых предприятий в большую «зеленую экономику».



АНАСТАСИЯ МИХАЛЬЧЕНКО:

“ Мы руководствуемся интересами инвесторов ”

Ленинградская область является одним из крупнейших промышленных центров Северо-Запада России и одним из лидеров по притоку инвестиций. О том, как региону удается удерживать позицию одного из наиболее динамично развивающихся и инвестиционно привлекательных регионов России, рассказывает АНАСТАСИЯ МИХАЛЬЧЕНКО, директор Агентства экономического развития Ленинградской области.



– Каковы преимущества ведения бизнеса в Ленинградской области? Чем интересен регион инвесторам?

– Ленинградская область во многих отношениях – уникальный регион. Конечно, в число важнейших преимуществ входит географическое положение. Это и наличие портов, и общие границы с Евросоюзом. Ленинградская область – важный логистический хаб. Большая доля внешнеторгового оборота РФ проходит через наш регион. Так, порты Ленинградской области обеспечивают 21% экспортно-импортного грузооборота страны.

Мы стараемся исходить из того, что важно для самих инвесторов. Есть несколько ключевых моментов для бизнеса – кадровый потенциал региона, наличие подходящих промышленных площадок, доступное льготное финансирование для проектов и понятные, стабильные условия со стороны власти. В каждом из этих направлений у Ленинградской области есть существенные преимущества.

Так, сами инвесторы отмечают уровень работы инвестиционной команды региона – готовность к диалогу, эффективность и скорость принятия решений. Близость ко второму по величине потребительскому и трудовому рынку в стране, Санкт-Петербургу, открывает широкие возможности для развития бизнеса.

Поэтому сегодня на территории региона реализуются очень разные инвестиционные проекты – от самых масштабных, например,

портовых, экспортно ориентированных до небольших производств, ориентированных только на местный рынок. Для их развития создана понятная инфраструктура поддержки. Агентство экономического развития Ленинградской области, как «единое окно» администрации региона по работе с инвесторами, помогает компаниям локализоваться и расширяться на территории области. Мы сопровождаем реализацию крупнейшего инвестиционного проекта в России – Комплекса по переработке этансодержащего газа и газохимический комплекс в Усть-Луге, помогаем иностранным компаниям, оказываем поддержку производствам среднего размера. Сейчас у нас на сопровождении находятся более 100 проектов, в том числе с иностранным участием, на общую сумму около 3 трлн. рублей.

– Что получают компании от сотрудничества с Агентством экономического развития Ленинградской области? Каков механизм сопровождения инвесторов?

– Агентство работает с инвесторами среднего и крупного размера с объемом запланированных вложений от 200 млн. рублей. Мы сопровождаем проекты на всех этапах реализации – от подбора земельного участка до ввода в эксплуатацию. Это такие услуги, как помощь в получении разрешений на строительство, согласования инженерных подключений и изменений градостроительной документации, ввод

в эксплуатацию, подбор мер поддержки, налоговых льгот. Наши услуги сокращают транзакционные издержки бизнеса, помогают сокращать сроки реализации проектов. Так, если изначально подобран участок с соответствующим разрешенным видом использования и всеми необходимыми подключениями, это существенно ускоряет процесс реализации проекта.

Недавно по инициативе Агентства была внедрена система поддержки инвестора «360 градусов». Мы подключили к ней всю инфраструктуру поддержки бизнеса Ленобласти и помогаем составлять понятный, адресный маршрут для инвестора – по всем возможным мерам поддержки на всех этапах реализации проекта. Так, в зависимости от задач, компания вовремя получит информацию и сможет обратиться в Фонд поддержки предпринимательства для получения льготного займа, в Центр развития промышленности Ленобласти для поиска партнеров и поддержки экспортного направления.

Мы обеспечиваем комфортный формат взаимодействия бизнеса и власти. Все услуги для инвесторов оказываются безвозмездно.

– Есть ли конкуренция между Ленобластью и Петербургом в плане привлечения инвестиций? Или, напротив, у регионов налажена кооперация в инвестиционной деятельности?

– Мы активно взаимодействуем с коллегами из Санкт-Петербурга и считаем, что



в рамках агломерации у нас много точек соприкосновения и общих интересов, нам не до конкуренции. У Агентства подписано соглашение о сотрудничестве с петербургским ГБУ «Управление инвестиций», мы провели много совместных совещаний и обучающих мероприятий, чтобы познакомиться с системой поддержки. Взаимодействие выстраивается так, что есть возможность даже перенаправлять инвестора в соседний регион, если для бизнеса это лучший вариант.

Мы начали проводить совместные презентации инвестиционного потенциала двух регионов, представляя все возможности агломерации. Первая презентация прошла для австрийских компаний.

Кроме того, есть понятные объективные факторы, например, дефицит промышленных земельных участков в городе, что приводит к большому притоку петербургских компаний в область в целях расширения производственных мощностей. В Ленобласти есть готовая инфраструктура для размещения таких производств. Так, есть подготовленные участки в индустриальных парках, в том числе на границах с городом.

– Каковы сейчас показатели инвестиционной активности в регионе? Какие

самые крупные и интересные проекты были запущены в последнее время?

– Несмотря на пандемию Ленинградская область показывает позитивные экономические результаты. Прирост инвестиций в основной капитал по итогам 2020 года составил 5,2%, а по итогам первого полугодия 2021 года – 4,8%. Доля инвестиций в ВРП региона сравнима с ведущими экономиками мира.

Мы не ощутили никакого падения спроса на услуги Агентства экономического развития даже в разгар пандемии. В 2020 году приняли на сопровождение 40 новых проектов. В этом году уже 35 новых проектов получают нашу поддержку и количество их растет.

В рамках ПМЭФ было подписано рекордное по объему инвестиций количество соглашений на общую сумму 1 трлн. 32 млрд. рублей. Уже через четыре месяца на Балтийском региональном инвестиционном форуме в сентябре, нашего ежегодного ключевого экономического мероприятия, еще несколько компаний заявили о своих планах на развитие в Ленобласти и подписали инвестиционные соглашения – рыбообрабатывающая компания «ПОК-1», завод хлебобулочных изделий «Балтийский хлеб», производитель деревянных мебельных комплектующих «Арбор-Нова», завод

по производству керамического кирпича и клинкера ЗСМ «Эталон».

Свои проекты в регионе реализуют как крупные экспортно ориентированные проекты, такие как «ЕвроХим», «ФосАгро», так и компании среднего размера. Например, в прошлом году состоялось открытие завода по производству полимерных смол «АТТИКА», был быстро реализован проект производителя гофрированного картона и упаковки «ТрансПак».

– Сейчас статус ТОСЭР в регионе есть только у Пикалёво. Планируется ли в Ленинградской области создание новых преференциальных территорий: особых экономических зон, территорий опережающего социально-экономического развития?

– В июне на ПМЭФ было подписано соглашение о создании особой экономической зоны (ОЭЗ) в Усть-Луге. Ее созданием совместно занимаются правительство Ленинградской области, ООО «Балтийский Химический Комплекс» и оператор проекта газоперерабатывающего комплекса – компания «РусХимАльянс». Создание ОЭЗ будет способствовать привлечению инвестиций в Ленобласть, реализации современных капиталоемких проектов, в частности, строительству Комплекса по

переработке этансодержащего газа в Усть-Луге, а в дальнейшем и развитию других компаний, которые будут встраиваться в производственные цепочки масштабных проектов.

Также совместно с Минэкономразвития РФ прорабатывается вопрос создания особой экономической зоны в порту Приморск, где реализуется крупный инвестиционный проект строительства глубоководного морского портового комплекса – «Приморский универсально-перегрузочный комплекс».

– Как обстоит дело с иностранными инвестициями? Удастся ли в наше «санкционное» время поддерживать интерес зарубежных инвесторов к региону?

– Ленинградская область занимает 9-е место по объему прямых иностранных инвестиций среди всех регионов России. Иностранные инвесторы традиционно очень активны в Ленобласти. И, что самое главное, позитивно оценивают инвестиционный климат региона. Так, согласно опросу Российско-Германской внешнеторговой палаты, область второй год подряд входит в пятерку регионов с наилучшими условиями для инвестиций.

У нас выстроен эффективный диалог со всеми иностранными деловыми объединениями. Совсем недавно в рамках Балтийского регионального инвестиционного форума прошел деловой завтрак губернатора Ленинградской области Александра Дрозденко, в котором впервые приняли участие все основные ассоциации и палаты иностранного бизнеса.

Главная оценка нашей работы и подтверждение благоприятного инвестиционного климата региона – это появление новых инвесторов и расширение предприятий, давно работающих в Ленинградской области. За последние пару лет несколько иностранных компаний реализовали свои проекты в регионе.

К примеру, состоялось открытие нового автоматизированного склада продукции компании «Нокиан Тайерс» с уникальной технологией хранения шин. Также был запущен производственно-офисный комплекс немецкой компании «Хакель» – производителя электротехнического оборудования и, устройств молниезащиты. Бельгийская логистическая компания «Алерс» открыла в индустриальной зоне «Горелово» свою штаб-квартиру. Ряд иностранных инвесторов продолжает реализацию крупных проектов в Ленинградской области. Среди них, например, компания «ТРИЭР», входящая в немецкий концерн IREKS, которая уже в этом году планирует запустить производство пищевых смесей. Южнокорейская компания «ДРБ Рус» строит завод по производству компонентов для концерна «Хенде». В ближайшее время будет запущено производство компонентов

для железнодорожных составов на заводе «Кнорр-Бремзе».

– Как повлияла пандемия на экономику региона? Произошли ли серьезные изменения в ее структуре? Какие меры поддержки пострадавших отраслей были задействованы, есть ли в региональном пакете мер уникальные предложения?

– Основные отрасли экономики региона, которые пострадали в пандемию, уже практически полностью восстановились. По итогам 2020 года стабилизировались темпы экономики, индекс промышленного производства в обрабатывающих секторах составил более 100 процентов (100,2%). Важно подчеркнуть, что по итогам 2021 года (с января по август) он составляет уже 108%, то есть превосходит результаты по России (104,5%). За этот же период индекс промышленного производства составил 107%.

В Ленинградской области постоянно совершенствуется система налоговых льгот для бизнеса. Так, с 2020 года вступил в силу закон о Региональном инвестиционном проекте для поддержки вновь созданных промышленных предприятий.

Как отмечают эксперты, в ближайшие десятилетия именно внедрение новых технологий, роботизация будут определять развитие производства. Кроме того, с введением углеродного налога в ЕС вопрос снижения углеродного следа становится одним из ключевых для экспортеров. Все это требует новых подходов к мерам поддержки.

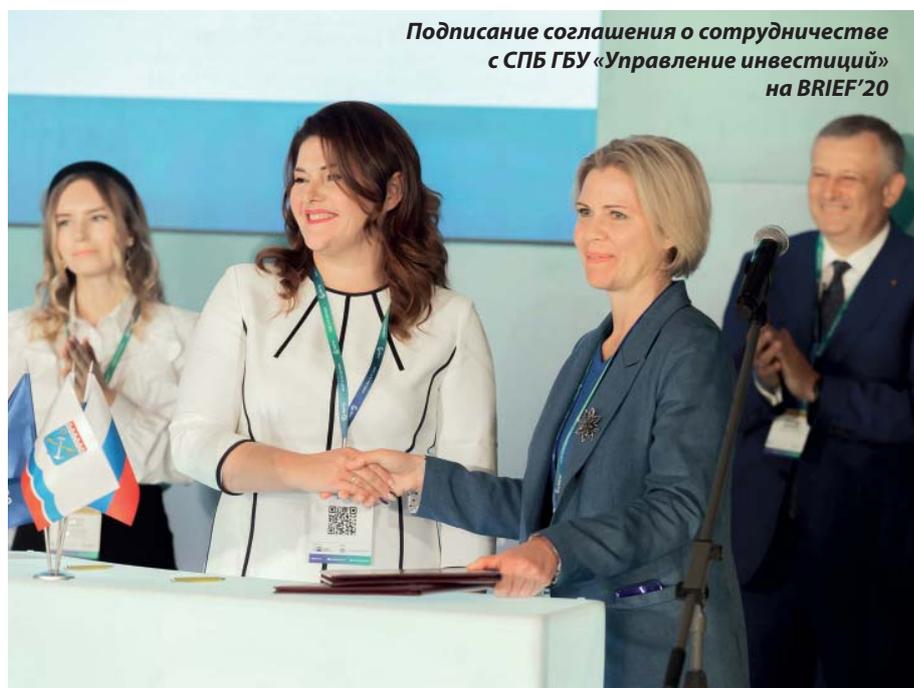
Думаю, что одной из ключевых мер в области развития новой энергетической политики и роботизации производства может стать поддержка современных технологий.

Так, в Ленобласти уже обновлен областной закон о специальных инвестиционных контрактах (СПИК 2.0). Суть этого механизма – инвестор внедряет современные технологии, которые позволяют производить промышленную продукцию, конкурентоспособную на мировом уровне, а государство оказывает ему поддержку. Участники СПИК получают налоговые льготы: снижение налога на прибыль в региональной и федеральной части до 5%, снижение налога на имущество до 0%. И если раньше существовал минимальный объем инвестиций для получения поддержки (50 млрд. рублей), то сейчас его нет, то есть данный механизм поддержки доступен всем.

Администрация Ленинградской области занимает проактивную позицию в формировании промышленной политики. Сегодня мы уже говорим с бизнесом о перспективах производства завтрашнего дня. Не случайно основными темами обсуждения на BRIEF'21 стали передовые технологии, роботизация и декарбонизация.

Кроме того, уже не остается сомнений, что будет активно развиваться «зеленая» энергетика. Для региона она открывает возможности создания нового индустриального кластера производства оборудования для сектора возобновляемых источников энергии. Ленинградская область также обладает большим потенциалом для того, чтобы стать пилотным регионом по развитию водородной энергетики в РФ. У нас уже формируется кластер ВИЭ, реализуется несколько проектов ветропарков, которые сопровождает АЭРЛО.

Важно, что сам бизнес отмечает свою уверенность в стабильном развитии региона. На такой основе можно строить и для сегодняшнего дня, и для будущего.



Подписание соглашения о сотрудничестве с СПб ГБУ «Управление инвестиций» на BRIEF'20



**АНДРЕЙ
СОКОЛОВ:**

«МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА И РЕЗИДЕНТОВ»

В России сегодня функционирует 179 технопарков в 55 регионах. В моделях их организации и управления существует немало различий. По итогам 2020 года АО «Технопарк Санкт-Петербурга» входит в топ-30 Национального рейтинга технопарков России по уровню эффективности функционирования. И мы попросили генерального директора АО «Технопарк Санкт-Петербурга» АНДРЕЯ СОКОЛОВА поделиться своими взглядами на то, как должна быть организована эффективная работа технопарка.

– Андрей Александрович, сегодня в России реализуется несколько моделей технопарков. На ваш взгляд, есть ли идеальная модель?

– В каждой модели можно найти свои преимущества, но «Технопарк Санкт-Петербурга» действительно отличается от многих. Дело в том, что в России большинство технопарков зарабатывают на аренде и предлагают своим резидентам небольшой набор услуг, например, оказание юридической поддержки или бухгалтерское сопровождение. Несмотря на то, что под строительство Технопарка была выделена земля, возник ряд проблем, дожидаться решения которых пришлось бы слишком долго, поэтому «Технопарк Санкт-Петербурга» начал работать на арендованных площадях. Мы не извлекаем прибыли от сдачи недвижимости, так как отдаём её в пользование резидентам по ставкам арендодателя. Эта особенность диктует и иной подход к бизнес-модели.

«Технопарк Санкт-Петербурга» создавался для развития малого и среднего бизнеса, кластерных проектов и высокотехнологичных предприятий. Большинство наших резидентов – компании, которые настроены на выпуск инновационной продукции. И я, и мои коллеги много ездили по миру, смотрели, как реализована работа институтов поддержки и развития инноваций в разных странах. Мы выбрали для себя сервисную модель – предоставление компаниям такого спектра услуг, которые стимулируют их к развитию новых инновационных продуктов, созданию и развитию стартапов.

Первым в структуре «Технопарка Санкт-Петербурга» был создан Бизнес-инкубатор «Ингрия» – бренд, который сейчас хорошо знают не только в России, но и за рубежом. Его основная задача – развитие инновационных стартапов. И уже довольно давно вокруг «Ингрии» образовалось масштабное сообщество инвесторов, как государственных, так и частных, в том числе международных. Здесь начинается жизнь многих, сегодня уже успешных компаний. И вся дальнейшая структура Технопарка логично выстраивалась исходя из запросов резидентов «Ингрии». На мой взгляд, это одна из самых оптимальных моделей устройства Технопарка – отталкиваться от потребностей рынка и компаний и способствовать решению задач резидентов.

– И как была реализована эта модель в «Технопарке Санкт-Петербурга»?

– Следом за «Ингрией» в структуре Технопарка появились Центр кластерного развития и Центр прототипирования. При создании Центра прототипирования – а как вы знаете, подобные подразделения есть во многих технопарках – мы не исходили из сиюминутной моды, а провели мониторинг деятельности резидентов нашего Биз-

нес-инкубатора, выявили их потребности, после этого уже определились с концепцией и основными направлениями, которые будут реализованы в Центре прототипирования.

Сегодня это аддитивное прототипирование, промышленный дизайн, прототипирование автоматике, виртуальная реальность. Под эти задачи был сформирован необходимый аппаратный парк. Направления не статичны, в зависимости от потребностей компаний и рынка какие-то отходят в тень, какие-то выходят на первый план, появляются новые. Например, в своё время от резидентов поступил запрос на создание в рамках Центра прототипирования учебного класса – площадки, где можно было бы использовать дорогостоящий софт. Такая возможность была предоставлена, но с развитием цифровизации этот запрос перестал быть актуальным.

Сегодня наш Центр – один из самых успешных проектов в России. Я считаю, что это яркий пример того, как создаётся экосистема Технопарка, которая в нашем понимании является живой средой для появления новых продуктов.

Что касается Центра кластерного развития, то и его модель несколько отличается от классической. Он был создан по запросу Минэкономразвития для содействия координации проектов участников территориальных кластеров, повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства. В классическом понимании кластер – это структура, которая находится «над» технопарком. В Санкт-Петербурге, например, 14 кластеров разных направлений: медицинский, радиоэлектроники, композитных материалов, робототехники и т. п. И для каждого из направлений может быть создан специализированный технопарк. У нас же Центр кластерного развития является структурным подразделением Технопарка, что даёт

определённые преимущества. Во-первых, мы имеем прямой контакт со многими крупными предприятиями, входящими в Центр, можем оперативно собирать статистические данные о том, каковы их актуальные запросы, и реагировать на них.

Во-вторых, мы помогаем резидентам «Ингрии» встроиться в производственные кластерные цепочки. У нас немало примеров, когда стартапы со своими продуктами и проектами попадали под запросы предприятий кластера и становились поставщиками или исполнителями.

И инжиниринговые центры, которые входят в подразделения Технопарка, в свою очередь, создают тоже по реальным запросам кластеров.

– Можете привести пример?

– Например, по запросу кластера медицинской и фармацевтической промышленности в 2016 году был создан Региональный Инжиниринговый Центр в области микрореакторного синтеза активных фармацевтических субстанций (РИЦ АФС). Он даёт возможность до запуска в производство в условиях лаборатории, или, как говорят, «на столе», отработать технологии, проектные, инженерные задачи, собрать данные для аналитики и не тратить при этом на «обкатку» перед стартом серийного запуска больших денег.

К слову, в рамках Технопарка масштабируются и сами инжиниринговые центры. Так, по запросу РИЦ АФС, в Санкт-Петербурге появился российско-финский проект «Научный парк живых систем» – Life Science Park. Он позволяет создавать совместные научно-исследовательские проекты в секторе медико-биологических наук, внедрять инновации на малые и средние предприятия и осуществлять трансфер технологий в приграничных регионах. Открытие Life Science Park имеет большое значение для развития экономики региона



и укрепляет позиции Технопарка на Петербургском венчурном рынке. Помимо этого, этот проект даёт импульс молодым специалистам, студентам, они вовлекаются в производственные циклы, что стимулирует их к развитию собственных новых проектов.

Ещё один пример: с 2017 года запустился Инжиниринговый Центр «Развитие рынка систем безопасности информационных и киберфизических систем» (РИЦ «СэйфНэт»). Мы привыкли мыслить на опережение, поэтому одно из центральных направлений работы Центра – создание систем квантового шифрования.

Сегодня область квантовых коммуникаций, создание квантового компьютера – перспективное направление, важное для многих отраслей и государства, но необходимо заранее продумывать, как защитить данные, которые будут передаваться с помощью квантовых технологий. РИЦ «СэйфНэт» является полигоном для испытания технологий по противостоянию квантовой угрозе, где компании могут тестировать свои системы.

