

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

32/154 ноябрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ТЮМЕНСКАЯ
ОБЛАСТЬ

ЕЛЕНА ОСТРЯГИНА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАВОДА «СТЕКЛОТЕХ»:

**«ГЛАВНЫЙ РЕСУРС –
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»**



ЛетоЛето

ТЕРМАЛЬНЫЙ КУРОРТ



Тюмень

ТЕРМАЛЬНЫЙ ОАЗИС В СИБИРИ



📍 ТЮМЕНЬ, УЛ.ЩЕРБАКОВА, 87

☎ +7 (3452) 565 500

🌐 ЛЕТОЛЕТО.РФ

📷 LETOLETO_RESORT

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

Редакторы номера:

Михаил Николаевич Грунин,

Елена Анатольевна Александрова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Корреспонденты: Михаил Грунин, Елена Золотова,

Александра Убоженко, Елена Александрова,

Дарья Бакарина, Эльвина Аптреева

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 32/154 ноябрь 2021

Дата выхода в свет: 15.11.2021

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. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 32/154 November 2021

Date of issue: 15.11.2021

Edition: 30000 copies

Open price

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

2

НИКОЛАЙ ПУРТОВ, ИНВЕСТИЦИОННОЕ АГЕНТСТВО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: «ПРИШЛО ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ АКТИВНО!»

По показателю роста промышленного производства Тюменская область вошла в тройку передовых субъектов России. Подробнее об этом – генеральный директор агентства Н. Ф. Пуртов.

6

ЭДУАРД АБДУЛЛИН, ТПП ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: «ГЛАВНОЕ – БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ ДРУГ ДРУГУ»

История объединения тюменского бизнеса под эгидой ТПП.

8

ЭДУАРД ОМАРОВ: «БЫТЬ ВСЕГДА АКТУАЛЬНЫМ – ПРОСТО!»

Депутат, предприниматель, психолог, писатель, педагог Э. З. Омаров – о психологии бизнеса и собственной судьбе.

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

12

ЕЛЕНА ОСТРЯГИНА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАВОДА «СТЕКЛОТЕХ»: «ГЛАВНЫЙ РЕСУРС – ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

Стеклотарный завод «Стеклотех», один из промышленных брендов региона, празднует своё 10-летие. Хрупкая женщина – о демократичном стиле руководства, устойчивом развитии, вопросах гендерного равенства и прозрачности бизнеса и продукции.

ИСТОРИЯ УСПЕХА

18

«ГАЗПРОМ СПГ ТЕХНОЛОГИИ». БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОТОННАЖНОГО СПГ

Одно из самых стратегически важных направлений в газовой индустрии – производство сжиженного природного газа (СПГ) – реализуется в Тюменской области.

22

ГРУППА КОМПАНИЙ «САВ»: «ПРОИЗВОДИМ УНИКАЛЬНУЮ ТЕХНИКУ И РЕШАЕМ НЕСТАНДАРТНЫЕ ЗАДАЧИ»

Завод «Тюменгазстроймаш» – лидер региона в разработке и производстве техники для транспортировки различных грузов.

26

АЭРОПОРТ РОЩИНО: ГЛАВНЫЕ ВОЗДУШНЫЕ ВОРОТА СИБИРИ

Этому аэропорту больше полувека, но столь солидный возраст – только этап на пути его стремительного развития.

30

ОЛЕГ ХМЕЛЕВ, АО «СИБШВАНК»: «МЫ ЗНАЕМ, КАК СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ НА ОТОПЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ И СКЛАДОВ В НЕСКОЛЬКО РАЗ!»

Schwank – мировой лидер по производству энергоэффективных отопительных решений на основе инфракрасных технологий. Опыт ассимиляции семейного немецкого бизнеса в Западной Сибири.

34

«ЭКСПРОФ»: ЭКСПЕРТЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ СТРОЙКОМПЛЕКСА

Тюменскому лидеру в производстве оконного профиля «ЭксПроф» уже 20 лет доверяют строительные компании России и ближнего зарубежья.

38

«ФАРМАСИНТЕЗ-ТЮМЕНЬ»: ХОРОШИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ «СИБИРСКОГО» ЗДОРОВЬЯ

«Создавая лекарства, сохраняем жизни» – девиз Группы компаний «Фармасинтез», одного из крупнейших отечественных производителей лекарственных препаратов для лечения социально значимых заболеваний. Об уникальном проекте нового гормонального завода, тесном взаимодействии власти и бизнеса и больших планах компании на будущее читайте в этом номере.