В третьем нашем Инжиниринговом Центре в области радиоэлектронного приборостроения (РИЦ РЭП) основным направлением было выбрано развитие микроэлектроники. РИЦ РЭП насыщает промышленность новыми технологиями, которые интересны отрасли, но ещё не получили широкого распространения – это перспективные технологии завтрашнего дня.

Таким образом, в основу развития инжиниринговых центров в структуре Технопарка заложены именно передовые направления. Из прошлых достижений и открытий мы берём лучшее для создания нового. С моей точки зрения, именно так и создаётся экосистема Технопарка – постоянное выявление потребностей общества, кластеров, предпринимателей.

– А с какими ожиданиями приходят в «Технопарк Санкт-Петербурга» резиденты, что они хотят получить в первую очередь?

– Когда к нам приходит молодой предприниматель, например, со своим стар-



БИЗНЕС-ИНКУБАТОР «ИНГРИЯ»

- **3,9+** млрд руб. инвестиций в резидентов Бизнес-инкубатора
- **8,0+** млрд руб. – совокупная выручка резидентов Бизнес-инкубатора
- **56+** сделок по внедрению инновационных решений в бизнес и промышленность
- **660+** инновационных проектов получили поддержку Бизнес-инкубатора

тапом, то первое, о чём мы спрашиваем: в чём суть его проекта и какие у него ожидания от резидентуры. Как правило, компаниям нужно либо привлечь дополнительные инвестиции, либо помочь вывести на рынок новый продукт. Есть несколько механизмов привлечения инвестиций, которые можно реализовать с нашей помощью: получение поддержки со стороны государства для перспективных проектов, конкретные запросы на определённый продукт от госкорпораций, частные инвестиции. Наши консультанты ещё «на входе»

проводят экспертизу проекта, в зависимости от этого формируется программа поддержки. У «Технопарк Санкт-Петербурга» отличный рейтинг и наш портфель проектов больше, чем у многих инвестфондов. Мы хорошо умеем соединять между собой инвесторов с их интересами и компании с перспективными разработками. Например, на различных мероприятиях, которые мы организуем. Скажем, это могут быть мероприятия в формате презентаций, где наши резиденты рассказывают о своих проектах, бизнес-моделях и потребности в финансовых вливаниях, а инвесторы оценивают актуальность проектов и дают экспертные рекомендации. После таких встреч наши консультанты подробно анализируют полученную информацию и при необходимости корректируют бизнес-модель компании, выстраивают её пошаговую стратегию.

Если говорить о программах господдержки, то в первую очередь на этом специализируется Центр кластерного развития. Сегодня мы в основном работаем с Минэкономразвития и Минпромторгом, у которых существует масса программ, стимулирующих развитие предприятий,



ИСТОРИЯ РЕЗИДЕНТА БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА «ИНГРИЯ»



Яна Александрова,
исполнительный
директор Sarafan
Technology

Sarafan Technology – международная IT-компания с офисами в Санкт-Петербурге и Сан-Франциско. Наша флагманская технология – искусственный интеллект Sarafan.AI – предназначена для распознавания и поиска объектов, сценариев и действий на фото и видео в режиме реального времени. Когда-то мы начинали с распознавания fashion-объектов на фото. Сегодня у нас более 40 категорий, свыше 60 миллионов пользователей получает информацию с помощью Sarafan.AI.

Резидентами Бизнес-инкубатора «Ингрия» мы стали в 2016 году. В то время мы только исследовали рынок, выявляли интересы инвесторов и от резидентуры в Технопарке ждали в первую очередь возможности расширить контакты. Так и получилось: «Ингрия» стала проводником к переговорам с большими корпорациями, позволила представить проекты рынку. Сегодня наш проект знают не только в России, мы активно развиваемся и на рынках США и Европы.

Нам импонирует подход «Ингрии», который предполагает персонализированное взаимодействие и погружение в жизнь стартапа. Мы всегда чувствуем отдачу и заботу о развитии бизнеса от нашего личного менеджера. Из других плюсов мы особенно выделяем качественный нетворкинг, а также шанс увидеть, как развиваются другие стартапы. Здесь чувствуется дух здоровой конкуренции – это мотивирует развиваться быстрее и видеть зоны роста там, где раньше не предполагали.

Помимо прочего, Технопарк оказывает маркетинговую и PR-поддержку – мы с радостью посещаем мероприятия и участвуем в питчах. Это отличная возможность заявить о себе!



Сергей Гостевских,
генеральный директор
компании Varwin

Наша компания создаёт решения в виртуальной реальности под любую задачу. Мы специализируемся на B2B-решениях в VR для промышленной безопасности, HR, ретейла и образования. Проекты, которые мы создаём, можно редактировать, масштабировать, повторно использовать без навыков программирования и ограничений по времени. Раньше из-за сложности VR-технологий управлять VR-контентом могли только разработчики, но мир меняется и мы делаем виртуальную реальность доступной каждому.

Когда мы стали резидентом Технопарка, то в первую очередь хотели получить структурную поддержку для участия в мероприятиях, поиске партнёров, в организации собственных мероприятий. Всё, что ожидали, сбылось.

Отдельно хочу отметить работу со студентами. Благодаря тому, что у Технопарка широкая партнёрская сеть с вузами города, мы регулярно встречаемся и общаемся с теми, кто стремится пройти производственную практику, а затем и устроиться на работу.

Организация встреч с потенциальными клиентами, помощь в плане развития проекта – всё вышеперечисленное мы получаем с первого дня резидентуры в полном объёме и даже больше.



Диляра Сиразеева,
директор по
маркетингу и
продажам платформы
Pruffme

Pruffme.com – это платформа для создания и проведения видеоконференций, вебинаров, автовебинаров, курсов, тестов и опросов. Платформа для общения и обучения без границ. Когда мы подавали заявку на резидентуру, то хотели, чтобы у нас расширились возможности для новых знакомств с потенциальными клиентами для пилотирования нашего решения в разных сферах и нишах. Хотели участвовать в профильных конференциях, мероприятиях для продвижения наших продуктов и услуг. И хотели попасть в атмосферу творчества, где хочется создавать, действовать и ничего не бояться.

Технопарк вдохновил нас на создание многих наших ключевых продуктов: например, это два последних продукта – интерактивная доска и виртуальная реальность. Онлайн-доску мы создали, когда наблюдали, как в больших переговорных комнатах Технопарка собираются менеджеры и пишут на доске маркером, разбирая бизнес-процессы. Мы подумали: почему бы всё это не перенести в онлайн? Так и появилась наша интерактивная доска для совместной работы и обучения. А во время удалённой работы, когда не хватало живого общения, наша команда создала свою виртуальную вселенную в браузере, внутри которой воссоздала холл, переговорные комнаты и другие пространства, напоминающие об офисе.

Благодаря резидентуре решаем множество задач. Вот только несколько примеров. Перед нашим отделом продаж стояла крупная задача начать коммуникацию с вузами по всей стране, чтобы предложить наше решение как альтернативу иностранным платформам. Технопарк помог полезными контактами и связал нас с заинтересованными университетами.

В Технопарке проходят мероприятия, в которых участвуют представители петербургских компаний. Мы знакомимся с руководителями крупного бизнеса и дорабатываем продукт под их задачи, предоставляем тестовые доступы компаниям. В общем – вместе у нас многое получается.



ЦЕНТР ПРОТОТИПИРОВАНИЯ

- 600+ услуг для субъектов МСП Санкт-Петербурга
- 350+ прототипов
- 7+ технологий

создание определённых линеек продуктов. В прошлом году нам удалось привлечь около 1 млрд рублей только по программам Минпромторга.

Ну и конечно, если речь идёт не только о привлечении средств, то, как я уже говорил, продвижению своего продукта на рынок способствует интеграция в производственные кластерные цепочки.

К слову, немало примеров, когда наши резиденты получали поддержку в продвижении своих проектов не только в России, но и на международных рынках.

– И насколько проекты резидентов Технопарка успешны на внешних рынках?

– Поскольку продукты действительно инновационные и перспективные, они востребованы в самых разных странах. Я бы мог довольно долго перечислять эти истории успеха, но отмечу лишь несколько.

Например, стартап Pilgrim XXI. Компания первой в России вышла на международный рынок дополненной реальности в сфере путешествий. В 2014 году команда разработала AR-приложение для воссоздания утраченных памятников. И благодаря этой технологии туристы смогли путешествовать не только по городам и странам, но и во времени, к примеру, увидеть вместо руин старинную крепость или посмотреть, как разворачивались великие сражения. Такая «машина времени». Сегодня актив компании – это интерактивные площадки в самых разных странах: в России, Латвии, Франции, Италии, Болгарии, Эстонии.

Или – проект Павла Фролова «Роббо». Компания выпускает оборудование для кружков робототехники, уже открыла более 300 «РОББО Классов» в школах и свыше 130 кружков в России и других странах, например, в Финляндии, Японии, Таиланде, и поставляет продукцию в 21 страну. Кстати, в Японии, на родине роботов, «Роббо» учит японских детей робототехнике, в том числе и на средства японского правительства. Дело в том, что между администрацией города Фукуока, столицы острова Кюсю и самого быстрорастущего стартап-города в Японии, и Технопарком подписан меморандум о сотрудничестве. И на одном из наших совместных мероприятий резиденты представляли свои проекты. Пяти компаниям, чьи проекты понравились японцам, были выделены гранты на внедрение их продукции в Японии, в том числе и «Роббо», оборудование которого включено в программу субсидирования. Компания

участвует в оборудовании в начальных школах классов программирования и робототехники.

– Начинаящим предпринимателям всегда важна поддержка со стороны опытных и успешных бизнесменов и корпораций. Расскажите, какие мероприятия могут этому содействовать?

– Как я уже упоминал, «Технопарк Санкт-Петербурга» является организатором множества мероприятий, которые направлены на поддержку молодых и перспективных проектов. За все время работы Технопарка это тысячи фестивалей, презентаций, лекций, мастер-классов и т. п. Например, мы выступаем оператором крупнейшего Всероссийского фестиваля университетских технологических проектов НИУ ВШЭ (HSE Fest). Он вызывает огромный интерес. В этом году заявки подали 567 команд из 67 регионов России и семи различных стран. На HSE Fest команды-участники смогут познакомиться с представителями ведущих корпораций, представить им свой продукт и получить ресурсы на развитие проекта. Для того чтобы презентация прошла успешно, приглашённые менторы будут делиться с командами своими знаниями, помогут усовершенствовать продукт и подготовить его к презентации перед жюри. Я считаю, что для начинающих проектов главное – понимать запрос рынка и научиться отвечать на него профессионально и оперативно, с чем и помогают менторы и эксперты.



Для них мы разработали программу «Акселератор HSE Fest», состоящую из образовательных лекций и мастер-классов, ежемесячных тренингов, индивидуальных консультаций, закрытых Demo Days / VC Days и многого другого.

– Таким образом, Технопарк выступает как драйвер развития технологических проектов. В числе мероприятий, которые вы организуете, и флагманский технологический фестиваль MY.TECH. Расскажите, как он пройдёт в этом году?

– В этом году мы планируем провести MY.TECH в декабре 2021 года в формате Online + Offline. Мы уже наработали опыт такого сочетания. Из-за того, что на мир обрушилась пандемия, мы в прошлом году не стали отменять фестиваль, но практически все мероприятия перевели в интерактивный формат и побили все рекорды: фестиваль собрал 17 тысяч участников, такими показателями никто похвастаться не может.

В этом году мы планируем сделать его столь же масштабным и насыщенным. Это демонстрация новых технологий, профессиональные дискуссии о будущем, презентации и конкурсы высокотехнологичных бизнес-проектов, образовательные и развлекательные программы для посетителей всех возрастов. Надеемся, что в этом году многое удастся провести и «вживую», но и онлайн-формат не меняет сути: мы делимся собственным опытом в развитии бизнеса и образовательных технологий. У нас нет выступлений «на общую тему», это всегда конкретика, и не только теория, но и практика, дающая возможность получить полезные навыки.

Я вижу основную задачу MY.TECH в пропаганде инновационной деятельности. Как показывает наш опыт, фестиваль стимулирует людей к созиданию нового. Когда люди видят конкретного человека, который рассказывает, как он начинал, через что прошёл, чего достиг, то они перестают бояться создавать свой продукт. MY.TECH снимает барьеры.

– Как вы думаете, каковы перспективы «Технопарка Санкт-Петербурга»?

– Мир требует технологических инноваций, Технопарк запускает инновационные проекты и производства в жизнь. Это значит, что мы будем развиваться дальше.

Мы хотим, чтобы в нашей инфраструктуре всё же появились собственные, а не арендованные площади: это необходимо нам для масштабирования и, что немаловажно, даёт большую финансовую гибкость. Но модель поддержки наших резидентов останется неизменной в любом случае: мы предоставляем сервисы в зависимости от их потребностей. Если запросы меняются, то наша задача – быстро реагировать на изменения.



На фото (слева направо): управляющий партнер международной группы КНАУФ Манфред Грундке, губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко, генеральный консул Федеративной Республики Германия Эльтье Адерхольд, председатель правления Российско-Германской внешнеторговой палаты Матиас Шенп открывают производство АО «КНАУФ ПЕТРОБОРД» после реконструкции

ИМПЕРИЯ КНАУФ: ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ НАРАЩИВАЕТ ПРИСУТСТВИЕ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ

Международная группа КНАУФ работает на российском рынке более четверти века. За это время ее инвестиции в российскую экономику превысили полтора миллиарда евро, и сумма растет. Деньги вкладывают в модернизацию производства, новые технологии. КНАУФ мощно представлен в Северо-Западном федеральном округе, здесь работают три предприятия компании, вместе с которыми развивалась экономика постсоветской России.

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ «МАРИИНКИ» И «ЛАХТА ЦЕНТРА»

КНАУФ приобрел свое первое производство в Петербурге в 1993 году. Контрольный пакет акций колпинского завода «Победа» купили у государства на инвестиционном конкурсе. Следуя традиционной практике развития своих предприятий, КНАУФ быстро превратил завод с более чем столетней историей в одно из самых совершенных предприятий в Европе. Особенностью этого проекта было то, что для компании это был совершенно новый опыт, до этого момента она еще никогда не владела производством керамической продукции.

За несколько лет завод был перестроен, выросла его производительность, и в начале 2000-х здесь выпускалось около 50 видов высококачественного кирпича, камня и блоков различных размеров. КНАУФ первым в России начал производство поризованной керамики с улучшенными теплоизоляционными свойствами, в том числе и крупноформатных блоков. Бурный рост строительства в стране и значительное расширение российского рынка гипсовых строительных материалов, производство которых является для компании основным бизнесом, побудили руководство КНАУФ в 2004 году принять решение продать керамическое производство и сосредоточить свои усилия на производстве продукции на основе гипса и изоляционных материалов.

Высококачественные продукты и решения КНАУФ в виде комплектных систем применяются при строительстве новых достопримечательностей и самых масштабных объектов Санкт-Петербурга. Вторая сцена Мариинского театра считается одной из самых технологически оснащенных театрально-концертных площадок планеты. При создании конструктивных элементов интерьера и основы для декоративной отделки зрительного зала, большого холла и других помещений здания «Мариинки 2» была использована богатая палитра материалов КНАУФ.

«Лакта Центр» – настолько сложный проект, что в нем почти нет типовых решений. Специалистами КНАУФ совместно с архитекторами было разработано множество новаций: узлы крепления перегородок к металлическим балкам, комбинированные перегородки на основе гипсокартонных листов КНАУФ и цементно-минеральных плит АКВАПАНЕЛЬ®, конструкции с повышенными требованиями по огнезащите. В отделке здания тоже использованы строительные материалы и системы КНАУФ.

ДОБЫЧА БЕЗ УЩЕРБА

Горнодобывающий комплекс в Холмогорском районе Архангельской области компания КНАУФ начала строить в 2006 году, после того, как в марте 2005 была получена лицензия на геологическое изучение, разведку и добычу гипса на Чугской площади в 150 км от Архангельска. В результате проведения геологоразведочных работ было открыто месторождение «Глубокое» с запасами гипсового камня более 20 млн тонн.

Приступая к проектированию карьера, компания КНАУФ постаралась учесть все возможные риски и угрозы для окружающей среды региона. КНАУФ гордится своей традицией бережного обращения с природными ресурсами. Благодаря огромному опыту в области рационального природопользования предприятиям КНАУФ по всему миру удается на протяжении десятилетий возвращать природе восстановленные территории, где раньше велась добыча гипса. Полная отработка карьера на месторождении «Глубокое» и начало работ по рекультивации земель планируются на 2035 год, однако сроки могут быть передвинуты в зависимости от уровня добычи.

Всего за период с 2008 по 2021 год было отгружено потребителям почти 7,6 млн тонн гипсового камня. Основными получателями добытого сырья являются цементные и гипсовые предприятия, расположенные в Северо-Западном регионе России.

Сейчас перед архангельским предприятием КНАУФ стоит задача увеличить эффективность добычи сырья и организации поставок. Для реализации поставленных задач принято решение о выделении в 2021 году еще 3 млн евро на модернизацию предприятия в Холмогорском районе. Новые инвестиции будут направлены в первую очередь на обновление парка техники: на предприятие поступят два новых импортных экскаватора, фронтальный погрузчик, шарнирно-сочлененный самосвал, также планируется приобрести самосвал грузоподъемностью 40 тонн и дробилку. Ввод в эксплуатацию нового оборудования позволит повысить качество и объем добытого сырья.

«Наше предприятие из года в год доказывает эффективность своей работы. Спрос на добытое в регионе сырье высокий. Новые инвестиции подтверждают, что компания КНАУФ всегда стремится своевременно реагировать на увеличивающиеся потребности и требования рынка. Модернизация техники позволит не только улучшить экономические показатели, но и обеспечить повышенный уровень безопасности на рабочих местах, что всегда является приоритетом для КНАУФ», – комментирует Виталий Наход, директор Архангельского филиала «КНАУФ ГИПС КОЛПИНО».

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ИЗ МАКУЛАТУРЫ

В 2019 году завершён проект модернизации производства АО «КНАУФ ПЕТРОБОРД», крупнейшего в России производителя картона из макулатурного сырья. Торжественная церемония открытия обновленного производства состоялась 10 декабря 2019 года. В ходе реализации проекта стоимостью 3,5 млрд рублей были реконструированы очистные сооружения и установлена новая формирующая часть картоноделательной машины для производства облицовочного картона. Выступая перед гостями торжественной церемонии открытия модернизированного производства АО «КНАУФ ПЕТРОБОРД», управляющий партнер международной группы КНАУФ Манфред Грундке поблагодарил главу региона за помощь в реализации проекта и сказал: «Уже 26 лет компания КНАУФ осуществляет в России инвестиционные проекты. Общий объем составил 1,620 млрд евро, из них 126 млн приходится на предприятие в Коммунаре. С самого начала нашей деятельности в России мы старались как можно больше задействовать местных российских поставщиков, и это дало нам возможность сейчас выйти на степень локализации производства, которая составляет 98%. Мы в компании КНАУФ оптимистично смотрим в будущее, мы верим в перспективы российского рынка, и сегодняшнее открытие модернизированного производственного комплекса еще одно тому доказательство».

Модернизация производства произведена на уровне наилучших имеющихся в мире технологий, что позволяет назвать выполненный проект уникальным для российской целлюлозно-бумажной промышленности. Продукция предприятия – облицовочный и упаковочный картон поставляется клиентам компании в России, экспортируется в страны СНГ, а также в Европейский союз. Основным сырьем для «КНАУФ ПЕТРОБОРД» является макулатура, которую комбинат перерабатывает в объеме 250 тысяч тонн в год.

Особенность КНАУФ в качестве производителя гипсокартонных листов в том, что компания продает не просто гипсокартон, но предлагает готовое решение — комплектную систему, которая соответствует определенным требованиям по звукоизоляции, пожарной безопасности, энергоэффективности и так далее. КНАУФ инвестирует в проведение испытаний систем и конструкций, в разработку новых технических решений.

Инновации – один из основных драйверов развития КНАУФ. Компания всегда очень тщательно следит за региональными и мировыми тенденциями в строительстве и оперативно реагирует на них разработкой новых продуктов и конструкций.

Уже 145 лет, и более 30 лет в России, международная компания Henkel работает в соответствии с принципами защиты окружающей среды. Мировой концерн, который специализируется на производстве клеев и строительных смесей, чистящих и моющих средств, косметики и средств личной гигиены, зарекомендовал себя как один из лидеров зеленой экономики. Неслучайно Henkel традиционно лидирует в авторитетных мировых рейтингах устойчивого развития, во многом формируя новые критерии и стандарты экологической безопасности. В том же направлении движутся и 11 российских заводов корпорации. В центре нашего внимания филиал Henkel в городе Тосно – крупнейшее предприятие компании по производству и фасовке промышленных и бытовых клеев на территории России и стран СНГ.