КРАСИВО, УДОБНО, ВКУСНО

44

В ТЮМЕНЬ НА МОРЕ? С «ЛЕТОЛЕТО» ЭТО ВОЗМОЖНО!

Как Тюмень в последнее время стала одним из топовых направлений для круглогодичного отдыха.

48

СЕТЬ РЕСТОРАНОВ TESLA BURGER. ЗДОРОВЫЙ БУРГЕР КАК УСПЕШНЫЙ СТАРТАП

Всего за пять лет рестораны бренда стали одним из любимых тюменцами и гостями города мест.





Инвестиционная привлекательность – залог успешного развития региона. Так, даже в прошлом, невероятно сложном для экономики году в Тюменской области открылось несколько крупных инвестиционных проектов. По показателю роста промышленного производства Тюменская область вошла в тройку передовых субъектов России. Подробнее об этом нам рассказал генеральный директор Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» Николай Пуртов.

Николай Пуртов,

Инвестиционное агентство Тюменской области:
«ПРИШЛО ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ АКТИВНО!»



– Николай Фёдорович, актуальная тема сегодня – выход из коронакризиса и рост экономических показателей. Какими мерами государственной поддержки сейчас могут воспользоваться предприниматели?

– В 2020-2021 гг. бизнесу и инвесторам в Тюменской области предлагаются региональные меры поддержки. По сути, все их можно разделить на несколько блоков: финансовые прямого заимствования – инвестиционные займы, микрозаймы, и субсидирования – возмещение понесённых затрат на приобретение оборудования; обеспечительные – поручительство Инвестиционного агентства за бизнес перед кредитными учреждениями; налоговые преференции и льготы, такие как региональный инвестиционный проект, инвестиционный налоговый вычет; имущественная поддерж-



ка в предоставлении земельных участков под реализацию проекта без торгов; административное сопровождение инвестиционных проектов; консультирование, обучение бизнеса. Всего в Тюменской области работает более 80 мер поддержки. Мы, как Инвестиционное агентство, предоставляем широкий спектр услуг для инвесторов.

Стоит отметить и работу федеральных мер поддержки и институтов развития: федеральные займы до 2 млрд рублей, поручительство перед кредитными учреждениями (при этом можно применить одновременно и региональное поручительство), специальные инвестиционные контракты (СПИК 2.0), соглашение о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК) и ряд других.

– А какие меры поддержки наиболее востребованы?

– Безусловно, финансовые. Это инвестиционные займы, которые мы предоставляем на сегодняшний день под 8,5% годовых до 50 млн руб. на реализацию проектов, а также гарантийный фонд – поручительство по кредитам. Сегодня мы выдали поручительств уже на сумму более 3,3 млрд рублей и обеспечили около 11 млрд рублей вливания в экономику Тюменской области нашими предпринимателями.

Стоит сказать и о микрофинансировании предпринимателей. Здесь четыре новинки: «Лёгкий старт» – программа для тех предпринимателей, кому нет и года со дня

регистрации, займы для самозанятых, микрозайм «Доверие» и недавняя новинка – микрозаймы для экспортно ориентированных компаний. Мы понимаем, что необходимо предпринимателям, и всегда идём в ногу со временем.

– Расскажите подробнее про проекты «Лёгкий старт» и «Доверие».

– «Лёгкий старт» – наш ответ кредитным учреждениям, которые сейчас не кредитуют начинающий бизнес. Для того чтобы воспользоваться государственной поддержкой, «молодой» по сроку регистрации в ИФНС предприниматель подаёт заявление. Далее мы оперативно проводим проверку – скоринг. В случае успешно пройденной



проверки оформляются необходимые документы. В этом году в Фонде микрофинансирования мы ввели программу, которая позволяет через электронную систему документооборота подать документы, подписать договор займа. В том числе мы работаем над вопросом, связанным с оформлением залогов для обеспечения договоров займа.

«Доверие» – это проект для предпринимателей, которые имеют положительную историю в Фонде микрофинансирования, т. е. брали микрозаймы более одного раза и не нарушали финансовую дисциплину. Для «Доверия» обеспечительные меры в виде твёрдого залога недвижимости не требуются.

– Сколько предпринимателей в течение года воспользовались такими кредитами под низкий процент?

– На сегодняшний день более 260 предпринимателей оформило микрозаймы. Уже около 160 предпринимателей воспользовались поддержкой гарантийного фонда. Мы всегда работаем оперативно, отвечая на вызовы современности.