ГЛЕБ ЖУКОВ,
директор
филиала
Henkel
в Тосно



КОМПАНИЯ HENKEL

ФОРМИРУЕТ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КАЧЕСТВА И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВО И В ЭКОЛОГИЮ

В мае появилась информация о том, что Henkel инвестирует около 5 млн евро в расширение производства в Тосно. Средства направят на установку второй линии по выпуску клеев-расплавов, что позволит увеличить годовой объем производства до 65 000 тонн, а также на новое оборудование для экологичной упаковки.

Директор филиала Henkel в Тосно Глеб Жуков сообщил, что усиление мощности производства клеев-расплавов, используемых в том числе при изготовлении мебели, позволит нарастить объем их выпуска с 4 до 9 тысяч тонн в год. Вторая линия планируется к запуску летом 2022 года, чтобы удовлетворить растущий спрос со стороны мебельных производств в восточной Европе, повысив экспортный потенциал российского предприятия.

В клеевом подразделении компания планирует заменить оборудование для фасовки товаров, сделав ее более экологичной. «Проект называется Ocean. Наш план — отказаться от пластиковых

блистеров вообще и перейти на упаковку только из картона», — прокомментировал Глеб Жуков. С 2025 года в Henkel будет использоваться только подлежащая переработке и вторичному применению упаковка, а также до 50% снизит использование первичного пластика.

ДЕСЯТИЛЕТИЯ В «МОМЕНТЕ»

Фирменный продукт завода в Тосно — знаменитый клей «Момент». Оказывается, каждый взрослый житель России покупает 2-3 продукта этого клея в год. Бренд очень сильный, неслучайно «Момент» длится уже больше 40 лет. В 2012 году компания Henkel даже установила в Петербурге скульптуру «Момент вдохновения» в виде металлической композиции из трех клеенных сердец.

Тосненский завод бытовой химии был запущен в эксплуатацию в 1978 году. Изначально завод производил синтетические моющие средства («Лотос», «Эра»). В апреле 1980 года была изготовлена первая промышленная партия клея «Момент-1». Тогда и началось сотрудничество завода с концерном Henkel.

В 1991 году крупный пакет акций Тосненского завода был приобретен Henkel, а в 1994 году основано второе совместное предприятие с фабрикой «Эра» в Тосно. Здесь начали производить моющие средства и клеи. В 2002 году СП «Эра» было перерегистрировано в ОАО «Хенкель-ЭРА». В 2010 году все юридические лица компании в России были объединены в одно — ООО «Хенкель Рус». Сегодня тосненская площадка специализируется на производстве бытовых и промышленных клеев, герметиков, средств для обработки поверхностей.

«Момент» изначально не был советской разработкой. Для его производства были закуплены ноу-хау, лицензия клея Pattex и оборудование у фирмы Henkel. Клею было дано название «Момент-1», по соотношению цены и качества ему не было конкурентов среди других клеев того времени, производящихся в СССР. Сейчас под торговой маркой «Момент» производятся различные клеи для хозяйственных нужд: универсальные, для резины, для дерева, обойные, эпоксидные, монтажные и другие, а также герметики и монтажная пена.

Всего же на заводе в Тосно выпускают свыше 200 наименований продукции в более чем 15 категориях. Продукцию реализуют в России и в странах ближнего зарубежья.

СТРОИТЬ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ПРИРОДЫ

Пару лет назад филиал Henkel в Тосно существенно расширился — на территории существующего предприятия открылся новый завод по производству сухих строительных смесей с общим объемом инвестиций в проект более 10 млн евро. Деньги были потрачены в том числе и на внедрение прогрессивных технологий, которые позволяют производить качественные стройматериалы без ущерба для окружающей среды.

«Россия является одним из ключевых рынков для компании Henkel более 30 лет. Все это время компания предлагает высокоэффективные клеевые решения для разных отраслей промышленности, — отметил на церемонии открытия Марк Дорн, корпоративный старший вице-президент строительного направления подразделения Adhesive Technologies компании

ФРИТЦ ХЕНКЕЛЬ, 1876



С самого начала его компания взяла на себя ответственность за своих сотрудников, соседей и общество.

его видение состояло в том, чтобы сделать жизнь людей проще, лучше и красивее

КОНРАД ХЕНКЕЛЬ, 1972



«Прошли времена, когда предприниматель мог сосредоточиться только на максимизации прибыли»

КАРСТЕН КНОБЕЛЬ, СЕГОДНЯ



«Для нас, в Henkel, устойчивое развитие — это не только часть давней традиции, но и неотъемлемый элемент нашей стратегической программы целенаправленного роста»





Церемония открытия завода по выпуску сухих строительных смесей CERESIT в Тосно с годовой мощностью около 80 тысяч тонн продукции

Henkel. – Высокие темпы роста строительной индустрии в России открывают для нас большие перспективы, поэтому мы продолжим следовать стратегии локализации и инвестировать в развитие производства. Новое предприятие мощностью в более 80 тысяч тонн в год позволит расширить наш портфель инновационных решений для строительной отрасли в регионе и создать новые рабочие места».

Новый завод построен в соответствии с высочайшими стандартами устойчивого развития компании Henkel. На производстве используются новейшие технологии для максимально эффективного использования природных ресурсов и ограничения влия-

ния на окружающую среду. Среди примеров таких технологий – фильтрующие элементы, установленные в производственной зоне, программы автоматического управления оборудованием, позволяющие снизить потребление электроэнергии.

Надо сказать, что Henkel много вкладывает в модернизацию технологического оборудования, снижение потребления энергоресурсов, обеспечение безопасности труда и экологической чистоты производства. На производстве в Тосно ежегодно снижается водо- и энергопотребление, уменьшается количество отходов производства. В планах – сократить использование ресурсов втрое к 2030 году. В том числе и в России – все 11 заводов модернизированы с применением технологий, направленных на сокращение потребления ресурсов: это энергоэффективные строительные материалы, энергосберегающие световые решения, технологии по рециркуляции тепла, воды.

ОБРУСЕВШИЙ HENKEL

«Локализация и импортозамещение – ключевые факторы роста, особенно в периоды кризисных явлений и курсовых колебаний, – говорит директор филиала Henkel Глеб Жуков. – Сегодня на производстве в Тосно мы используем более 40% российского сырья, почти половину из которого нам поставляют местные производители. Кроме того, практически вся упаковка клеевых продуктов производится в России и в странах евразийского экономического союза.

Исторически основа экономического потенциала Ленинградской области – это, конечно же, промышленность. И промыш-



▶▶▶ КОМПАНИЯ
 HENKEL ПРОИЗВОДИТ
 МОЮЩИЕ СРЕДСТВА,
 КОСМЕТИКУ,
 ПРОМЫШЛЕННЫЕ
 И БЫТОВЫЕ КЛЕИ,
 ГЕРМЕТИКИ,
 СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ.
 ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЗА
 2020 ГОД СОСТАВИЛ
 19,3 МЛРД ЕВРО,
 ОПЕРАЦИОННАЯ
 ПРИБЫЛЬ — 2,6 МЛРД
 ЕВРО. КОМПАНИЯ
 БЫЛА ОСНОВАНА В
 1876 ГОДУ НЕМЕЦКИМ
 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ
 ФРИЦЕМ ХЕНКЕЛЕМ. НА
 РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
 HENKEL ПРИСУТСТВУЕТ
 С 1990 ГОДА. СЕЙЧАС
 В РОССИИ У HENKEL
 НАСЧИТЫВАЕТСЯ 11
 ЗАВОДОВ



ленность в регионе имеет многоотраслевой характер – от крупного машиностроения до потребительских продуктов. Для успешного развития предприятий необходим квалифицированный персонал. В этом отношении мы ощущаем нехватку кадров. Вопрос комплексный, мы обсуждаем его с руководством региона и другими представителями бизнеса на совместных встречах. Мы также используем внутренние ресурсы для развития и обучения персонала – для этого у нас существует ряд обучающих и менторских программ.

Henkel в целом предоставляет ряд преимуществ для своих сотрудников: стабильная конкурентоспособная зарплата, медицинское страхование, доставка сотрудников к месту работы, компенсация питания. На нашем предприятии работают около 230 человек, многие из них на заводе уже более 25 лет».

ОТКУДА УСТОЙЧИВОСТЬ?

Россия – страна турбулентная. Условия ведения бизнеса часто меняются, глобальные и внутренние кризисы часты и болезненны для предпринимателей, особенно производственников. Однако Henkel демонстрирует поразительную устойчивость.

«Приверженность постоянному расширению нашей ведущей роли в области устойчивого развития глубоко укоренилась в наших корпоративных ценностях. Баланс между экономическим успехом, экологической чувствительностью и социальной ответственностью был ключевым фактором, начиная с основателя компании, купца Фритца Хенкеля и его преемников, – рассказывает Глеб Жуков. – Когда в 1876 году он основал

свою компанию по производству моющих средств, у него было видение того, как сделать жизнь людей проще, лучше и красивее. С самого начала компания взяла на себя ответственность за своих сотрудников, соседей и общество. С тех пор в философии нашей деятельности ничего не изменилось».

Компания определила долгосрочную стратегию устойчивого развития и цели до 2030 года. Целью стало — «делать больше, используя меньше», то есть создавать в три раза больше продуктов и решений при том же экологическом следе. Для этого несколько направлений: «социальное развитие», «безопасность и здоровье», «производительность», «энергия и климат», «ресурсы и отходы», «вода и сточные воды».

В результате концерн с 2010 года снизил воздействие на окружающую среду на 39% по выбросам углекислого газа, отходам производства и потреблению воды. А уровень



▶ ▶ ▶ ЗАВОД HENKEL ПО ПРОИЗВОДСТВУ БЫТОВЫХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛЕЕВ РАСПОЛОЖЕН В ТОСНО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. НА ПРЕДПРИЯТИИ ВЫПУСКАЕТСЯ ПРОДУКЦИЯ ПОД БРЕНДАМИ «МОМЕНТ», METULAN, MAKROFLEX, AQUENCE, TECHNOMELT, LOSTITE ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ БОЛЕЕ 20 ТЫСЯЧ ТОНН В ГОД. ОСЕНЬЮ 2019 ГОДА РЯДОМ С ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПЛОЩАДКОЙ КОМПАНИЯ ОТКРЫЛА ЗАВОД ПО ВЫПУСКУ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ CERESIT С ГОДОВОЙ МОЩНОСТЬЮ ОКОЛО 80 ТЫСЯЧ ТОНН ПРОДУКЦИИ

аварийности на предприятиях – на 50%. В российских филиалах потребление ресурсов и объем отходов снизились почти на 50%. На заводе в Перми объем отходов упал более чем на 90%, в Тосно – на 86%. Используются системы, направленные на рециркуляцию воды. Например, с 2019 года на всех заводах Henkel Bautechnik реализуется проект повторного использования промывной воды, благодаря которому не менее 50% воды возвращается в производственный цикл.

СТРАТЕГИЯ ЖИЗНИ

В 2020 году компания Henkel обновила свою стратегию и определил наиболее важные направления: «позитивное влияние на климат», «экономика замкнутого цикла», «экологичные решения в области упаковки» и «социальное развитие». К 2040 году концерн обязуется стать «климатически позитивным»

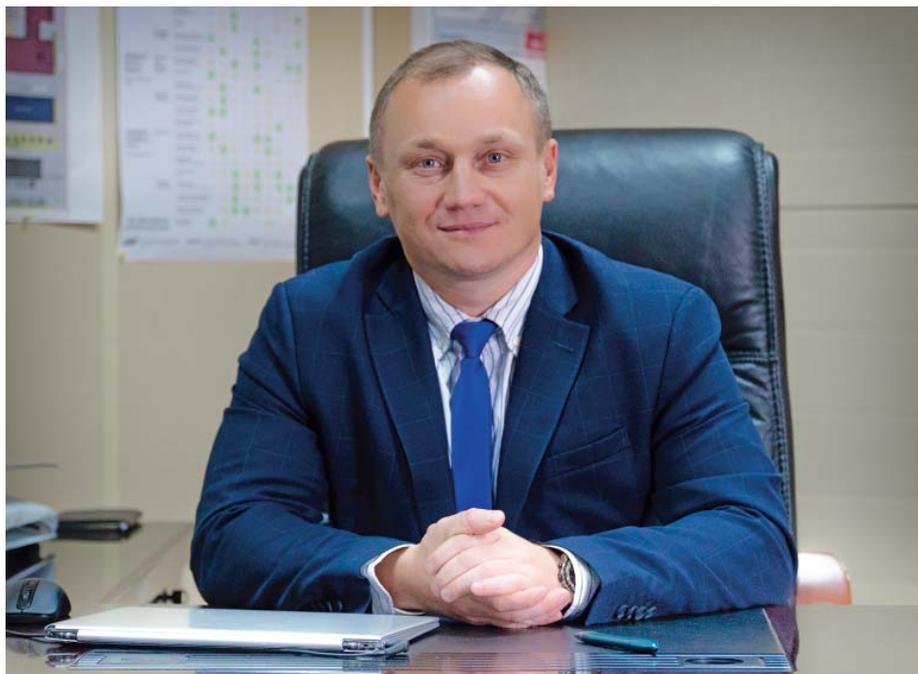


компаний, то есть добиться нулевого уровня годовых выбросов углекислого газа. Промежуточным шагом будет сокращение к 2025-му углеродного следа на 65% на глобальном уровне и до 35% в России (по сравнению с 2010-м). Для этого Henkel планирует непрерывно повышать энергоэффективность на предприятиях, а также перейти на 100% использование энергии из возобновляемых источников. Сегодня порядка 25% энергии заводы компании в России получают из альтернативных источников.

С 2025 года планируется использовать только упаковку, подлежащую переработке или повторному использованию, и до 50% снизить использование так называемого первичного пластика в упаковке потребительских товаров. В сегменте потребительских клеев компания планирует перейти на использование картонных блистеров взамен пластиковых. «Таким образом, упаковка клеевых продуктов станет полностью перерабатываемой», – добавил Глеб Жуков.

Компания также разрабатывает клеевые решения (технология склеивания и скручивания) для производства бумажных трубочек, которые повсеместно заменяют пластиковые.

«Мы стремимся создавать устойчивую ценность с помощью всего, что мы делаем – вместе с нашими сотрудниками, партнерами и заинтересованными сторонами. Берем на себя ответственность от закупки сырья до утилизации и переработки готовой продукции, за безопасность и здоровье наших сотрудников, клиентов и потребителей, защиту окружающей среды и качество жизни. Таким образом, наш подход к устойчивому развитию охватывает всю цепочку создания ценности: она начинается с сырья, которое мы используем, и включает в себя управление поставщиками, транспорт и логистику, и производство, а также упаковку для наших продуктов, вплоть до их использования и утилизации. Будучи лидерами в области устойчивого развития, мы стремимся внедрять новые решения и ответственно развивать наш бизнес», – говорит генеральный директор Henkel Глеб Жуков.



МАТВЕЙ РАММО:
 ГРУППА
 КОМПАНИЙ
 «АТТИКА»
 НАРАЩИВАЕТ
 ДОЛЮ НА
 ВНУТРЕННЕМ
 РЫНКЕ
 ПОЛИМЕРНЫХ
 СМОЛ

Мировой рынок потребления полимерных смол в последние годы показывает постоянный рост. По прогнозам экспертов, увеличение объемов можно ожидать и в ближайшие годы. Данный вид смол используются как связующий компонент для производства лакокрасочных, строительных и композитных материалов и потребность в этой продукции у отечественных производителей крайне высока. Группа компаний «Аттика», которая работает на рынке полимерного сырья с 2003 года, намерена серьезно увеличить свою долю в этой конкурентной отрасли. О том, как именно компания намерена добиться поставленных целей, рассказывает генеральный директор ГК «Аттика» МАТВЕЙ РАММО.



– **Матвей Валерьевич, «Аттика» с 2003 года была дистрибутором полимерных смол в России германской компании Synthopol Chemie. А в 2020 году начала собственное производство полимерных смол в России. Чем было вызвано такое решение?**

– Мы действительно начинали с продаж европейской продукции. С самого момента основания сотрудничаем с немецкой компанией Synthopol Chemie, которая является одним из лидеров рынка среди производителей полимерных смол для лакокрасочной и строительной отраслей. Но все эти долгие годы сотрудничества мы занимались не просто дистрибуцией, мы вместе с нашим научно-техническим отделом сами разрабатывали и внедряли новые конкурентные продукты, позволяя российским предприятиям повышать рентабельность производства, сами росли и развивались. Постепенно география поставок охватила все регионы страны, добавились экспортные направления – наша продукция поставлялась в Белоруссию, Украину, Казахстан и Узбекистан. И конечно, анализировали рынок. Как в сфере акриловых, так и в сфере полиэфирных смол потенциал импортозамещения очень высок, поскольку сегодня в основном этот рынок контролируется иностранными игроками. И достигнув определенного уровня импорта, мы вместе с нашим немецким партнером приняли решение о



локализации собственного производства в России. В 2018 году в Тосненском районе Ленобласти было начато строительство завода по производству акриловых и полиэфирных смол для лакокрасочной, строительной и композитной отраслей, а в 2020 в сентябре году введена в эксплуатацию его первая очередь, к концу 2021 года будет запущена вторая. В данном проекте мы реализовали последние передовые разработки наших немецких партнеров. Завод АТТИКА оснащен самым современным оборудованием, автоматизация производства достигает 90%.

– **Какие преимущества имеет локализация производства в России?**

– Конкуренция на рынке дистрибуции химического сырья повышается с каждым годом, и запуск собственного предприятия дал компании возможность укрепить свои позиции. В целом, рынок производства смол очень перспективный. Так, смолы, применяемые в качестве связующих в лакокрасочных материалах (ЛКМ), – основной вид сырья для лакокрасочной промышленности и практически половина стоимости рынка приходится на связующие, большую часть которых составляют акриловые и алкидные смолы. К тому моменту, когда было принято решение о строительстве завода, более 80% российского рынка составляли импортные акрилаты. При этом требования к сырьевым компонентам, в том числе и к связующим смолам, у производителей ЛКМ очень высоки. С запуском собственного предприятия, мы смогли предложить продукцию российского производства, не

уступающую по качеству импортным аналогам. Мы пошли по пути приобретения технологии у нашего давнего партнера – компании Synthopol Chemie. Франшиза позволяет получать продукцию уровня немецкого качества, что, соответственно, гарантирует и стабильное качество нашим потребителям. При этом, сырье, произведенное в России, на 10-15% дешевле импортных аналогов.

Когда завод только начал работать, то ГК «Аттика» занимала около 20% на российском рынке акриловых смол. Мощность первой очереди завода составляет около 10 тысяч тонн продукции в год (из них 6 тысяч тонн акриловых смол) и за год работы завода наша доля на этом рынке выросла до 25%, в ближайшее время мы планируем повысить этот уровень до 35%.

Вторая очередь, с запуском еще двух линий, запланирована на конец 2021 года. Она позволит увеличить общий объем выпуска смол до 20 тысяч тонн в год. На линиях второй очереди будут производиться полиэфирные смолы, суммарной производительностью около 6 тысяч тонн в год. Полиэфирные смолы широко используются при производстве композитных материалов, которое сейчас динамично развивается. Композиты за счет своих уникальных свойств находят применение во многих отраслях – от строительства до машиностроения. Рынок растет в среднем на 20% в год, и мы намерены расти вместе с ним. И на достигнутом не хотим останавливаться. В планах и дальнейшее расширение производства, уже за пределами Ленинградской области.





– «Аттика» планирует строить еще заводы?

– Да, уже идет строительство, и в 2022 году мы откроем свой второй завод в Башкирии, на территории опережающего социально-экономического развития «Нефтемкамск». Большой частью завод будет ориентирован на производство продукции композитного назначения – полиэфирных смол для композитных изделий.

Башкирия для открытия производства была выбрана не случайно – это удобный с точки зрения логистики регион, так как в непосредственной близости находятся производители мономерного сырья – «Сибур», «Газпром нефтехим Салават». Тем самым мы снижаем логистические издержки, делая нашу продукцию еще бо-

лее конкурентоспособной и выгодной для потребителей. Мощность первой очереди проекта составит около 8 тысяч тонн продукции в год. Рынок полиэфирных смол на 20% занят импортной продукцией. Благодаря запуску этого завода мы планируем увеличить свою долю на рынке полиэфирных смол до 20%.

Я убежден, что при открытии производства всегда надо отталкиваться от принципа целесообразности. Например, в следующем году «Сибур» запускает производство малеинового ангидрида, и мы как производители полиэфирных смол этого очень ждем, так как благодаря этому сможем уменьшить долю зависимости от импорта на 15% (до сих пор 40% нашего сырья для полиэфирных смол мы импор-

тируем из-за рубежа) и сделать нашу продукцию более конкурентоспособной на экспортных рынках.

Но, по большому счету, залог успешного бизнеса даже не в том, чтобы построить завод. Как говорится в концепции Дао Toyota – философии, которая лежит в основе методов работы компании, главное выбрать людей, научить их, и тогда можно достичь нужного результата. Философия нашей компании: «Бизнес осуществляется не между компаниями, а между людьми». Если люди доверяют друг другу, если бизнес ведется честно, то партнеры тебе ответят тем же. В любом предприятии основу успеха на 85% составляют люди, на 5% – деньги, на 10% – технологии и оборудование.

Мы постоянно обучаемся этим принципам ведения бизнеса. И сегодня он составляет основу стратегии развития нашей компании. Как гласит принцип «Кайдзен», методологии Дао Toyota – совершенства достичь невозможно, но к нему надо стремиться.

– И как эти принципы реализованы в практической деятельности компании?

– Мы разработали и внедрили новую производственную систему APS – ATTIKA PRODUCTION SYSTEM. В ней очень многое перекликается с принципами ведения бизнеса, которые изложены в Дао Toyota – TPS (TOYOTA PRODUCTION SYSTEM). Мы полагаем, что проще нанять человека и воспитать из него специалиста, чем идти другими путями. Поэтому мы не стараемся переманивать специалистов у наших коллег и конкурентов. Свои лидеры долж-



ны формироваться в собственном коллективе. И как бы это ни казалось банальным, этот принцип работает. Если перед обычными рядовыми сотрудниками открываются реальные перспективы вырасти до директора производства, то это вызывает неподдельный и живой интерес, обеспечивает вовлеченность коллектива. И такие примеры в нашей компании уже есть.

Кроме того, в систему APS заложены и другие важные стандарты, например, такие как стандарт безопасности производства и охраны труда; принцип улучшений малыми шагами, принцип открытости и доверия, а также бережливого производства.

К слову, компания «Аттика» уже несколько месяцев назад по программе Федерального центра компетенций (ФЦК) включилась в реализацию национального проекта «Производительность труда».

– В связи с чем было принято такое решение? Участие в этом проекте открывает какие-то дополнительные возможности для компании?

– В основу нацпроекта «Производительность труда» заложены технологии бережливого производства. А как говорит основатель бизнеса Toyota, суть бережливого производства в том, что мы смотрим на наши потери, считаем их и стараемся уменьшать. В бизнесе принято выделять 7 видов различных потерь и на каждом этапе производства мы их «оцифровываем» и стараемся сокращать. Нам было достаточно легко это сделать, так как система APS, включающая в себе и бережливое произ-

водство, была внедрена на предприятии до нашего участия в проекте, но эксперты ФЦК помогли нам ее систематизировать.

В качестве пилотного проекта была выбрана оптимизация производства полиэфирной смолы с целью повышения выработки и снижения себестоимости. Была проведена диагностика, которая выявила проблемы и самые узкие места. Мы смогли посмотреть на свою работу с другой стороны, что привело к рождению новых решений, удалось найти скрытые резервы и оптимизировать процессы. А оптимизация процессов, в свою очередь, помогла повысить производительность труда без привлечения дополнительного персонала.

Проект достаточно долгосрочный, он рассчитан на год. В данный момент мы не можем оценить результаты в финансовых показателях, так как мы находимся в проекте чуть более 3 месяцев, но промежуточными итогами мы довольны. Смогли систематизировать свои знания и усовершенствовать производственную модель.

– Продолжая тему роста компании, есть ли в планах расширение не только производства, но и рынков сбыта, в частности, экспортного направления?

– Безусловно, открытие собственных предприятий расширяет и наши экспортные возможности. И здесь я хочу особо отметить активное содействие и помощь Российского экспортного центра (РЭЦ) и Торгово-промышленной палаты Ленинградской области. Благодаря их участию мы гораздо больше узнали о механизмах



и мерах поддержки предпринимателей, ориентированных на выход на внешние рынки. Основной плюс даже не в выделении субсидий, льготных кредитов и иных мерах финансовой поддержки, но в первую очередь в том, что компании получают знания, как пользоваться эффективными инструментами по развитию экспортной деятельности.

К данному моменту мы активно взаимодействуем с РЭЦ уже около года и за



это время сделали большой шаг вперед. Если до недавнего времени мы экспортировали нашу продукцию всего лишь в 4 страны (Белоруссию, Украину, Казахстан и Узбекистан), то в этом году мы в два раза расширили зону распространения нашей продукции, и сейчас мы экспортируем ее уже в 8 стран, объем поставок тоже увеличился в два раза. При этом мы выходим уже не только на рынок стран СНГ, но и на европейский. Сегодня среди наших заказчиков и Польша, и Турция, и Чехия. Начитают открываться перспективные рынки, которые ранее были достаточно закрыты для России – Египет, Алжир.

Развитие экспортного направления – один из приоритетов развития компании. Мы намерены принимать участие в тех бизнес-миссиях, которые организует РЭЦ, так как наш опыт говорит, что это действительно эффективный инструмент с точки зрения представления российской продукции на международной арене.

– Если учесть то, что в основном потребности в полимерных смолах Россия долгое время удовлетворяла за счет импорта, то в чем привлекательность российского продукта для европейских компаний?

– Безусловно, если мы говорим про европейский рынок сбыта, то он весьма конкурентный, и мы должны заинтересовать нашего потенциального покупателя. И здесь речь даже не идет о качестве, потому что понятие «качество» априори включено в продукцию, которая предлагается партнерам. Конечно, один из инструментов, который используется при выходе на европейский рынок – это цена. Второй – это логистика. Не секрет, что в этом году многие отрасли промышленно-



сти во всех странах испытывают дефицит различного сырья и химическая отрасль не стала исключением. Россия здесь в целом имеет преимущества, так как находится на стыке Европы и Азии и при правильной организации поставок, это позволяет российским производителям быть более гибкими, чем европейские поставщики. Например, наши немецкие партнеры заключают долгосрочные контракты с достаточно жесткими условиями, как по объемам, так и по ценам. И с одной стороны, это плюс, так как их покупатели знают, что будут обеспечены необходимым сырьем по фиксированной стоимости, но с другой стороны, когда происходят форс-мажорные обстоятельства, а поставщики объявляют о невозможности поставок, то приходится даже останавливать производство. Можно сказать, что весь 2021 был форс-мажорным, так как экономика достаточно быстрыми темпами начала выходить из локдауна, все начали наращивать объемы производства, и логистика не справилась с этими объемами. Образовался серьезный дефицит морских контейнеров, стоимость перевозок и фрахта выросла в 5-6 раз, нарушились логистические цепочки, а это привело к остановке ряда крупных европейских заводов по производству химической продукции.

К счастью для нас, мы относительно безболезненно пережили этот сложный период, смогли обеспечить наш завод необходимым сырьем и таким образом не подвели наших покупателей в СНГ. В том числе, и за счет этого мы смогли заинтересовать наших европейских партнеров. Так что мы всерьез нацелены на экспорт. Мы рассчитываем, что до конца 2021 года доля экспорта составит 8-10% от общего объема нашего производства, а в следующем году мы планируем нарастить долю экспортных поставок до 18-20%.

– В связи с открытиями производственных площадок, какие сегодня задачи стоят перед научно-техническим центром компании «Аттика»?

– Сегодня у нас в центре работают 16 человек и из них 5 кандидатов наук. За годы работы в лакокрасочной и композитной отраслях, у специалистов выработалось четкое понимание потребностей рынка и, соответственно, наших потребителей. Основной сегмент покупателей нашей продукции составляют отечественные производители лакокрасочных и композитных материалов преимущественно промышленного назначения. При этом сфера применения самая разнообразная – от машиностроения до производства предметов интерьера. И сегодня у производителей очень высокие требования к качеству



сырья. Поэтому в задачу центра входит разработка опережающих технологий, т.е. таких, которые будут в ближайшее время востребованы рынком, передовых и инновационных. В ассортименте нашей компании есть как марки, которые мы разрабатываем и развиваем совместно с немецким партнером, так и те, которые мы выпускаем под нашим брендом и технологии для которых являются наших ноу-хау.

Помимо этого мы сотрудничаем с ведущими отраслевыми институтами, такими как Технологический и Политехнический



институты в Санкт-Петербурге. Данное сотрудничество обеспечивает удачный симбиоз науки и бизнеса.

– Какие вы видите перспективы развития отрасли полимерных смол?

Недавно мы принимали участие в конференции «Рынки СНГ», которая проходила в Сочи и смогли пообщаться со многими игроками. Многие говорили о том, что сейчас рынок находится в стагнации, так как есть проблемы с сырьевыми компонентами, кадровые проблемы – очень большой процент болеющих из-за панде-

мии. Но несмотря на все сложности, многие отметили, что сегодня объемы производства соответствуют объемам 2020 года, который для нашей отрасли был достаточно успешным, благодаря сырьевым запасам. Участники рынка получают финансовую поддержку от государства на хорошем уровне. Мы не ожидаем какого-то взрывного роста в 2022 году, вероятнее всего, объем рынка останется прежним, но главное, как он перераспределится между игроками. «Аттика» планирует увеличить свою долю на рынке полимерных смол.

А что касается долгосрочных планов, то процитирую слова Портоса из «Трех мушкетеров»: «Я дерусь, потому что я дерусь». Мы не строим долгосрочных 5,10 летних планов, так как конъюнктура рынка сейчас сильно зависит от многих факторов, в том числе от того, как будет развиваться ситуация с пандемией. Сейчас наша задача реализовать все, что было намечено и не подвести наших партнеров как на территории России, так и за ее пределами.

Подготовила Александра Убоженко

АЛИСА, ВКЛЮЧИ ВОДОНАГРЕВАТЕЛЬ!

Thermex – легендарный и, пожалуй, самый теплый бренд в мире водонагревательной и отопительной техники. Более 20 000 000 установленных водонагревателей за четверть века. 25 лет в России и более 70 лет в мире – корпорация «Термекс» продолжает свою летопись успеха, за которым стоит упорный труд нескольких поколений специалистов в разных странах и на разных континентах.

«ТЕРМЕКС» СЕГОДНЯ

С 1949 года Thermex прошел путь от локальной итальянской торговой марки к международному бренду, которому доверяют миллионы людей во всем мире. За эти годы менялось многое: география и технологии производства, целые поколения инженеров и менеджеров, исторические эпохи и глобальные вызовы. Но неизменными оставались выбранная специализация – водонагревательное и отопительное оборудование – и миссия Thermex – обеспечивать людей доступным теплом и комфортом в любой точке планеты.

В 1995 году Thermex приходит в Россию – открыт первый офис компании в Санкт-Петербурге. С 2007 года бренд Thermex является бессменным лидером по количеству продаж накопительных электрических водонагревателей в России, согласно данным агентства «Литвинчук Маркетинг». И это позволяет говорить о высочайшем уровне доверия отечественных потребителей.

Сегодня корпорация «Термекс» – это международная торгово-промышленная группа компаний, один из ведущих производителей отопительного и водонагревательного оборудования с заводами в разных странах. Бизнес-единицы корпорации осуществляют R&D-разработку, производство, продажу, логистику, складское и сервисное обслуживание водонагревательного и отопительного оборудования широкого спектра для бытовых и производственных нужд.

ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ И ЭКСПОРТ

Завод «Тепловое оборудование», расположенный в городе Тосно Ленинградской области, является главной производственной площадкой корпорации «Термекс» в России. Первая очередь завода запущена в 2007 году, вторая – в 2010-м, третья введена в эксплуатацию в 2016-м. Для проектирования и строительства завода привлекалась

группа ведущих экспертов из России, Германии, Швейцарии, Италии.

Общая площадь завода – 60 000 м². Максимальные проектная производственная мощность – 2 миллиона водонагревателей в год. Уровень автоматизации технологических процессов – 90%. Скорость – 4 единицы в минуту, каждые 15 секунд с конвейера сходит новый водонагреватель. На сегодняшний день это крупнейший по объемам производства завод полного цикла по выпуску водонагревателей в России и один из самых высокотехнологичных заводов в мире.

Завод удостоен множества наград, среди которых почетное место занимает специальный знак качества «Сделано в Ленинградской области». Инвестиционные проекты завода «Тепловое оборудование» по выпуску энергоэффективного отопительно-водонагревательного оборудования широкого спектра включены в план мероприятий по импортозамещению в гражданском отрасли промышленности Ленинградской области. «Тепловое оборудование» входит в перечень системообразующих предприятий 47-го региона.

Корпорация «Термекс» является не только лидером импортозамещения, но и ведущим экспортером в отрасли – продукция завода экспортируется в более чем 60 стран на 4 континентах: страны бывшего СССР, Европейского Союза, Ближнего Востока, Южной Азии, Африки и Южной Америки, и география год от года расширяется. Только за последние два года компания вышла на новые рынки Австралии, Шри-Ланки, Индии, Гвинеи, Мали, Саудовской Аравии, Конго, Бахрейна, Эфиопии, Тенерифе, Чили, Эквадора, Венгрии, Чехии. Недавно новой точкой на мировой карте Thermex стала Южная Корея.

Завод оказывает заметное влияние на социально-экономическое развитие Ленинградской области и СЗФО в целом. Создавая рабочие места, развивая агломерацию



отечественных поставщиков комплектующих, активно участвуя в жизни региона, в благотворительных проектах, завод «Тепловое оборудование» по праву закрепил за Тосно статус тепловой столицы России!

НЕ ТОЛЬКО ВОДОНАГРЕВАТЕЛИ

В 2017 году корпорация «Термекс» вышла на российский рынок газовых отопительных котлов. Продукция, адаптированная под российские условия эксплуатации, изготавливается на собственных заводах корпорации в Китае и Турции.

В 2020 году корпорация «Термекс» объявила о начале производства на заводе «Тепловое оборудование» тепловых насосов под брендом Thermex Energy. Команда Thermex Energy обладает более чем 10-летним опытом в реализации комплексных проектов теплоснабжения жилых, коммерческих и промышленных объектов на основе использования тепловых насосов. Процесс сборки тепловых насосов построен на принципах бережливого производства, а в составе производственной команды работают участники национальной сборной WorldSkills по компетенции «Холодильная техника и системы кондиционирования».

В 2020 году серия геотермальных тепловых насосов Thermex Energy Contrast была признана лучшим энергоэффективным тепловым насосом, произведенным в России, по версии конкурса «Мир климата и холода 2020», а в 2021 году компания стала победителем конкурса Aquatherm Moscow Awards в номинации «Энергоэффективность и энергосбережение».

СОЦИАЛЬНЫМ ОБЪЕКТАМ – ЗЕЛЕНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

В конце 2020 года в поселке Житково Выборгского района Ленинградской области успешно реализован проект по переводу здания средней образовательной школы на геотермальное отопление.

До старта проекта удаленное от центральных сетей здание школы площадью 1150 кв. м с теплопотерями около 100 кВт отапливалось электрическими конвекторами, годовые затраты на отопление составляли до 4 миллиона руб. Проект модернизации системы отопления был завершен менее чем за 2 месяца без остановки учебного процесса и включил в себя монтаж каскада из трех геотермальных тепловых насосов Thermex Energy Pro 35, устройство геотермального контура (14 скважин по 145 м) и монтаж радиаторной системы отопления. По расчетам после перехода на энергоэффективное геотермальное отопление ежегодные затраты на отопление школы сократятся на 75%, система окупится за 5-6 лет.

Переход на геотермальное отопление – первый подобный проект в Ленинградской области. По словам руководителя Центра энергосбережения при правительстве



Глава Минпромторга РФ Денис Мантуров осматривает тепловой насос Thermex Energy в рамках встречи с ведущими производителями Ленинградской области

Ленинградской области Павла Дудкевича, проект уникален тем, что впервые тепловые насосы установлены в образовательном учреждении региона, также объект будет внесен в перечень демонстрационных площадок высокой энергоэффективности. Опыт Житковской школы власти региона планируют тиражировать и на другие объекты социальной сферы.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕ ОТ THERMEX

От разработок собственных smart-технологий Thermex переходит к их интеграции в комплексные эргономичные решения для работы в инфраструктуре современного города.

Вначале корпорация «Термекс» анонсировала выход сразу нескольких нови-

нок, оснащенных новой технологией Wi-Fi Motion, поддерживающей стабильную многопользовательскую беспроводную связь. Оборудование образует единое информационное пространство «интернета вещей», которые, коммуницируя между собой, управляются через специальное мобильное приложение Thermex Home из любой точки земного шара.

Компания пошла еще дальше, и Thermex «подружился» с Алисой – теперь голосовой помощник Яндексa управляет всеми устройствами Thermex, оснащенными функцией Wi-Fi Motion, а это не только водонагреватели, но и электрические отопительные котлы, конвекторы и другая техника для создания автономной энергосистемы «умного дома», в котором всегда тепло и комфортно.





– **Виктор Абрамович, установление делового сотрудничества – теперь несколько видеоизменная задача для всех нас...**

– Несмотря на пандемию и разные лимиты, цифровые технологии позволяют нам действовать максимально оперативно. Имеются свои плюсы. Раньше – чтобы установить контакты, требовались недели, месяцы подготовки, сегодня в режиме онлайн, всё получается гораздо быстрее. К нам приходит запрос – и мы его тут же обрабатываем. Широкая сеть контактов Палаты, взаимодействие с другими ТПП, зарубежными торговыми палатами, профильными ведомствами, а также внутренняя база контактов бизнеса внутри региона, которую мы формируем самостоятельно, – позволяют довольно хорошо и прицельно находить нужных контрагентов, «не распыляться» – откликаются именно те, кто заинтересован в предложении. Вообще пандемия преподнесла уже немало уроков в части умения концентрироваться на главном, экономить время, средства и ресурсы.

Действительно, значительная часть бизнес-миссий перешла в удаленный формат, и опыт, наработанный за последние полтора года, совсем не лишний. Однако, мы очень ожидаем момента, когда можно будет путешествовать, в том числе, в рамках деловых мероприятий. В первую очередь это важно с точки зрения реального посещения предприятий потенциальными партнерами, ну и, само собой, личное общение имеет ряд преимуществ. По запросу мы всегда готовы организовать подобные визиты. Главное, чтобы границы были открыты. Сегодня в проработке НТПП направления: Тульская область, Республика Беларусь, Болгария, Эстония, Германия, Индия... Регулярно получаем предложения из восточных стран.

«НЕ РАСПЫЛЯТЬСЯ»: НОВОЕ ВРЕМЯ — НОВЫЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ

Союз «Новгородская торгово-промышленная палата» всегда ищет возможности установления B2B-контактов с другими регионами России и с зарубежными странами. А сегодня – особенно. Об этом и многом другом рассказывает президент НТПП ВИКТОР БЫКОВ.



На выставке
«Малый бизнес – Новгородцам»

– **Как в целом повлияли ограничительные меры на предпринимателей Новгородской области? Ведете ли вы собственную статистику?**

– Есть небольшие компании, которые в период пандемии прекратили свою деятельность или полностью перепрофилировались. Но в основном все работают, и мы в некотором смысле являемся для них поддержкой и помощниками. Надо сказать, добросовестный бизнес осознает важность контроля и ограничений, ведь речь идет о людях, их родных и близких, подчиненных, потребителях товаров и услуг. Изредка мы получаем «всплески эмоций» от предпринимателей, но, конечно, большинство с понимаем относятся к новым реалиям. Активно взаимодействуем с Роспотребнадзором, стараемся своевременно информировать бизнес о нововведениях, рекомендовать, как оптимально действовать, чтобы соблюдать все требования с минимальными последствиями. В этом смысле,



Представители Турции в Новгородской Торгово-промышленной палате

кстати, Роспотребнадзор сегодня – одна из самых открытых организаций, готовых к общению с бизнесом, населением, оперативному решению возникающих проблем в сфере своей компетенции.

– Ваша ТПП серьезно занимается экспертной деятельностью в регионе. Что нового в этом секторе?

– Да, у нас работают эксперты в разных сферах и отраслях. Уже более 27 лет считаем одной из своих приоритетных задач ежедневное техническое, экспертное, консультативное сопровождение бизнеса региона. От крупнейших предприятий до сегодняшних самозанятых. И не только у нас, в Новгородской области. В случае необходимости обеспечиваем работу экспертов для нужд других территориальных ТПП с выездом на объекты.