– Что такое готовые инвестпортфели, в каких отраслях они сейчас наиболее востребованы?

– Если говорить о готовых инвестиционных портфелях, то это земельные участки, которые предназначены для реализации готового проекта. Это инвестиционное предложение Тюменской области и меры поддержки, которые мы подбираем конкретно под данного инвестора и его инвестиционный проект.

Сейчас возросла востребованность туризма. И не только баз отдыха и термальных курортов, но и гостиничных проектов. Здесь есть план в строительстве не менее пяти отелей мирового уровня.

Есть потребность инвестиций в лесопереработку. И это не только первичная переработка в пиломатериал, а производство плитной продукции, домокомплектов. Производство в любом направлении остаётся востребованным направлением.

Складская недвижимость, логистические комплексы крупного ретейла. И это закономерно, ведь Тюмень – «глобальный перекрёсток». Именно у нас «ворота» в северные мировые богатства – нефть и газ. Рядом на юге – азиатский рынок, а с запада на восток – Транссибирская магистраль.

Более того, Тюменская область – это и сильный внутренний рынок, всегда высокий спрос на различные товары. Растёт население региона, мы активно строим жильё, инфраструктуру, дороги, сады, школы. У нас более 50 тыс. студентов. С уверенностью можно говорить, что Тюменская область привлекательна для инвесторов: сильный рынок сбыта и логистики, потенциальные кадры для бизнеса, многовариантность мер государственной поддержки инвесторов и бизнеса, а самое главное – безопасность инвестиций за счёт действующего инвестиционного законодательства, сильной инвестиционной команды региона и муниципалитетов во взаимодействии с ресурсными организациями и федеральными органами государственной власти.

Какой плюс мы видим: инвестор, придя в регион, остаётся у нас, создавая и запуская

2-3 проекта кряду, и этот факт свидетельствует о комфортности бизнеса в нашем регионе.

– А если инвестор не знает, в какую отрасль ему инвестировать средства?

– Предприятия, имеющие инвестиционный проект, но не имеющие возможности его реализовать, предоставляют эту задачу нам. Мы подбираем подходящее для них предложение, ищем потенциальных инвесторов для реализации этого проекта. Есть такое понятие, как тиражирование проекта. Мы смотрим, какие проекты были реализованы и какие предприятия работают в других регионах, и активно предлагаем наш регион с точки зрения размещения подобного производства.

– Сколько таких готовых инвестпортфелей сейчас и какая сфера наиболее популярна?

– Анализируя положение с проектами инвестиционных портфелей, мы видим, что количество запросов, идущих от инвесторов, является показателем, что Тюменская область – разносторонний регион. В нашем активе есть проекты агропромышленного комплекса, спортивные и из области здравоохранения, а также несколько проектов, связанных с туризмом и производством.

– Какие ещё крупные проекты вы реализуете?

– На сегодняшний день уже реализованы проекты таких крупных федеральных компаний, как ПАО «СИБУР Холдинг», ООО «Руском», АО «Данон Россия». Компания «Дамате» реализовала несколько





проектов в отраслях АПК и пищевой промышленности. ООО «ТК ТюменьАгро» построило уже три очереди в тепличном комплексе, скоро запускает четвёртую, общий объём инвестиций по этим проектам составляет более 15 млрд руб. «Газпром СПГ технологии» в ближайшее время запускает в Тобольском районе криогенный топливозаправочный пункт, и недавно началось строительство комплекса по производству, хранению и отгрузке сжиженного природного газа.

В стадии реализации сейчас проект многофункционального госпиталя «Мать и дитя», который планирует запустить оказание коммерческих услуг в условиях стационара в лечении COVID-19.

Кроме крупного бизнеса, у нас в портфеле есть предприятия и из сектора малого бизнеса. В стадии реализации также несколько социально значимых проектов по возведению объектов спортивного назначения: строится теннисный корт, скоро открытие футбольного манежа. И много других, знаковых для Тюменской области проектов. Всего же на сопровождении сегодня находится более 500 инвестиционных проектов.

Для активизации притока муниципальных инвестиций команда Инвестиционного агентства совместно с опытными практиками в инвестиционном консалтинге и экспертами разработала для 16 муниципальных образований инвестиционный профиль муниципалитета. На основе анализа территории, опроса местных жителей и бизнеса, опроса экспертов вне территории были сформирова-

ны инвестиционные предложения и кейсы. Сейчас профили активно отрабатываются, уже есть результаты.