Ежедневно в Палату поступает множество звонков, рады, когда можем самостоятельно помочь бизнесу. Если нет – ищем и находим, куда можно обратиться. В этом смысле НТПП – надежное для предпринимательства региона место притяжения. Последние два года мы располагаемся в региональном центре «Мой бизнес», и это предоставляет дополнительные опции к уже имеющимся наработкам и услугам. В частности, плотное взаимодействие с Агентством развития Новгородской области, ведущими бизнес-ассоциациями региона, отраслевыми ведомствами, фондами, помогает всем нам быть эффективнее и рекомендовать друг друга.

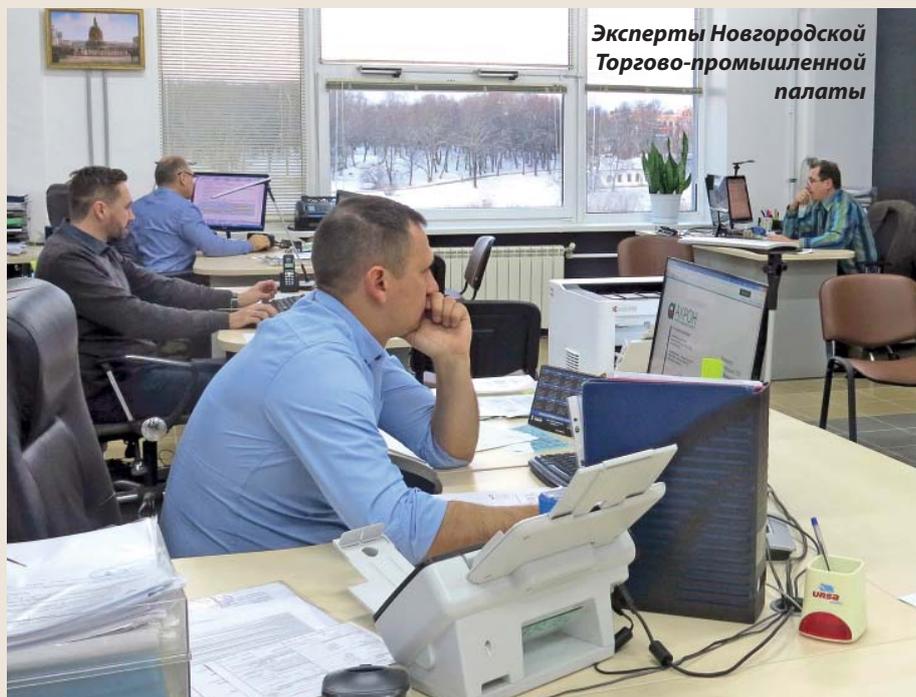
Сегодня у экспертов помимо текущей загрузки немало работы в рамках оформления документов на новгородскую промышленную продукцию, подтверждающих, что она произведена в Российской Федерации. Речь о Постановлении Правительства РФ № 719 – обязательном требовании для тех, кто хочет участвовать в муниципальном, государственном и оборонном заказе.

К настоящему времени требования установлены более чем к 600 наименованиям продукции. Также продолжаем выдавать удостоверяющие документы для экспорта по определению страны происхождения, помогаем экспортерам получить компенсацию части логистических затрат – компания, оформившая сертификат формы СТ-1 дает возможность своему контрагенту за рубежом получить скидку на таможенную пошлину в размере от 5 до 15%.

Подчеркну, что любое выданное нашими экспертами заключение – важно для всего нашего региона, для стабильной работы, регулярных поставок, для людей, трудящихся на этих предприятиях... Поэтому даже в периоды объявляемых «локдаунов», наши дежурные специалисты всегда «на посту», обеспечивая работу компаний непрерывного цикла.

– Какие еще льготы, интересные программы были реализованы в последнее время?

– Мы очень рады, что уже три наших крупных предприятия получили финансирование от Фонда развития промышленности и рекомендации по линии Торгово-промышленной палаты РФ: на модернизацию оборудования и новые возможности развития. Один проект – из Великого Новгорода, два – из районов Новгородской области. Думаю, не нужно рассказывать, как живет у нас «глубинка», и какое значение имеет для них наличие в районе хотя бы одного «большого» предприятия. Такие компании, можно сказать, «кормят» и поддерживают всех жителей этих населенных пунктов.



Эксперты Новгородской Торгово-промышленной палаты



– Как бизнес вашего региона оценивает государственные меры поддержки в рамках пандемии?

– Конечно, не все были довольны, не все сумели воспользоваться возможностями в силу различных причин, возникла «путаница» с ОКВЭДами и прочее. Но мы все сейчас впервые проходим подобный путь, необходима постепенная корректировка. Могу сказать, что в рамках своей текущей деятельности, мы всегда задаем бизнесу вопросы: что улучшить, дополнить, чтобы меры поддержки стали более удобными и доступными. И местные органы исполнительной власти также всегда интересуются мнением бизнеса. Поэтому мы предлагаем деловому сообществу быть более активными и вовлеченными в процесс. Такая двусторонняя практика – «рабочая», и позволяет делать конкретные дела, а не просто что-то декларировать.

– Какие еще уникальные услуги предоставляет НТПП в настоящее время?

– Проверка благонадежности контрагента через представительства Палаты, которые работают в 28 странах мира. Сегодня это очень важно. Недобросовестные компании действуют профессионально и оформляют всё так, что часто «не подберешься», и только тщательная проверка способна выявить тех, кому не стоит доверять.

Немало запросов по охране интеллектуальной собственности бизнеса – если раньше многие компании предпочитали надеяться на удачу, то сегодня даже стартапы задумываются о регистрации товарного знака. Бизнес становится более цивилизованным и дорожит собственными ресурсами. Мы помогаем не только зарегистрировать ТЗ, но и разбираем сложные ситуации, когда столкновение интересов неизбежно.

Кроме того, внедряем, и с помощью ТПП РФ и своими силами, электронные услуги, чтобы максимум документации предприятия могли получать на своем рабочем месте в онлайн-режиме. С декабря 2021 года торгово-промышленные палаты полностью

переходят на электронную форму подачи заявок. Постепенно организуем систему одного окна.

Дорабатываем сейчас наш внутренний дисконт-проект «Бонусы для членов НТПП». Мы все давно привыкли к бонусам, скидкам, кэшбекам, но в данном случае хочется, чтобы как можно больше участников присоединились к нему, ведь члены Палаты – это сотни компаний, тысячи разных товаров и услуг – и даже небольшие преференции в общем контексте выливаются в значительную экономию. А наша задача – скоординировать проект таким образом, чтобы было просто, удобно, наглядно и выгодно.

Но это касается технически-документальных моментов. Встречи, конференции, выставки – их необходимо проводить в режиме офлайн. И предприниматели, мы знаем, тоже очень ждут возобновления полноценного общения и мероприятий: у нас при Палате работают Клуб маркетологов, Клуб руководителей и HR, Комитет по потребительскому рынку, Комитет по цифровым технологиям и другие.

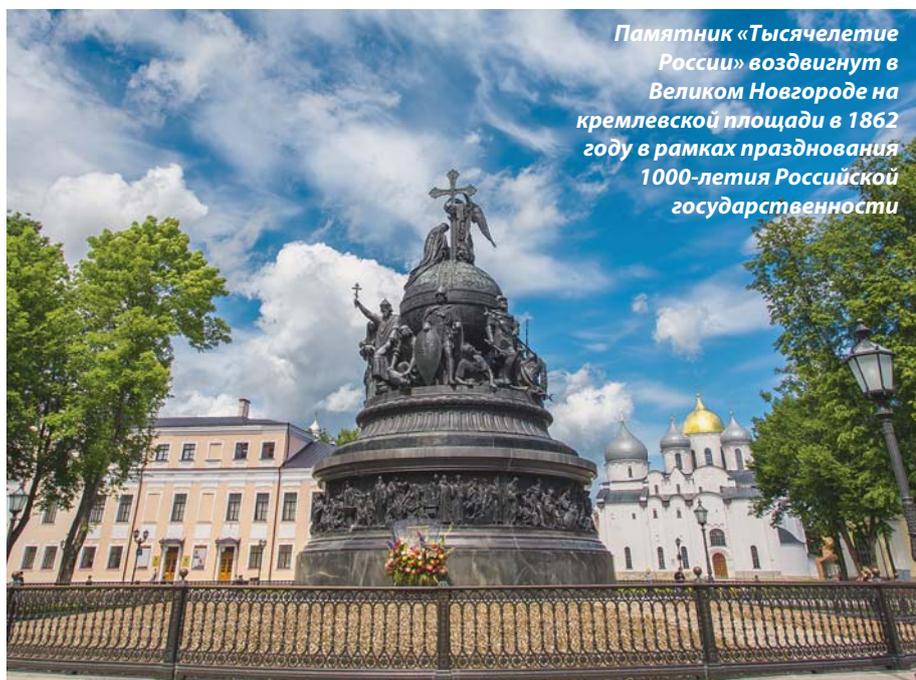
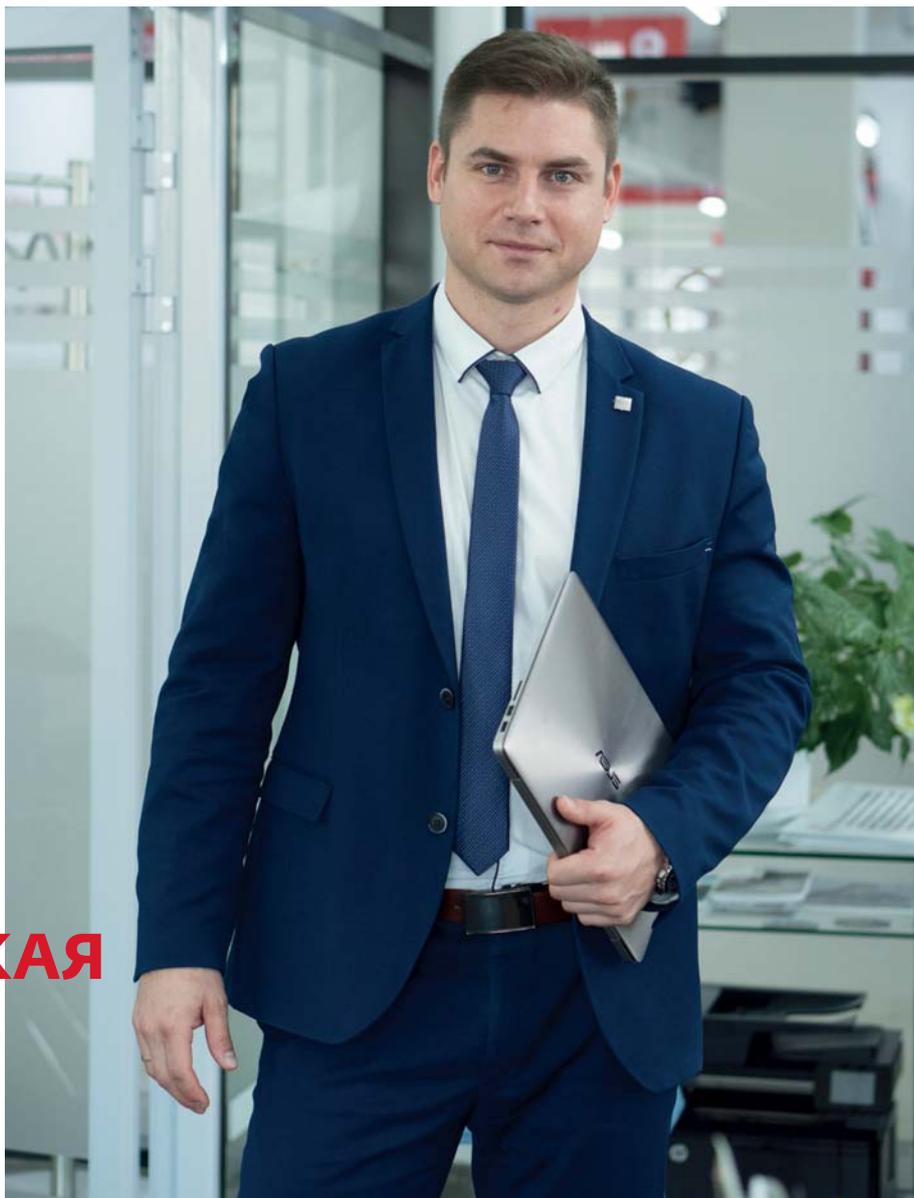
В октябре совместно с Администрацией Великого Новгорода готовили ежегодную выставку «Малый бизнес – Новгородцам». К сожалению, из-за ограничений дату пришлось перенести, но мы ее обязательно проведем в ближайшее время. По той же причине сорвалось еще одно интересное мероприятие, которое мы поддержали, – благотворительный ретро-вечер от нашей членской организации. Средства, собранные на празднике, должны были пойти семьям с неизлечимо больными детьми и на поддержание работы мастерской, где трудятся молодые новгородцы с инвалидностью.

Есть и другие задумки, которые обязательно реализуются. А сейчас мы в режиме ожидания и в процессе решения ежедневных текущих задач.



Новгородская область – уникальный регион на Северо-Западе России с хорошим инвестиционным потенциалом. Для удобства ведения бизнеса здесь создано ГОАУ «Агентство развития Новгородской области». Организация работает с инвесторами по принципу «одного окна». Агентство поддерживает предпринимателей на всех этапах развития проекта, что позволяет быстро получать нужную информацию и согласовывать документы, координирует работу центра «Мой бизнес» в регионе, реализует проекты поддержки малого и среднего предпринимательства на территории Новгородской области. Комментирует директор Агентства развития Новгородской области АЛЕКСАНДР ДЕМЕНТЬЕВ.

НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН РАЗВИТИЯ

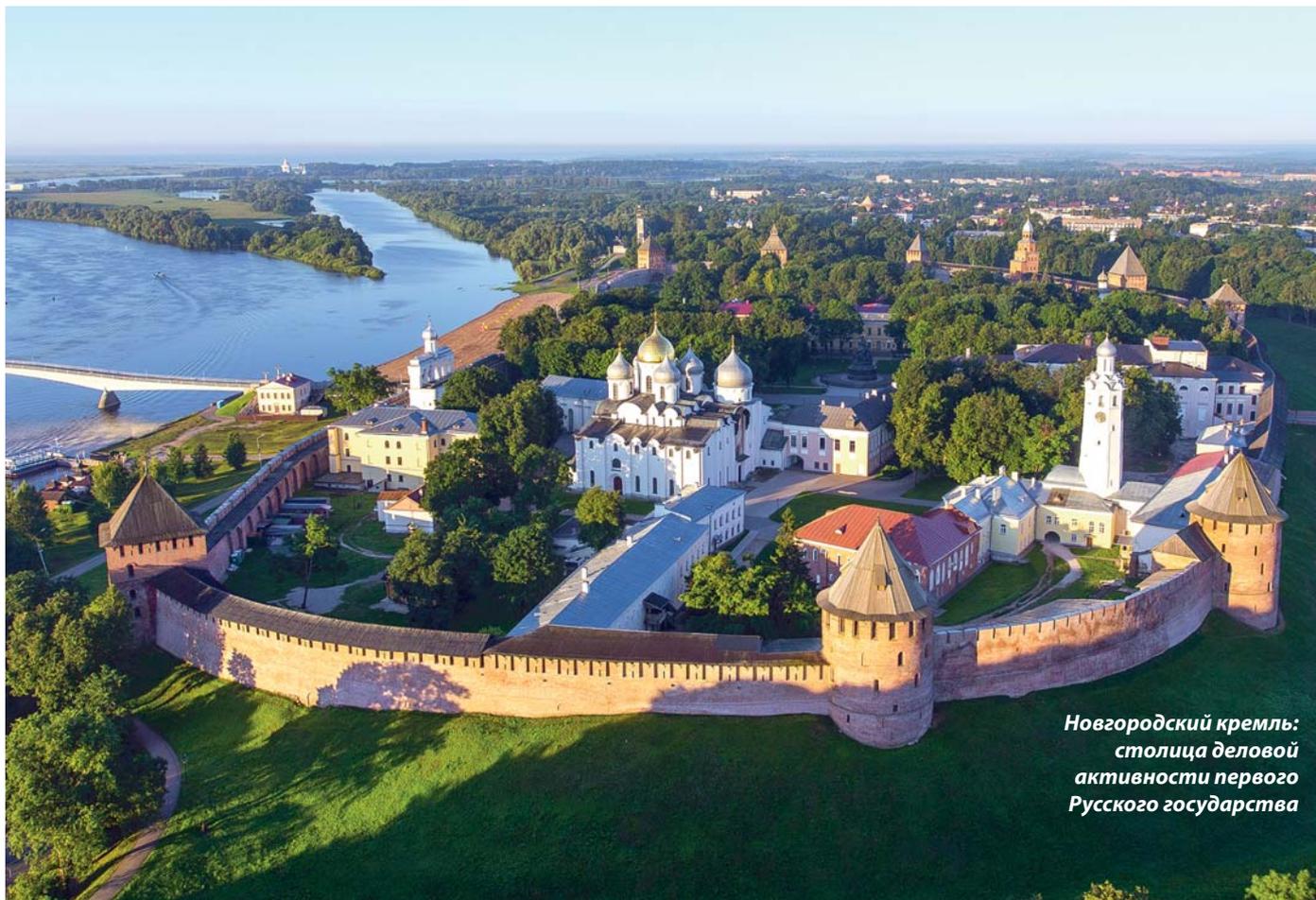


Памятник «Тысячелетие России» воздвигнут в Великом Новгороде на кремлевской площади в 1862 году в рамках празднования 1000-летия Российской государственности

Столица региона – Великий Новгород – родина российской государственности. Это центр древних торговых путей и современный центр деловой активности региона. Он занимает ключевое место в истории страны и выгодное географическое положение между Москвой и Санкт-Петербургом.

Лишь несколько часов на автомобиле по федеральным трассам М-10 и М-11 или на скоростном поезде отделяют Великий Новгород от международной воздушной гавани Пулково, морских портов Балтики и крупнейшего в стране московского транспортного узла. Рукой подать и до европейских стран: Финляндии, Латвии, Эстонии и Литвы. Уникальная логистика региона дает очевидные преимущества для инвесторов.

Новгородская область открыта для перспективных инвестиционных проектов в промышленности, сельском хозяйстве, деревообработке, создании логистических центров. У региона богатейший потенциал в туризме. Леса и озера Валдая, минеральные воды Старой Руссы, горнолыжный курорт



**Новгородский кремль:
столица деловой
активности первого
Русского государства**



Крупнейшее в Новгородской области предприятие ПАО «Акрон» увеличило производственные мощности, инвестировав в проект более 6 млрд рублей

в Любытино и многочисленные памятники истории привлекают как любителей познавательных поездок, так и поклонников активного отдыха. Неповторимое сочетание экологического благополучия и близости крупнейших мегаполисов делают область действительно уникальным местом для ведения бизнеса.

Регион может гордиться успешно действующими крупными предприятиями, такими как «Боровичский комбинат огнеупоров», или химический концерн «Акрон», продукция которых хорошо известна не только в России, но и за рубежом. Новгородскую область выбрали и компании с иностранным капиталом. В регионе построен завод шведской корпорации IKEA, финской компании UPM, американского концерна Mondelēz International.

Промышленный сектор экономики области представлен различными отраслями: от авиационной и радиоэлектронной, до обрабатывающей, легкой и пищевой. Залог устойчивого развития этих предприятий – грамотное использование географического положения и ресурсов региона.

Сегодня не последнюю роль в выборе места реализации инвестпроекта играет уровень поддержки со стороны региональных властей. В Новгородской области она осуществляется на системной основе.

Приоритетом правительства региона является создание территорий опережа-

ющего развития – ТОСЭР и Особых экономических зон. Их резиденты получают специальные преференции и условия для ведения бизнеса.

В Новгородской области действуют территории опережающего социально-экономического развития в Окуловском и Боровичском районах. Их отличает выгодное расположение между двух столиц с удобным сообщением по Октябрьской железной дороге, в том числе и скоростным поездом «Сапсан». В непосредственной близости от обеих ТОСЭР проходит и новая скоростная автомобильная трасса М-11. Помимо этих преимуществ инвестор вправе претендовать на налоговые льготы. К его услугам развитая инфраструктура, участки под промышленную и жилую застройку, а также железнодорожные пути. Сегодня в обеих ТОСЭР 8 резидентов.

В регионе для предпринимателей открыты 4 технопарка и два бизнес-инкубатора. Сегодня там ведут свой бизнес и получают существенные налоговые льготы более 30 резидентов.

Правительство региона создала особую экономическую зону. В Новгородском районе подготовлены три участка общей площадью 184 гектара. Особая экономическая зона обеспечена линейной инфраструктурой. Резиденты могут воспользоваться не только налоговыми льготами, но и режимом свободной таможенной зоны.