– Что нового появляется для привлечения инвесторов в Тюменскую область?

– У нас есть инвестиционная стратегия, которая включает в себя девять направлений. В каждом из них перед нами стоят задачи, которые мы должны реализовать до 2024 года. В рамках реализации стратегии мы прорабатываем и инвестиционный портал, он будет представлен на нескольких языках. Это будет тем инструментом,

который позволит нам показать Тюменскую область со всех сторон.

Пришло время действовать активно! У нас есть бизнес-миссии, мы много сотрудничаем с иностранными партнёрами. В этом году к нам приезжали делегации из Турции, Франции и Китая, недавно встречали представителей из Киргизии, Австрии и Казахстана. Мы будем активно внедрять инвестиционные портфели, приглашать крупные и средние предприятия из других стран и регионов в нашу область, при этом оставаясь верными предпринимателям Тюменской земли!

Подготовила Эльвина Аптреева



Эдуард Абдуллин, ТПП Тюменской области: «ГЛАВНОЕ – БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ ДРУГ ДРУГУ»

Тюменская область – особый, стремительно развивающийся регион страны, в котором уверенно себя чувствует бизнес, комфортно инвесторам, теплеет инвестиционный климат и увеличивается благосостояние жителей. В качестве доказательства – субъект занимает первые строчки по итогам федеральных исследований, результатов опросов населения, звучат положительные оценки о нём в мнениях экспертов. Большая заслуга такого успеха в активности самого бизнеса, который объединила Торгово-промышленная палата Тюменской области. О деятельности этой некоммерческой организации – в интервью с президентом ТПП региона Эдуардом Абдуллиным.



– Эдуард Раильевич, какими лучшими практиками может гордиться Союз «Торгово-промышленная палата Тюменской области»?

– Первая практика – то, что мы профессионально развились в части экспортной деятельности. Практически весь 2018 год Союз «Торгово-промышленная палата» совместно с Центром поддержки экспорта региона работал над реализацией проекта «Экспортный марафон». Он включал несколько десятков бизнес-миссий в перспективные для торговли регионы страны и иностранные государства, участие в зарубежных выставках, образовательных семинарах для действующих и потенциальных экспортёров. За восемь месяцев нашей работы тюменский бизнес смог заключить больше тридцати внешнеэкономических контрактов на сумму более 150 млн рублей. И мы уверены, что это только начало пути. Ещё один значимый успех – интенсивное развитие направления, связанного со строительством. Последние три года торгово-промышленная палата специализируется на осуществлении строительно-технической экспертизы, наработаны хороший опыт и компетенции, создано мощное ядро высокопрофессиональных экспертов. Ну и третье – это работа, связанная с организацией и проведением строительного контроля на объектах при реализации инвестиционных и иных проектов. Это также новое направление нашей деятельности, которое пользуется повышенным интере-

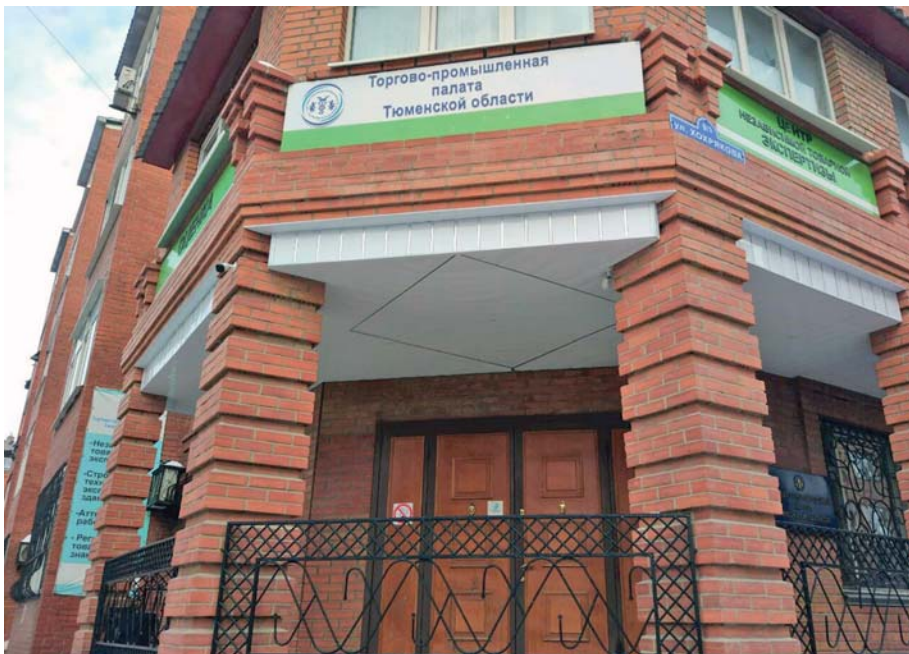
сом со стороны бизнеса. Я бы назвал его своего рода открытием, одним из самых главных из всех профессиональных навыков и проектов, реализованных недавно.

– Вы отметили, что вам удалось заключить экспортные договоры на сумму 150 млн рублей. Что вы предлагаете на экспорт?

– В Тюменской области достаточное количество перспективных предприятий, способных производить и продавать качественную продукцию за рубеж. Они предлагают большую линейку товаров. Особым спросом сегодня пользуются строительные материалы, оборудование. Недавние

поездки в Иран, Вьетнам, Туркменистан, Катар, Арабские Эмираты тюменских предприятий, организованные усилиями наших специалистов, показали востребованность нефтегазового и нефтегазосервисного оборудования, продуктов питания и сельхозназначения.

– Если вернуться непосредственно к вашей деятельности: в чём, по-вашему, заключается специфика регионального бизнеса, с какими проблемами он чаще всего сталкивается и какие пути решения может предложить союз, который изначально создавался как инструмент помощи предпринимателям?





– Мы в этом ключе работаем все 26 лет с момента образования организации: помогаем предпринимателям в решении проблем, являемся связующим звеном между бизнесом и властью – площадкой, на которой бизнес формирует свои предложения, озвучивает проблемы и доносит их до правительства региона и каждого муниципалитета. Если говорить о проблемах, то специфика нашего региона заключается в его территориальном расположении. Тюменская область находится в отдалении от рынков сбыта как европейских, так и стран Ближнего Востока, Китая. Регион не имеет выхода к каким бы то ни было морским портам, автомобильная логистика недешёвая, и в этом заключается основная проблема регионального бизнеса – проблема реализации и сбыта из-за транспортной удалённости. Прочитав возможные пути решения этого вопроса, мы совместно с правительством Тюменской области пришли к выводу о рассмотрении возможности компенсации затрат предпринимателям, занимающимся экспортом и удалённой транспортировкой своей продукции до границы Российской Федерации. И это только одна из мер государственной поддержки, но она самая действенная и на сегодняшний момент наиболее актуальная.

– Отдельная серьёзная тема – привлечение в регион инвестиций. Насколько хорошо у вас налажено партнёрство с зарубежными инвесторами?

– Главное для нас заключается не в том, чтобы найти инвестора, а в том, чтобы заинтересовать его. Поскольку мы являемся оператором проекта «Экспортный марафон», то чаще всего инвесторы обращаются к нам сами – с просьбой помочь в выборе

площадки, в сопровождении проекта, в экономических расчётах, рассказать о мерах государственной поддержки, которая существует на территории нашего региона. И мы такие услуги оказываем.

– А с какими проектами они приходят в регион?

– Проекты разные: по открытию локального производства своей продукции, расширению производств на территории России; кто-то приходит, чтобы приобрести предприятие и затем его перепрофилировать, кто-то – с предложением о строительстве объектов культурно-досугового направления. Тюменская область – это территория, где может быть реализован любой проект.

– Компании каких стран у вас уже представлены?

– Мы традиционно работаем с немецким бизнесом – наибольшее количество обращений от потенциальных инвесторов поступает именно из Германии. Большой запрос идёт со стороны Китая и Казахстана. Ну и конечно, мы работаем с российскими компаниями из центральной части России, которые масштабируют свой бизнес, продвигаясь на восток в сторону региона с достойным уровнем жизни, с растущей экономикой и высокими зарплатами.

– Есть такие общественные организации, которые не заинтересованы в количественном увеличении членских единиц. На что вы обращаете внимание: на количественный либо качественный состав структуры вашего союза?

– Для нас в первую очередь важен вопрос полезности друг другу. Предприятие, которое становится нашим членом, должно

обязательно иметь от этого пользу. В то же время и мы желаем получать от предприятия активную обратную связь, хотим видеть его участником наших мероприятий и программ. Эти два условия и являются залогом крепкой и эффективной членской базы. Мы никому не отказываем, среди наших участников есть как представители крупного бизнеса, производственного, так и малое предпринимательство, всего более 300 членов палаты.