В Великом Новгороде в 2019 году открылся центр «Мой бизнес». Здесь предприниматели могут получить более двухсот бесплатных государственных услуг, в том числе пройти бесплатное бизнес-обучение, провести мероприятия в современных конференц-залах и проконсультироваться по самым важным вопросам.

Для удобства инвесторов в центре работает «Агентство развития Новгородской области». Сотрудники Агентства сопровождают



Производственный комплекс «Медовый Дом» в Новгородской области обеспечивает местных жителей стабильными рабочими местами

инвестиционные проекты на всех этапах: консультируют по мерам поддержки и законодательству, запрашивают необходимые согласования и разрешения, взаимодействуют по проекту с ресурсоснабжающими организациями, финансовыми институтами и институтами развития. Агентство аккумулирует информацию о всех приоритетных инвестиционных площадках и может подобрать их согласно запросу инвестора.

Сегодня в портфеле Агентства развития Новгородской области 52 инвестиционных проекта на сумму 164,1 млрд рублей и созданием 3526 рабочих мест. В 2021 году завершено 10 инвестиционных проектов на сумму 7,4 млрд рублей и создано около 300 новых рабочих мест. Например, закончено строительство завода по производству минерального порошка ООО «ВЗМП-Валдай» с объемом инвестиций 70 млн и организацией 25 рабочих мест. Завод «Медовый Дом» завершил строительство фабрики консер-

вированных продуктов и производство кондитерских изделий. Инвестиции в оба проекта составили 55 млн рублей. На новом производстве будут работать 40 человек, что весомо для небольшой деревни Мойка, где располагается завод. Крупнейшее в регионе предприятие ПАО «Акрон» увеличил мощность агрегата «Карбамид №6», вложив 6,3 млрд рублей и создав 26 новых рабочих мест.

Начиная бизнес на Новгородской земле, современный инвестор получает не только выгодные условия, уникальную логистику и мощную поддержку власти, но и приобщается к древним традициям Великого Новгорода – главного центра деловой активности первого Русского государства. Великий Новгород всегда был городом самостоятельных и деятельных людей, остается им и по сей день.



Софийский собор и стена Новгородского кремля на рассвете



СИЛИКОНОВАЯ ДОЛИНА ПОД ВЕЛИКИМ НОВГОРОДОМ

Артур Кларк, знаменитый английский ученый, футуролог и изобретатель, еще в 60-е годы прошлого века сформулировал три закона, которые впоследствии так и стали называться – «Законы Кларка». Третий закон звучит так: «Любая достаточно развитая технология неотличима от магии». Современные технологические маги непохожи на своих предшественников с посохами и мантиями. Но они управляют природными силами и стихиями. Например, управляют током. Да, именно так. Все, что производит предприятие ПАО «МСТАТОР», расположенное в Боровичах Новгородской области, предназначено для того, чтобы использование электроэнергии в науке, промышленности и в быту было максимально безопасным и наименее затратным.





**Сергей Павлов,
генеральный директор
ПАО «МСТАТОР»**

«МЫ ПРИГЛАШАЕМ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ К СОТРУДНИЧЕСТВУ. МЫ МОЖЕМ МНОГОЕ, ОБРАЩАЙТЕСЬ. МЫ РАДЫ НОВЫМ ЗАКАЗЧИКАМ. ТО, ЧТО ВЫ ИЩЕТЕ ЗА РУБЕЖОМ, ТЕРЯЯ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ, ДАВНО ВЫПУСКАЕТСЯ В РОССИИ. ПРОСТО ВЫ ЭТОГО НЕ ЗНАЕТЕ. ИЗДЕЛИЯ ЗАВОДА СТОЯТ В ВАШИХ ТЕЛЕВИЗОРАХ И КОМПЬЮТЕРАХ, СОБРАННЫХ ЗА РУБЕЖОМ. МЫ МОЖЕМ УДОВЛЕТВОРИТЬ ЗАПРОСЫ САМЫХ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ»

Все трансформаторы и дроссели, широко применяемые в электрических устройствах, работают на основе электромагнитного поля, которое, в свою очередь, распространяется по магнитопроводам. Их качество оценивается магнитной проницаемостью, индукцией насыщения и электромагнитными потерями (на высоких частотах). Современные аморфные и нанокристаллические материалы позволяют получить магнитную проницаемость от двухсот до миллиона и более, индукцию насыщения до 1,5 Тл, а также

предельно низкие потери на высоких частотах. Основной производственный профиль ПАО «МСТАТОР» – изготовление витых тороидальных магнитопроводов с внешним диаметром от 3 до 200 мм на основе уникальных сплавов АМАГ. Предприятие выпускает более двух десятков аморфных и нанокристаллических лент, удовлетворяющих требованиям самого взыскательного потребителя. Среди них есть сплавы, обладающие уникальными свойствами, которые не доступны классическим магнитным материалам, таким

как электротехнические стали, ферриты и магнитодиэлектрики.

Уровень качества выпускаемых магнитопроводов позволяет выдерживать конкуренцию с известными мировыми брендами. Так, один из американских экспертов Dantam K. Rao, технический директор фирмы MagWeb USA, в своей публикации по аморфным и нанокристаллическим материалам, в списке ведущих производителей аморфных лент ставит фирму Amotech Co., Ltd на третье место в мире после Metglass (США) и



Vacuumschmelze (Германия). Но мало кто знает, что AMOGRREENTECH Co., Ltd и ПАО «МСТАТОР» – давние деловые партнеры, поддерживающие близкие и доверительные отношения, имеющие множество совместных проектов, в том числе и распространение продукции МСТАТОРа по всему миру.

МСТАТОР не только производит, но и ведет сплошной контроль качества магнитопроводов, проверяя каждое изделие. На предприятии создано и используется самое современное автоматическое оборудование для контроля параметров динамической петли гистерезиса, включенное в госреестр СИ РФ.

Кроме того, в настоящее время завершен последний этап опытно-конструкторских работ, и начата подготовка к серийному производству миниатюрного трансформаторного модуля, предназначенного для каналов информационного обмена.

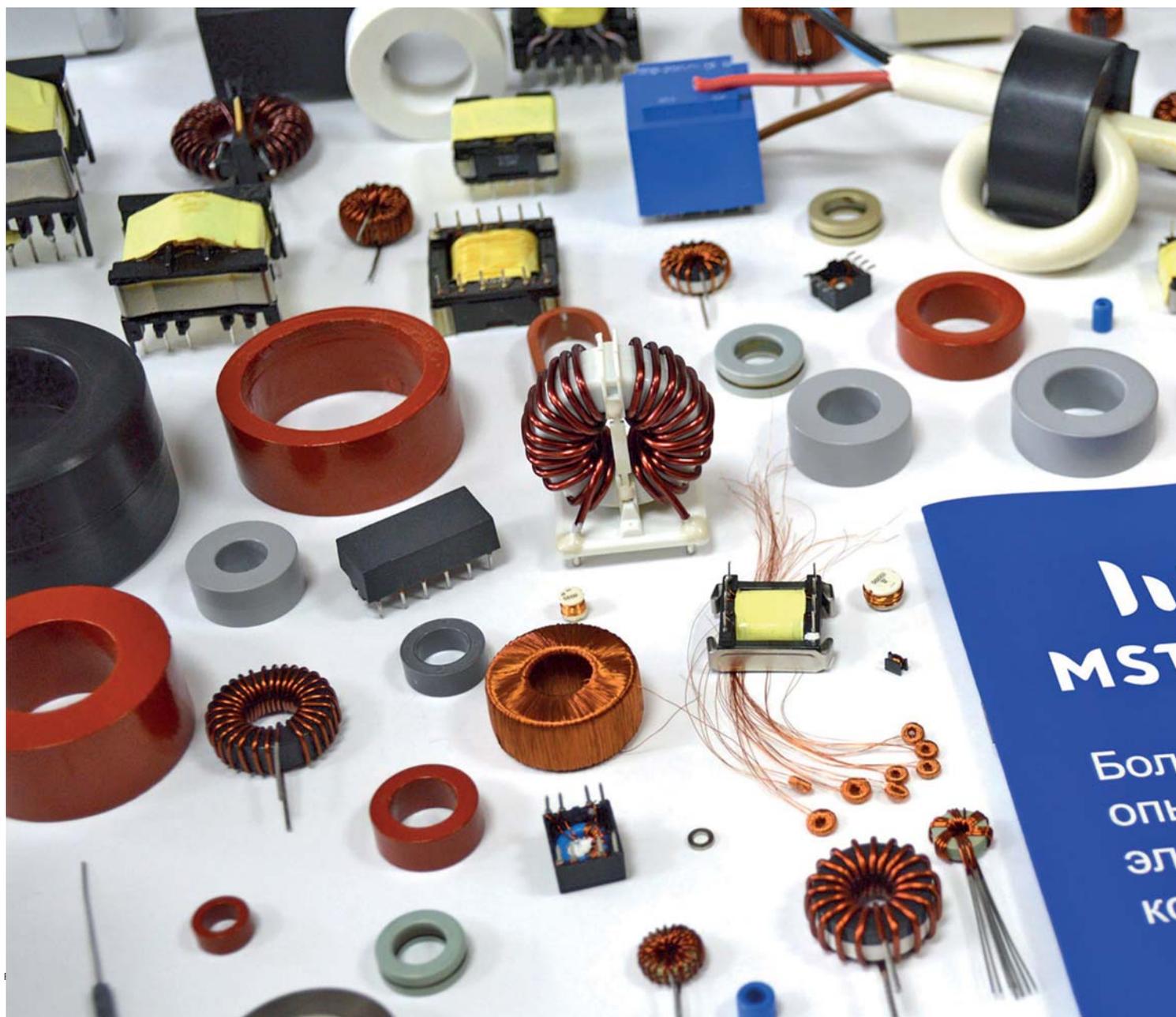
Также завод предлагает уникальное

ПРЕДПРИЯТИЕ
ОСНОВАНО В 1965 ГОДУ
ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ
ЭЛЕКТРОННОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
СССР (ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ
НАЗВАНИЕ «ГОРИЗОНТ») ДЛ
ПРОИЗВОДСТВА
ВЫСОКО-
ТЕХНОЛОГИЧНЫХ
ЭЛЕКТРОМАГНИТНЫХ
КОМПОНЕНТОВ ДЛ
АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ И
СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
МИНИСТЕРСТВА
ОБОРОНЫ СССР.

оборудование и оснастку для массового производства магнитопроводов на основе микронных лент из аморфных и нанокристаллических сплавов марки АМАГ и намотки тороидальных дросселей и трансформаторов.

Помимо постоянного развития существующего ассортимента продукции, МСТАТОР также запускает в производство новые изделия. С недавнего времени завод предлагает трансформаторы для устройств защитного отключения (УЗО), необходимые для защиты человека от поражения электрическим током, как в промышленных, так и в домашних электроцепях.

Вообще, применение продукции МСТАТОРа имеет широчайший спектр. Это электроника, связь, телекоммуникации, транспорт, самолето- и ракетостроение, космические аппараты, аудио- и электротехника, медицина, измерительная техника, солнечные и ветряные генераторы и многое другое.



Вся продукция предприятия регулярно проходит необходимую сертификацию и соответствует современным европейским и североамериканским стандартам. И это не случайно – у МСТАТОРа давние и прочные связи с Южной Кореей, Францией, Польшей и Германией. Имеются контракты и с Китаем. Хотя при этом особое внимание уделяется потребностям электронной промышленности России.

Очень важным для предприятия является привлечение новых молодых кадров. Для этого ПАО «МСТАТОР» совместно с администрацией г. Боровичи и правительством Новгородской области разработало специализированные программы дополнительного образования для учеников 5-9 классов.

Также с этого учебного года по инициативе руководства предприятия молодежный Центр технического творчества «АртТех» разместился на площадях завода, где подрастающее поколение при поддержке специалистов завода смогут реализовать свои

самые смелые задумки в познаниях роботехники, конструирования на Ардуино, 3D-визуализации и программирования.

По словам генерального директора ПАО «МСТАТОР» Сергея Павлова, суровое время девяностых заставило предприятие выйти на зарубежный рынок, где в то время формировался и непрерывно рос основной спрос на продукцию, основанную на самых передовых технологиях. В какой-то степени это привело к тому, что продукция бренда МСТАТОР стала известна только узкому кругу российских потребителей, в основном тем, кто и раньше имел тесные деловые связи с предприятием. При этом стоит отметить, что и сейчас потребность в качественных высококачественных магнитопроводах на внутреннем рынке пока не велика. В настоящее время МСТАТОР активно продвигает свою продукцию, задействует для этого всевозможные площадки – выставки, специализированные научно-промышленные издания, рекламу и т.д.



ПАО «МСТАТОР» СЕГОДНЯ:

- ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ СОСТОЯТ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ КОРПУСОВ;
- НА ПРЕДПРИЯТИИ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ 250 ЧЕЛОВЕК;
- БОЛЕЕ 800 ПОСТОЯННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ;
- ТРИ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ (ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ, РОССИЙСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ И ЭКСПОРТНЫЙ РЫНКИ);
- ПОСТОЯННОЕ РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДИМОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ ЭЛЕКТРОМАГНИТНЫХ КОМПОНЕНТОВ (МАГНИТОПРОВОДОВ, ДРОССЕЛЕЙ, ТРАНСФОРМАТОРОВ);
- ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗГОТОВЛЕНИЯ МОТОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ ЗАДАНИЮ КЛИЕНТА;
- АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В НАУЧНОЙ И ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ («ЭКСПОЭЛЕКТРОНИКА», «СИЛОВАЯ ЭЛЕКТРОНИКА», ФОРУМ «АРМИЯ», КОНФЕРЕНЦИИ ПО ВОПРОСАМ ЭЛЕКТРОМАГНИТНОЙ СОВМЕСТИМОСТИ).



ОТВЕТСТВЕННОЕ ДЕЛО:

ООО «СИБЕЛКО НЕБОЛЧИ» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ИНДУСТРИЮ ПРОДУКЦИЕЙ ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА

Разработка месторождения кварцевого песка, казалось бы, дело нехитрое – разрабатывай карьер, бери у матушки-природы богатства, продавай, получай прибыль. Но в XXI веке потребительский подход больше не работает. Те, кто просто берут, ничего не отдавая взамен, попадают в эпицентры экологических скандалов, разоряются и уходят с рынка. В соревновании за право осваивать природные ресурсы побеждают те, кто не только что-то добывает, но и обогащает это сырье, предлагая заказчикам качественные материалы, уже полностью готовые к применению в их сложных производствах; несет социальную ответственность, обеспечивая безопасность работы своих сотрудников и окружающей среды. Именно такой подход демонстрирует международная ГРУППА КОМПАНИЙ SIBELCO, которая в конце 2000-х годов прочно обосновалась в Новгородской области, неподалеку от рабочего поселка Неболчи. Там ведется разработка и добыча кварцевого песка, из которого получают продукты, необходимые во многих стратегически важных отраслях экономики.

В 2008 году в Группу компаний Sibelco в России вошло Неболчинское карьероуправление (сегодня Сибелко Неболчи), расположенное в поселке Неболчи Новгородской области. А первые геологоразведочные работы, в результате которых были подсчитаны запасы песка, начались здесь еще 29 октября 1929 года. Именно эта дата и считается днем основания этой новгородской компании.

Инвестиции Sibelco позволили ввести в строй современную обогатительную фабри-

ку, производительностью до 800 тыс. тонн в год. Цех был запущен в мае 2010 года. Это современное производство европейского уровня, учитывающее самые передовые технологические и экологические решения по обогащению кварцевых концентратов. Запасы песка в месторождении позволят работать более 30 лет.

В добыче кварцевых песков задействовано три месторождения: Неболчинское, Крапивненское и Крапивненское-1. Месторождения представлены сухими и обводненными

ПОД УПРАВЛЕНИЕМ
КОМПАНИИ SIBELCO
В НЕБОЛЧИ С 2009-
ГО ПО 2021-Й ГОД
БЫЛО ПРОИЗВЕДЕНО
ОКОЛО 8 МЛН ТОНН
ОБОГАЩЕННОГО ПЕСКА



песками. Сухие пески добываются открытым способом и самосвалами поставляются на обогатительную фабрику. Процесс обогащения ведется только физическими методами, что обеспечивает экологичность производства, а современное оборудование от мировых европейских лидеров позволяет достигать высокой эффективности обогащения.

Компания Sibelco в Неболчи выпускает высококачественные стекольные, формовочные пески и продукты их отсева. Все разрабатываемые компанией марки обогащенного песка строго соответствуют по качеству требованиям государственных стандартов, внутренним технологическим условиям, а также дополнительным требованиям клиентов к качеству.

**Е. О. КУЗНЕЦОВ,
коммерческий директор**

«Сибелко Неболчи сотрудничает со многими лидирующими предприятиями в области стекольной, строительной, металлургической, нефтегазовой отраслях, которые доверяют качеству нашего песка», – комментирует коммерческий директор Е. О. Кузнецов. Сфера применения



кварцевого песка очень широкая. Основное направление реализации обогащенного песка – производство листового стекла, стеклотары, стройматериалов (огнеупоров), в литейном производстве. Развивается направление производства фракционных песков для нефтегазовой отрасли. Материал используют при разработке нефтегазовых месторождений для закачки в сква-

ИСТОРИЯ SIBELCO НАЧАЛАСЬ В 1872 ГОДУ В БЕЛЬГИИ С ОТКРЫТИЯ ПЕРВОГО ПЕСЧАНОГО КАРЬЕРА. КОМПАНИЯ БЫЛА ОСНОВАНА КАК НЕБОЛЬШОЙ СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС, СЕГОДНЯ SIBELCO ЯВЛЯЕТСЯ МИРОВЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ШИРОКОГО СПЕКТРА МИНЕРАЛОВ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. КОМПАНИЯ ШИРОКО ИЗВЕСТНА СВОЕЙ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ, ПЕРЕДОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ И ФИНАНСОВОЙ МОЩЬЮ. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ОНА ДОБЫВАЕТ И ПЕРЕРАБАТЫВАЕТ ПОЛЕЗНЫЕ ИСКОПАЕМЫЕ НА 280 ПРЕДПРИЯТИЯХ В 40 СТРАНАХ МИРА. SIBELCO ПРИСУТСТВУЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ С НАЧАЛА 1990-Х ГОДОВ

жины под высоким давлением в процессе, называемом «гидроразрыв пласта».

Определенные продукты компании успешно используются и в спортивном направлении – пляжный футбол, конный спорт, гольф, где требования к песчаной поверхности, по которой перемещаются пешие и конные спортсмены, очень жесткие.

Есть еще одна, весьма интересная и активно развивающаяся сфера применения – BinderJetting – технология 3D-печати. Технология позволяет печатать песком литые формы различной сложности исполнения при комнатной температуре и сразу после печати использовать их в литье.



SIBELCO ПРЕДАНА ИДЕЕ ИДЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОСТУПНЫХ ЕЙ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ. В СООТВЕТСТВИИ С ВЫСОКИМИ СТАНДАРТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БИЗНЕС-МОДЕЛЬЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТИМИЗИРУЮТ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ. КОМПАНИЯ ПРОВОДИТ ИССЛЕДОВАНИЯ И ТЩАТЕЛЬНО ПЛАНИРУЕТ РАБОТУ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ПОВТОРНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ И ИХ ПРОДУКТИВНОСТЬ ПОСЛЕ РАЗРАБОТОК



SIBELCO ЗАБОТИТСЯ О СБЕРЕЖЕНИИ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЯ СИСТЕМЫ ОБОРОТНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ. ВЕДЕТСЯ ТЩАТЕЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ И ЛАБОРАТОРНЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОСТОЯНИЕМ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ. ПРИМЕНЯЮТСЯ МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГИИ. В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ – СНИЖЕНИЕ ВЫБРОСОВ CO₂, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЗА СЧЕТ ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЯ. SIBELCO УДЕЛЯЕТ ПЕРВОСТЕПЕННОЕ ВНИМАНИЕ ОХРАНЕ ЗДОРОВЬЯ СОТРУДНИКОВ И БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА

Компания поддерживает индивидуальный подход к каждому клиенту, поскольку, помимо российских и европейских стандартов качества у многих клиентов имеются и специализированные требования к продукции. За строгим соответствием всем этим требованиям следит служба качества предприятия. В компании предусмотрен трехступенчатый контроль качества. Первый этап контроля начинается уже в карьере с исследования качества сырья, что позволяет понимать номенклатуру будущей продукции и снизить риски брака. Второй этап – контроль качества песка на технологических стадиях обогащения – на входе при подаче сырья и



на выходе готовой продукции. Отбор проб на анализ обогащаемого кварцевого песка проводится каждый час. И заключительный, третий – анализ готовой продукции при отгрузке продукта. Исследования песка ведутся сотрудниками собственной лаборатории, оснащенной комплексом оборудования, которое позволяет моделировать процесс обогащения для корреляции результатов первого и второго этапов и вести анализ песка на определение его физических и химических свойств. Существующая система контроля в компании позволяет управлять качеством продукции и достигать наилучших его показателей.

Также обеспечение высокого качества продукции достигается благодаря слаженной и ответственной работе коллектива. Поддержание и развитие культуры производства и культуры безопасности – являются основными приоритетами компании Sibelco.

Развивая производство, Сибелко Неболчи, как и все предприятия компании Sibelco, уделяет первостепенное внимание охране здоровья и безопасности труда своих сотрудников, подрядчиков и посетителей.

**А. Г. ВЛАСОВ,
операционный директор**

«Мы прилагаем большие усилия для достижения полного отсутствия производственного травматизма, – говорит операционный директор А. Г. Власов. – Для этой цели в компании разработана и реализуется



программа «Стремление к нулевому травматизму» – «Going for Zero», базирующаяся на использовании комплексного подхода к вопросам обеспечения безопасности на производстве. Такой подход дает возможность реализовать стратегию по достижению поставленной цели посредством обеспечения безопасного места работы, применения безопасных методов работы, развития культуры безопасности, основанной на безопасном поведении, что безусловно, позволяет нам повысить эффективность работы наших сотрудников и достигать высокого качества выпускаемой продукции.»





*Гарник Сафарян,
генеральный директор
ООО «МЕТАЛЛОПЛАСТМАСС»*

Завод ООО «МЕТАЛЛОПЛАСТМАСС» в Боровичах Новгородской области – одно из самых современных и динамично развивающихся предприятий Новгородской области. Компания включает в себя несколько производственных площадок, в том числе, Боровичскую картонно-бумажную фабрику, которая была запущена в 2010 году и специализируется на выпуске флютинга и тестлайнера.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И ЗАБОТА ОБ ЭКОЛОГИИ



ВЕКОВАЯ ИСТОРИЯ

Свою историю предприятие ведет аж с 1907 года, когда на берегу речки Удинка была построена бумажная фабрика. В годы СССР она выпускала гофротару и прокладки из картона для бутылочных крышек, обеспечивая половину потребности вино-водочной промышленности Советского Союза.

В 1990 году фабрика была переименована в завод «Металлопластмасс», параллельно была произведена масштабная модернизация оборудования.

СОВРЕМЕННОСТЬ

По словам генерального директора ООО «МЕТАЛЛОПЛАСТМАСС» Гарника Сафаряна, приоритет компании – предоставить оптимальное решение для клиента. Будь то типовой или индивидуальный заказ, крупный или небольшой, предприятие га-

рантирует высокое качество продукции и оптимальные сроки изготовления. И для этого созданы все условия. Так, имеющееся современное оборудование позволяет создать тару со сложной конфигурацией, нанести флексопечать и сделать под нужный заказчику объем.

Компания работает с 3- и 5-слойным гофрокартоном, благодаря чему можно подобрать оптимальное количество слоев в зависимости от пожеланий. Кроме того, собственный автопарк предприятия грузоподъемностью до 20 тонн обеспечивает поставку продукции точно в срок от двери к двери.

Индивидуальный подход не мешает заботиться и о качестве – вся изготавливаемая продукция проходит полный контроль на каждом этапе производства, что подтверждается соответствующими сертификатами.

Компания оснащена современным европейским оборудованием для производства

бумаги от ведущих мировых производителей: Voith, Valmet, PapCel, Sulzer.

На предприятии трудится около 100 сотрудников.

Продукция ООО «МЕТАЛЛОПЛАСТМАСС» поставляется на всю западную часть России. Начиная от обеспечения малого бизнеса тарой в Новгородской области и заканчивая поставками гофрокартона на крупные предприятия Ленинградской и Московской областей.

ЗАБОТА ОБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ

Огромное значение в ООО «МЕТАЛЛОПЛАСТМАСС» уделяется экологическим вопросам. Компания вносит весомый вклад в дело охраны окружающей среды, перерабатывая вторичное сырье.

Как отмечает Гарник Сафарян, по статистике 40% мусора на полигонах составляет макулатура. С каждым днем площадь мусорных полигонов увеличивается, а



ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О ГОФРОКАРТОНЕ

◆ Гофрированная бумага была запатентована в **1856** году в Великобритании и использовалась как подкладка под шляпы. С **1907** года гофрокартон стал известен в России (кстати, в Италии, Финляндии и Дании он появился на несколько лет позже).

◆ Первая машина для производства гофрокартона была **изготовлена из пушечных стволов**. Это были рифленые валы, которые нагревались при помощи газовых горелок. В движение машина приводилась вручную и могла производить **в минуту 3 метра гофрокартона**.

◆ Производительность современного оборудования достигает **300 метров в минуту**.

◆ Сегодня во всем мире в производстве гофрокартона участвуют **около 300 000 человек**.

◆ На одного жителя США приходится около **77 кг** гофрокартона. Америка занимает первое место в мире по этому показателю. В тройку лидеров вошли также Япония (**69 кг**) и Италия (**64 кг**).



вторичное сырье пропадает, ухудшая экологию. «Наша компания не задается целью спасти мир, но мы хотим сделать все возможное для минимизации нагрузки на окружающую среду и выполнить свой социальный долг для нас и наших детей», – говорит генеральный директор. Для этого производство оснащено современным оборудованием, способным перерабатывать до 60 тонн вторсырья в день. Эффективность такова, что из 1 тонны макулатуры получается то же самое количество сырья, что и после переработки 18 деревьев.

Для переработки компания принимает картон, гофрокартон и упаковки Tetra-pak. Да, даже Tetra-pak, так как

оборудование предприятия способно полноценно перерабатывать отходы упаковки, содержащие фольгу и пленку, что позволяет компании занимать лидирующие позиции по переработке Tetra-Pak в России.

АКТИВНОЕ БУДУЩЕЕ

В 2020 году начато строительство нового производственного корпуса по выпуску бумаги и картона производительностью 250-300 тонн в сутки. Планируется, что новый корпус будет введен в эксплуатацию уже в конце 2022 года. Это позволит увеличить производство в 4 раза — с 20 до 80 тысяч тонн ежегодно.



По словам Гарника Сафаряна, сидеть и не развиваться не получится. В данной отрасли существует довольно серьезная конкуренция, и для того, чтобы удержать лидирующие позиции на рынке, необходимо постоянно совершенствовать технологический процесс и наращивать производственные мощности.

Также нужно диверсифицировать производство. В настоящее время прорабатывается несколько инвестиционных направлений в сфере переработки, а также освоения нового ассортимента, связанных с заменой пластиковой одноразовой посуды и гибкой упаковки.

КОНТАКТЫ:

ГОФРОПРОИЗВОДСТВО:

174437, п. УДИНО,
НОВГОРОДСКАЯ обл.
БОРОВИЧСКОГО р-на,
ул. ЦЕНТРАЛЬНАЯ д.1
Тел: +7 (81664) 9-45-18,
Тел: +7 (81664) 9-45-10
info@bkbkf.su

КАРТОННО-БУМАЖНОЕ ПРОИЗВОДСТВО:

174407, НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ,
г. БОРОВИЧИ, ул., ОКУЛОВСКАЯ 7а
Тел: +7 (81664) 46622
Тел: +7 (81664) 46634
info@gofro-karton.ru



ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О ГОФРОКАРТОНЕ

◆ Существует **дизайнерский гофрокартон**. Он производится из самых лучших видов сырья. Используется для дизайнерских презентаций, выпуска книг и альбомов. Его главное отличие – **большая палитра оттенков, различные фактуры**.

◆ Сегодня гофрокартон широко используется в **рукоделии**, например – в квиллинге. Полосы из волнистой, многослойной бумаги позволяют создавать объемные фигурки. Оформить подобный hand made декор можно в виде магнитов на холодильники, сделать из него подставку или елочную игрушку.

◆ Плотный гофрированный картон применяется для изготовления **мебели**. Из него делают столики и стульчики для детской, садовую мебель или кресла и стулья для пикника. По прочности некоторая гофра **не уступает плитам МДМ**. Столик из многослойного картона способен выдержать до **20 кг**, а кресло из картона класса «П» вынесет нагрузку до **120 кг**.



ПЕТР СЕМЕНОВ:



МашХим

В России есть инновационные компании, способные обеспечить нашу индустрию востребованным оборудованием. Но они вынуждены пробиваться к клиентам сквозь частокол бюрократических ограничений, бороться со странностями отраслевого регулирования. Государству стоит внимательно прислушаться к проблемам наших производителей, иначе в скором будущем даже стратегически важные участки российской индустрии окажутся в полной зависимости от иностранных поставщиков. О необходимости тесного взаимодействия госструктур и представителей производственного бизнеса рассказывает руководитель инжинирингово-производственной компании ООО «МашХим», поставляющей оборудование для целого ряда отраслей промышленности, ПЕТР СЕМЕНОВ.

ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА – ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЕ

ЧЕМ ЗАНИМАЕМСЯ

Компания «МашХим» занимается проектированием, изготовлением и поставкой перемешивающего, емкостного, теплообменного, колонного, фильтровального и сепарационного оборудования для многих отраслей. Основной профиль компании – проектирование и изготовление перемешивающего оборудования для химической промышленности. В последние два года «МашХим» активно развивается в наукоемком перемешивающем оборудовании для малотоннажной химии.

Были спроектированы, изготовлены и поставлены клиентам сложные и уникальные реакторы и автоклавы объемом от 20 до 400 литров из специальных нержавеющей сталей и титана. Наше оборудование успешно эксплуатируется на ряде химических производств, станциях переливания крови, нескольких государственных объектах по производству взрывчатых веществ

и оборудования военного назначения, в пищевой промышленности.

ОТРАСЛЬ С ПЕРСПЕКТИВОЙ

Малотоннажная химия имеет большие темпы роста и для создания новых производственных участков порой требуется сложное оборудование, которое ранее завозилось из-за границы. Наша компания активно развивает данное направление отечественной индустрии. Мы имеем возможность реализации проектов «под ключ», а это проектирование всей производственной линии, изготовление и поставка оборудования, в т. ч. вспомогательного, монтаж и пуско-наладочные работы. Например, в 2020 году наша компания разработала установку для Соколовского института науки и технологий, на установку будут производить основу литиевых батареек. В том же году была спроектирована установка для производства вкусо-

ароматических добавок для ГК «Союзснаб», а в 2021 осуществлена ее поставка.

Сегодня в стране – острая нехватка квалифицированных инженерных кадров. Для себя «МашХим» решил эту проблему, объединив разные компетенции специалистов из разных городов по всей России. В планах компании создать в Петербурге инженерно-технологический центр, где будут собраны все ведущие технические специалисты, для реализации самых сложных задач и проектов. А производственная база останется в Новгородской области. Наш регион, в советское время славный не только историческим наследием, но и высоким промышленным потенциалом, в последние десятилетия этот потенциал подрастерял. И мы хотим укрепить его экономические позиции, создавать новые рабочие места, повышать налоговые поступления в бюджет. Ведь только за счет туризма область не сможет успешно развиваться.



В Старой Руссе был известный на весь мир завод химического машиностроения, который входил в структуру РАН. Завод несколько лет как банкрот. Некоторые сотрудники работают в нашей компании. Завод имел узкую специализацию в СССР – производство малогабаритного оборудования, в частности, перемешивающего. По сути мы это производство возродили и плюс к этому вывели его на новый, современный уровень, освоили комплексные решения, с учетом самых передовых технологий и материалов, создав инвестиционно привлекательное направление.

Наша компания развивает инжиниринговое направление за счет собственных средств, для более эффективной работы требуются значительные инвестиции. Но они себя окупают. «МашХим» провел исследование рынка, которое убедительно показывает: сфера применения нашего оборудования очень широка и перспективна. Особенно с учетом того, что нам удалось собрать у себя лучшие кадры со всей страны, и принимая во внимание, что в Северо-Западном и Центральном федеральных округах – большой рынок сбыта.

Скажу больше. Наша продукция востребована и за рубежом. Уже есть опыт поставок в Грузию. Сейчас реализуется совместный проект с турецкими потребителями. Проявляют интерес компании из Белоруссии и Казахстана.





ПОРАБОТАЙ ЗА СВОЙ СЧЕТ

Не могу не сказать о трудностях, которые сильно тормозят наше развитие. Крупные заказчики, в т. ч. государственные, работают без авансирования, не рассматриваются даже банковские гарантии. Учитывая, что уникальное оборудование изготавливается под каждого заказчика (больше оно никому не нужно), а срок изготовления – от 3 до 6 месяцев, стоимость производства выливается в десятки миллионов рублей.

Нет возможности прямого заключения договоров по госзаказам. Даже когда закупается оборудование для производства стратегического сырья, применяемого при Государственном оборонном заказе. Например, завод объявляет на нашу продукцию тендер (до тендера завод хотел работать именно с нами). Конкурс выигрывает по-

При работе над установкой для производства вкусоароматических добавок «МашХим» впервые в России использовал технологию азотирования основного химико-технологического оборудования для повышения стойкости металла и сварных швов к рабочей среде. Компания развивает это направление, в частности, для технологически сложной аппаратуры в малотоннажной химии

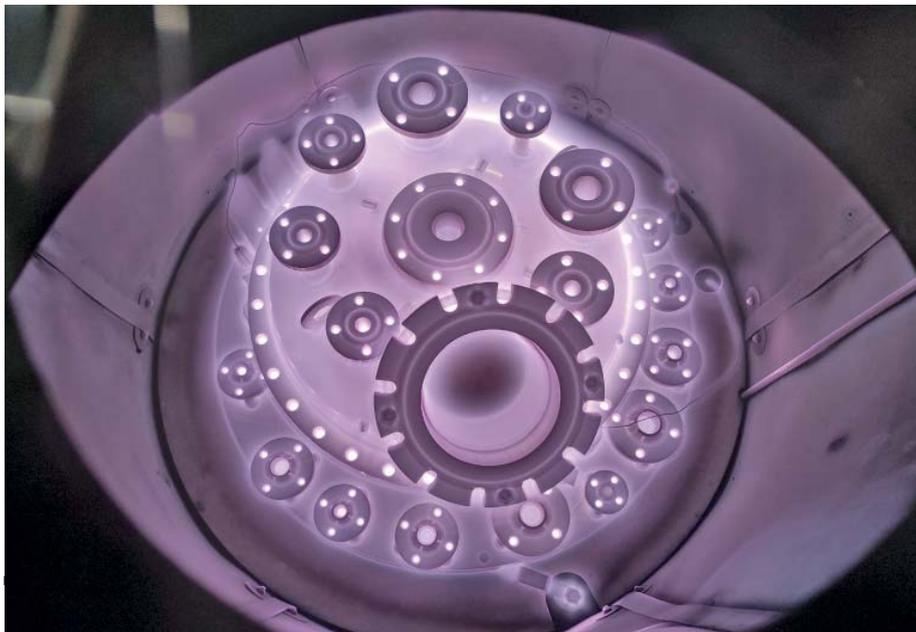
средник за меньшие деньги, в итоге ничего не исполняет, потому что это сложное оборудование. Заказчик расторгает договор. Эта практика повсеместна, и компаниям приходится закупать дорогие импортные аналоги оборудования с высокой долей добавленной стоимости, которое можно прекрасно производить в России.

Государству необходимо пересмотреть эту практику. Давно пора наукоемкое, технологически сложное оборудование закупать напрямую у их отечественных производителей, предусматривая по возможности авансирование.

ГРАНТОВ НЕТ, НО ЕСТЬ ПРОВЕРКИ

Машиностроение – тяжелый бизнес, его трудно просчитать, есть много непрогнозируемых моментов. Он не высокомаржинальный – именно в плане производства, разработок и изготовления уникального оборудования. Институты, которые уполномочены проектировать новые производства, зачастую имеют низкую компетенцию, закладывают устаревшее оборудование как «стандартное». Наш опыт показывает, что большинство оборудования надо проектировать под конкретную задачу, это повышает эффективность будущего производства.

Считаю, что для поддержки и развития новых инновационных производств должны быть гранты, как в сельском хозяйстве. Но вместо грантов компании регулярно изводят проверки контрольно-регулирующих органов. И правила этих проверок постоянно меняются. Наверное, производственному бизнесу лучше ду-



мать о своем деле, чем отслеживать, как меняются полномочия контролеров и меры ответственности за все новые и новые «проступки», перечень которых постоянно обновляется на сайтах регулирующих организаций.

И СМЕХ, И ГРЕХ

Странная ситуация складывается с импортозамещением. При изготовлении российского оборудования материалы – нержавеющий металл и порой даже титан – применяются импортные. Иностранном металлом забиты все склады, он даже дешевле нашего и не хуже качеством. Но, насколько мне известно, в стране развита металлургическая промышленность. Куда девается продукция металлургов? Правильно, ее продают за границу. Когда мы закупили дорогостоящую нержавеющую сталь бельгийского производства, я долго смеялся и в то же время, в глубине души, плакал...

Приводную технику для аппаратов с перемешивающими устройствами мы тоже вынуждены закупать у немецкого производителя, так как отечественная – низкоэффективная, а мы предлагаем заказчикам современное, уникальное оборудование. В ситуации, когда отечественному производству этой самой техники никак не помогают развиваться, взяться ей неоткуда. По факту токарные и сборочные работы мы производим в России, применяя в составе оборудования в основном импортные материалы и комплектующие.

Логика поведения заказчика у нас такая: дешево, значит, заключаем договор с этим поставщиком. К счастью, в частных компаниях, как правило, с оборотом от 1 млрд рублей логика меняется. Они «наелись» дешевым оборудованием и понимают, что все качественное и эффективное стоит денег. Ты платишь деньги за то, чтобы потом на этом зарабатывать, а не нести убытки. Но в России до сих пор много производств находятся в ангарах, небольших цехах, сотрудники не имеют аттестации, не проводится в должном качестве разработка конструкторской документации, нет контроля сварных швов – ничего там нет. В частности, таких кустарей много на рынке емкостного оборудования. Проверок, между прочим, они не боятся. В случае чего переедут в другой гараж, и там продолжат трудиться.

ТРУДНЫЙ ПУТЬ ВСЕГДА ВЕРНЫЙ

Содержать конструкторский отдел, производство, покупать лицензионные программы, проводить аттестацию, получать разрешительную документацию и нести еще многие другие расходы – все это закладывается в стоимость продукции. В этом году заметным ударом для отрасли стало повышение цен на металл. Многие проекты перенесены, некоторые «заморо-



жены». Генподрядчик по государственному проекту (строительству линии выпуска вещества для производства взрывчатки) был вынужден отложить закупку и направить документы в Минпромторг – на согласование увеличения финансирования...

Но я уверен: мы преодолеем все трудности. Мы не просим у государства помощи. «МашХим» сумел построить высокотехнологичный и конкурентоспособный бизнес. Но всем заинтересованным министерствам и ведомствам необходимо

прислушаться к нам, устранить очевидные недоработки, чтобы ответственные производственные компании получили преимущество перед кустарями и зарубежными игроками, чтобы им не мешали работать. Потому что возрождение российской индустрии – это не только бизнес-задача, но и государственное дело.

Наша компания пошла по наукоемкому пути: создавать технологическое оборудование под задачи заказчика. И не взирая ни на какие проблемы с пути этого не свернет.

ГОСУДАРСТВУ НАДО ПРИСЛУШАТЬСЯ К НАМ, УСТРАНИТЬ ОЧЕВИДНЫЕ НЕДОРАБОТКИ, ЧТОБЫ ОТВЕТСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ КОМПАНИЯМ НЕ МЕШАЛИ РАБОТАТЬ. ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ ИНДУСТРИИ – ЭТО НЕ ТОЛЬКО БИЗНЕС-ЗАДАЧА, НО И ГОСУДАРСТВЕННОЕ ДЕЛО. ВМЕСТЕ МЫ ТОЧНО СПРАВИМСЯ





Один из самых амбициозных проектов Новгородской области – промышленный технопарк «Трансвит» был создан в ноябре 2020 года распоряжением губернатора. Технопарк «Трансвит» располагается на территории одноименного завода – одного из старейших производственных предприятий России, специализирующегося на выпуске электротехнической и светотехнической продукции. Участники проекта уверены, что «Трансвит» окажется значимой движущей силой развития экономики региона и для этой уверенности у них есть объективные основания.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, ИЛИ РЕЗИДЕНТАМ ВХОД РАЗРЕШЕН

Технопарк «Трансвит» увеличит число резидентов

ВЫГОДНО ДЛЯ ВСЕХ

Несмотря на то, что «Трансвит» получил статус технопарка менее года назад, он уже успел закрепить за собой статус одного из крупнейших промышленных технопарков в Великом Новгороде. В данный момент на его территории осуществляют деятель-

ность 10 резидентов. В планах руководства технопарка к концу 2021 года увеличить их численность в полтора раза, а в следующем году в несколько раз.

При этом технопарк «Трансвит» готов принять не только новгородские компании. Уже сегодня к технопарку проявляют интерес компании из других регионов России.

«Создание промышленного технопарка на территории города – это современный вариант развития городского производства, подобные объекты очень популярны в Европе и США. Они представляют собой площадки, на территории которых есть все для организации производства в условиях мегаполиса – от промышленных площадей, офисов и складов до целых зданий», – поясняет директор технопарка «Трансвит» Ирина Чунина.

Фактически, благодаря наличию большого количества площадей, резиденты технопарка не имеют никаких препятствий для открытия производства. В технопарке «Трансвит» создается уникальная технологичная бизнес-среда. Резидентами технопарка смогут стать компании, специализирующиеся на производстве в различных отраслях промышленности; ведущие научные исследования и разработки; проводящие технические испытания и исследования; ведущие деятельность в области информации и связи.

В технопарке убеждены, что эти возможности окажутся привлекательными для бизнеса из других регионов. «Компании из мегаполисов часто сталкиваются с невозможностью найти площадки под свое, даже компактное производство, арендные ставки на производственные





На сегодняшний день «Трансвит» включает в себя комплекс производственных зданий и помещений общей площадью 59 000 кв. м и земельные участки размером почти 10 га. В корпусах технопарка возможна организация любого производства: все строения оснащены системами вентиляции, отопления, энергоснабжение, водоснабжения питьевой и технической водами, водоотведения и др.

площади в таких городах часто оказываются недоступны, например, для стартапов, для небольших производителей. Для наших резидентов таких ограничений нет. К тому же, сегодня на большей части бывших промышленных зон Москвы, Санкт-Петербурга возводятся новые жилые районы. Компании, находившиеся там ранее, вынуждены закрывать производства и искать места для переезда, при этом их возможности ограничены. Мы проанализировали рыночную ситуацию и считаем, что наш технопарк способен создать им комфортные условия для ведения бизнеса», – комментирует Ирина Чунина.

«Трансвит» рассчитан на предприятия малого, среднего и крупного бизнеса. Площади технопарка позволяют сконцентрировать в одном месте все бизнес-процессы: от производства и хранения до реализации продукции и организации офисов. Кроме того, на территории технопарка имеется площадка под инвестиционную застройку площадью 5-7 тысяч квадратных метров.

Технопарк предлагает своим резидентам к пользованию два объекта инфраструктуры общего пользования, состоящие из транспортного цеха и центра коллективного пользования промышленным оборудованием (цех гальваники, участок порошковой окраски, участок термопластавтоматов, цех металлообработки, инструментальный цех), которые открывают доступ к производственным возможностям для бизнеса, а также дополнительным услугам и сервисам.

На территории «Трансвит» имеется вся необходимая производственному предприятию инфраструктура: энергетическая, транспортная, экологическая и инженерная, которая при должной реконструкции и модернизации будет отвечать самым современным требованиям, предъявляемым к современным высокотехнологическим производственным/промышленным предприятиям.

ЛОКАЦИЯ С ПОДДЕРЖКОЙ

Еще одним весомым преимуществом для иногородних резидентов и инвесторов является локация «Трансвита». Великий Новгород занимает особенно выгодное положение на трассах М-10 и М-11 между двумя столицами. Сам технопарк имеет удобный подъезд со стороны двух столиц. Удачное расположение позволяет существенно сократить затраты бизнеса на логистику. А сам комплекс зданий находится под круглосуточной охраной, часть территории отдана под вместительную парковку – на охраняемой территории технопарка более 50 машиномест, имеется въезд для грузового и легкого транспорта, запасной пожарный выезд. Кроме того, предусмотрена парковка вне территории технопарка еще на 50 мест.

Безусловно, значимым преимуществом является поддержка резидентов технопарка. Великий Новгород в настоящее время стал многоотраслевым промышленным центром с преобладанием обрабатывающих производств. Доля объема промышленной продукции Великого Новгорода в общем объеме производства Новгородской области превышает 60%. Одновременно с этим уникальная ситуация, складывающаяся в Великом Новгороде благодаря инициативам Правительства Новгородской области и руководства НовГУ (открытие Центра молодежного инновационного творчества, Новгородской технической школы, Кванториума, Новгородского инжинирингового центра радиоэлектронного прототипирования и других структур, стимулирующих научно-техническое творчество) позволяет генерировать большое количество инновационных стартапов. Технопарк «Трансвит» станет важным звеном на следующем этапе жизненного цикла этих компаний, касающихся начала производства и коммерциализации.

Резиденты технопарков полностью освобождаются на 5 лет от налога на имущество. В тот же период они могут платить 13,5% налога на прибыль в региональный бюджет вместо 17%. Кроме того, резиденты технопарка, работающие с применением упрощенной системы налогообложения и выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, получают двухпроцентную ставку. В соответствии с региональным законодательством данные льготы для резидентов технопарков действительны также в течение 5 лет.

Кроме того, технопарк «Трансвит» планирует подать заявку на статус регионального оператора «Сколково», что сулит резидентам и инвесторам технопарка дополнительные преференции. Так, резиденты «Сколково» имеют нулевую ставку налога на прибыль при обороте менее 1 млрд рублей, нулевой процент НДС, пониженный страховой тариф в размере 14%, резидентам в виде субсидий возмещаются затраты на уплату ввозной таможенной пошлины и ввозного НДС.

В ближайших планах технопарка «Трансвит» войти в федеральный реестр промышленных технопарков и управляющих компаний промышленных технопарков Министерства промышленности и торговли РФ с целью развития территории и привлечения крупных инвесторов и резидентов, а также получения возможности федеральной финансовой поддержки.

Контакты:

173001, Великий Новгород,
ул. Большая
Санкт-Петербургская, д. 51
Директор технопарка
«Трансвит» –
Чунина Ирина Николаевна.
Тел.: +7(911) 600-24-34
E-mail: technopark@transvit.ru

ЗАО «АГРОМЕТ»:

БИЗНЕС – МИКРО, ИДЕЯ – МАКРО

Микропредприятие из поселка Боровенка Новгородской области выводит на рынок инновационный продукт, необходимый для эффективной и безопасной работы производственных комплексов макроэкономики России. Компания ЗАО «АГРОМЕТ» уже оформила патент на инвестиционно привлекательное изобретение, и сейчас проводит успешные испытания. Если получится изменить систему устаревших ГОСТов на производство кабельной продукции, у этого малого бизнеса – явные перспективы существенно повысить свой статус.



«АГРОМЕТ» ПОЛУЧИЛ ЗНАК КАЧЕСТВА «100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ» В 2017 И 2018 ГОДУ. ПРЕДПРИЯТИЕ МНОГО ЛЕТ ПОСТАВЛЯЕТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ ТАКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ, КАК ОАО «ММК», ОАО «ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ», ООО «ЭНЕРГОКАБЕЛЬ», ООО «ЭНЕРГОСНАБ», ООО «ЭТК-ЭНЕРГОКОМПЛЕКС», ООО «ПЕТРОКОМПЛЕКТ», ОАО «ЛГОК», ОК «РУСАЛ» И ДР. А ТАКЖЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯ БЕЛОРУССИИ, КАЗАХСТАНА, ТАДЖИКИСТАНА И ЛАТВИИ ПРОВОДА, ПРОИЗВОДИМЫЕ ЗАО «АГРОМЕТ», ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ СТАЦИОНАРНОЙ ПРОКЛАДКИ В ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ УСТАНОВКАХ, В ОСВЕТИТЕЛЬНЫХ СЕТЯХ, ДЛЯ МЕЖПРИБОРНОГО МОНТАЖА ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ, МАШИН, МЕХАНИЗМОВ, ПРИБОРОВ НА НОМИНАЛЬНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ ДО 660 В ЧАСТОТЫ 50 ГЦ.



СВЕТЛАНА ДОБРЯКОВА, генеральный директор ЗАО «Агромет»

ДОБРЫЙ МАЛЫЙ ИЗ БОРОВЕНКИ

Впрочем, несмотря на скромные обороты и производственные мощности, компания известна давно. ЗАО «Агромет» на рынке с 1991 года. До этого было совместное межхозяйственное предприятие (СМП), входящее в структуру Магнитогорского металлургического комбината. В 1980-х металлурги планировали построить в Боровенке многоэтажные дома, детские сады, спортивные комплексы. Но СССР распался, планы рухнули. А Боровенка осталась, вместе с СМП и неясными перспективами на будущее. Предприятие вроде и существовало, но заказов не было совсем.

На ноги встали в конце 1990-х. Тогда компании удалось получить достаточно стабильные заказы. И примерно тогда же здесь сосредоточились на выпуске специализи-

рованной кабельной продукции для промышленных предприятий. Это термостойкий провод – особый вид кабеля, отличающийся устойчивостью к воздействию неблагоприятных факторов. Его особенность – наличие дополнительной изоляции, специальной обмотки из особого материала. Продукцию закупают крупные промышленные предприятия, которым нужно прокладывать электрокабели в так называемых агрессивных средах. То есть эти провода в огне не горят и в воде не тонут. Металлурги, вагоностроители, бумажные фабрики, предприятия химической промышленности – вот основные заказчики ЗАО «Агромет».

ОТ МАЛА ДО ВЕЛИКА

Речь идет о производстве «провода асбестового лакированного» (ПАЛ). Главным конкурентом «Агромета» в этой нише является



Провод ПТБ – это провод с термостойкой базальтовой изоляцией, в более экологичном исполнении по сравнению с ПАЛ. Выдерживает температурный режим от -50°C до +300°C. Сечение в диапазоне от 1 до 25 мм.

ПРОДУКЦИЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ:

- в черной и цветной металлургии;
- в военно-промышленном комплексе;
- при создании огнеупоров;
- в стекольной промышленности;
- нефтедобывающими и энергетическими комплексами;
- горно-обогатительными комбинатами;
- в строительной, автомобильной и текстильной промышленности;
- трубными заводами;
- химической промышленности;
- для бытовой электропроводки и иных целей.



Провод ПАЛ – одножильный, многопроволочный гибкий провод с применением в качестве изоляции обмотки из упрочненной асбестовой ровницы, пропитанной термостойким лаком, ориентированной пленки из фторопласта Ф-4 и обмотку из асбестовой пряжи, пропитанной эмалью. Выдерживает агрессивные среды и температурный режим работы от -50°C до +200°C. Сечение в диапазоне от 1 до 25 мм.

завод «Уралкабель». Вдумайтесь: огромный комбинат на Урале занимает большую долю российского рынка ПАЛ, но микропредприятие из Боровенки Новгородской области – вполне успешна с ним конкурирует! В свое время эти компании даже судились за право производить ПАЛ: «Уралкабель» подавал иск, но «Агромет» выиграл суд, доказав, что имеет полное право производить асбестовый провод по своим техническим условиям и в соответствии с ГОСТом, который находится в открытом доступе. Сейчас «Уралкабель» переезжает из Екатеринбурга на производственные площадки в Томске и Кольчугине, но от производства ПАЛа вряд ли откажется, так что пропорция присутствия этих компаний на рынке сохранится.

Руководство «Агромета», конечно, не ставит задачи тягаться с большими производственными комплексами. Сила малого бизнеса в том, что он динамичен. Именно небольшие компании придумывают инновации, которые потом перенимают крупные, неповоротливые холдинги. И в Боровенке такая инновационная технология недавно появилась.

КАК НЕПРОСТО СО СТАРЫМ ГОСТОМ

«Провод термостойкий базальтовый» (ПТБ) там производят с 2019 года. Ни в каких каталогах специализированной продукции его пока не найдешь. Только в этом

году «Агромет» получил патент на ПТБ и по сути сейчас является единственным правообладателем на его производство в России. Между тем, это направление очень перспективно.

Традиционно в оплетке кабеля ПАЛ применяется асбестовый материал. Асбест, как известно, относится к вредным веществам. Его даже запрещают к применению во многих странах мира и на многих российских предприятиях. Однако во всех наших ГОСТах на производство специализированной кабельной продукции прописан именно асбест.

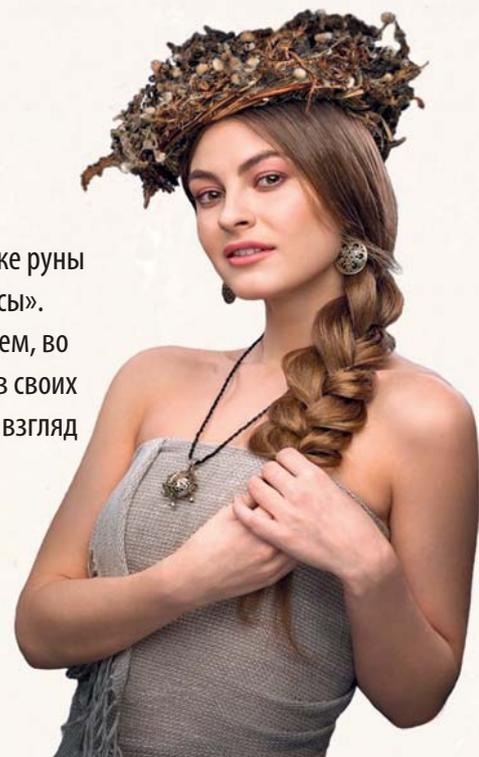
«Дело в том, что мы, как и другие российские производственники и заказчики их продукции, существуем в определенной системе правил, – комментирует генеральный директор ЗАО «Агромет» Светлана Добрякова. – Если в ГОСТе сказано, что при оплетке провода должно использоваться асбестовое сырье, то надо ориентироваться на это правило. Ты, конечно, можешь искать другие, инновационные решения. Но на свой страх и риск. Вывести свой продукт на рынок, выйти на широкие заказы будет очень сложно – до тех пор, пока не поменяются государственные стандарты. Жизнь не стоит на месте, меняются технологии. В конце концов, залежи асбеста на Урале тоже не безграничны, когда-то они иссякнут. Но о замене асбестового материала в ГОСТах у нас не задумываются.

НОВАЯ ТОЧКА НА ИННОВАЦИОННОЙ КАРТЕ

А между прочим, новый продукт ни в чем не уступает ПАЛу, а по ряду характеристик ПТБ его превосходит. У него много особенностей, позволяющих существенно расширить сферу применения. Провод абсолютно безопасен для человека – при нагревании не выделяет вредных веществ. Экологичен – изготовлен из натурального сырья. У него повышенная стойкость к процессам гниения, он противостоит образованию плесени, грибка, не привлекает грызунов. Долговечен. Термостойкость у ПТБ даже выше, чему у ПАЛа, это уже доказано в ходе испытаний. Устойчив и к воздействию любых агрессивных сред. Кроме того, он очень легкий.

Светлана Добрякова уверена, что рано или поздно «Агромет» преодолеет все административные барьеры и сумеет сделать практику применения ПТБ в промышленности повсеместной. Это, кстати, существенно расширит и экспортный потенциал компании, особенно с учетом негативного отношения к асбесту за рубежом. Но новая точка на инновационной карте России уже появилась. Запоминайте адрес: Новгородская область, поселок Боровенка, ЗАО «Агромет».

В Великом Новгороде есть компания, мастера которой создают украшения по образцам археологических находок. Серьги, браслеты, перстни, подвески, даже руны и обереги – все как у древнеславянских модниц. Называется компания «Кудесы». Откуда такое название? Это просто – чудеса на языке наших далеких предков. Впрочем, во все времена есть талантливые люди, способные не просто воссоздать давнюю эпоху в своих произведениях, но и привнести в них частицу своей прекрасной души и искусный взгляд современного художника.



ЧУДО ИЗ «КУДЕСЫ»

Новгородские мастера воссоздают магию старинных украшений



ИСТОРИКИ И СОВРЕМЕННОКИ

«Все, кто здесь работает, интересуются историей родного края, — комментирует коммерческий директор ООО «Кудесы» Владимир Олегович Матвеев. – В основе наших украшений лежат археологические находки на территории России.

По этим находкам из экспозиций музеев мы изучали искусство древних мастеров. Их стиль, формы, орнамент. По техническим вопросам общались с кафедрой ХИПОМ

Новгородского Университета. На основе всех этих данных появилось несколько пробных изделий. Мы пробовали разные технологии и техники. Делали чеканку, штамповку, травление, но такие изделия нам показались невыразительными. Тогда мы решили усложнить процесс и занялись литьем. Из материалов для украшений выбрали бронзу, латунь и медь. Делаем серебрение, работаем с драгоценными металлами.

Есть направление создания копий и

реplik. Но куда интересней заниматься стилизацией под современного покупателя. Мы стараемся привнести в этот стиль что-то свое. Используем древние техники, но ищем и новые».

Пожалуй, нет в России таких музеев, с которыми бы не сотрудничала фирма «Кудесы». Это и Новгородский музей-заповедник, и Русский музей, галереи в Рязани, Смоленске, Москве, Ростове Великом... Активно развивается торговля в Крыму. Есть регулярные заказы из ближнего и дальнего зарубежья. Фирма сотрудничает с частными магазинами, использует онлайн-продажи. Причем компания не стремится неоправданно взвинчивать цены на свою продукцию.

Большую часть оборудования мастера сделали сами. Ведь производство здесь уникальное, а вещи авторские. И стандартное оборудование надо дорабатывать.





ТРАДИЦИИ РУССКИХ УКРАШЕНИЙ

Традиции украшений на Руси связаны с объединением в единое государство нескольких народов, которые уже к тому моменту имели богатую культуру и обрядовость. Согласно «Повести временных лет», первыми народами, вошедшими в состав Руси, стали чудь, меря, веси, кривичи, дряговичи, словене и др. То есть Русь была образована слиянием славянских, финно-угорских и скандинавских народов, и как следствие, слиянием их обрядов и традиций.

Наиболее распространенными украшениями в тот период у вошедших в состав Руси народов были серьги, бусы и браслеты. За многовековую историю существования появилось множество форм и видов этих украшений. Так, например, на Руси носили серьги таких видов: колты, пясы, одинцы, двойцы, тройчатки, орлики, голубцы и бабочки. Самые древние из этих украшений



— колты. Наибольшую популярность они имели в IX–XIII вв. А самые молодые — бабочки. Их носили в XVIII–XIX веках.

Самые древние бусы делали из плодов растений и костей животных. Затем бусины стали деревянными и каменными. В этом виде они и дожили до наших дней. Разные виды ожерелий называются по-разному: гайтан, грибатка, колодочки, жгут, гривна, перлы, монисто, ленки, глунец или оплечье и множество других. Бисер, то есть мелкие бусины, был известен еще в I веке нашей эры. О стеклянном бисере писал еще Плиний Старший. Стеклянные бусины и браслеты до сих пор находят археологи, проводя раскопки на территории Приильменья.



Существуют браслеты-пружинки, браслеты-цепочки, замкнутые, шарнирные, составные и т. д. Но это по типу конструкции. Есть браслеты с шипами, их часто носили воины. Ведь при ударе они помогали травмировать врага. Кожаные браслеты имели охранное значение. Один из видов такого браслета — науз. Наузы берегли от сглаза и порчи, защищали от злых чар.

Весьма популярным украшением на Руси были русальные браслеты. Русальный браслет относится к ажурному типу. Одевался он в дни празднования Русалий — праздника поминовения мертвых и общения с существами из мира Нави. Потому и украшался он узорами, в которых угадывались очертания мистических животных и



богов. Ношение такого браслета обеспечивало более тесную связь с навьим миром, а значит ношившая его, имела возможность быть лучше понятой богами. Традиционными темами орнаментов так же были и Мировое Древо и скорморохи, и сами русалки.

Каждый символ такого орнамента имеет свое глубокое значение.

Согласно древней традиции, мастер, изготавливающий такие предметы, сам шел особым жизненным путем. Но в любом случае он следовал законам добра. Тогда и вещь, созданная им, обретала не только красоту, но и силу. Такую, что до сих пор люди приходят в музей, чтобы восхищаться изделиями древних мастеров. А кто-то, как кудесники мастерской «Кудесы», создают и в наше время украшения, способные поспорить с произведениями самых именитых творцов прошлого.



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 молодежи (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



STAHLBERG

Проектируем, производим и строим
здания из металлоконструкций

Завод металлоконструкций Штальберг:
генеральное проектирование и подряд

8-800-350-50-75
www.stahl-berg.ru



KNAUF



РЕКЛАМА

НЕМЕЦКИЙ СТАНДАРТ. ЕДИНОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ВСЕХ СТРАН

Высокие корпоративные принципы и традиции производства материалов КНАУФ — это залог качества в строительстве и ремонте!

 www.knauf.ru

ООО «КНАУФ ГИПС»

Реклама