– Каковы ваши дальнейшие планы?

– Поскольку сейчас в России проектам, связанным с поддержкой и развитием экспорта, уделяется особое внимание, то мы, разумеется, планируем развиваться и усиливаться именно в этом направлении.

Планируем дальше разрабатывать и реализовывать проект в формате «Экспортного марафона» совместно с Российским экспортным центром, министерством экономического развития. В планах – расширение линейки экспертиз, которые мы готовы предложить предпринимателям и даже государственным органам власти. Ну и наконец, в следующем году планируем усилить акцент на развитии отделения Международного коммерческого арбитражного суда в Тюмени, чтобы предприниматели почувствовали его выгодные преимущества в решении споров, в отличие от традиционной системы федеральных судов. Не оставим без внимания и социальную деятельность, наше участие в региональном проекте «Ключ к жизни». Словом, задачи перед нами стоят масштабные, мы нацелены на эффективность и развитие вместе с успешным бизнесом Тюменской области.

Мария Башкирова

Эдуард Омаров широко известен в Тюменской области и за её пределами как основатель компании «Кванта+», благодаря усилиям которой большинство тюменцев ежедневно пьют чистую воду. В 2011-м его компания признана лучшим предприятием России в области водных технологий. С сентября 2010 года Эдуард Закирович возглавляет Тюменское региональное отделение общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». За десятилетие общественной работы он объединил вокруг себя более 1500 предпринимателей. Результаты многолетней научной работы Эдуарда Омарова значимы для развития предпринимательства в России. Вскоре после защиты диссертации «Особенности личностной зрелости успешных и неуспешных предпринимателей» Эдуард Закирович опубликовал книгу «Кустари и Рокфеллеры», посвящённую формуле успеха. Вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ», депутат Тюменской областной думы, кандидат психологических наук, заведующий базовой кафедрой предпринимательства в ТюмГУ и просто очень интересный собеседник Эдуард Омаров на площадке форума «СУП-2021», прошедшего в Тюмени, побеседовал с генеральным директором ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», главным редактором Russian Business Guide Марией Суворовской.



Эдуард ОМАРОВ:

«Быть всегда актуальным —
ПРОСТО!»

– **Эдуард Закирович, прежде всего, огромное спасибо за то, что вы пригласили Russian Business Guide выступить генеральным партнёром СУП! Сегодня хотелось бы поговорить о предпринимательстве в России, его становлении и будущем. Давайте начнём с личного опыта: ваша бабушка хотела, чтобы вы стали прокурором, мама мечтала увидеть вас доктором. И вы сначала стали полицейским, но потом ушли в предпринимательство и, как я понимаю, практически объединили все профессии, о которых мечтали для вас ваши родные. В какой момент вы решили поменять жизнь и остаться на предпринимательскую стезю?**

– Сначала поменялся строй в стране. Я в то время был госслужащим, а интерес государства к собственным структурам как-то пропал. Мы перестали чувствовать, что нужны государству. А я просто не мог работать, не чувствуя своей востребованности. Вокруг стало очень много нуждающихся, голодных, агрессивно настроенных людей, с огромным трудом приспосабливающихся к новой действительности. И я принял решение об увольнении и начал сам заботиться о себе, став автором своей судьбы. Я тогда не имел никакого опыта предпринимательства, в то время у нас его вообще мало кто имел. Но я был уверен, что у меня получится, потому что «великое дело – кровь», генетика, а мои предки были предпринимателями, и очень известными и состоятельными. И я даже не сомневался, просто знал: у меня всё получится!

– **Начать свой бизнес – это как прыгнуть с обрыва без страховки... Как ваша семья встретила эту рискованную идею во времена всеобщей нестабильности?**

– Конечно, и друзья, и родственники говорили: «Ты что, с ума сошёл? На госслужбе хоть какая-то гарантия, хоть зарплату дают, пусть не вовремя, маленькую, но всё-таки она есть, а ты идёшь вообще «в никуда». Позже, когда я стал профессионально заниматься психологией, я осознал, почему принял такое решение. Я понял, что по-другому со мной и не могло быть: тип личности у меня предпринимательский.

На госслужбе также приходилось быть предпринимчивым.

Я служил в органах внутренних дел. Возможно, для многих будет откровением: там тоже работают обыкновенные люди, понимающие, есть служебные обязанности, а есть бытовые задачи, которые нужно решать, – детский сад, школа, жильё... Я успел поработать в трёх разных подразделениях, приходил и слышал про одни и те же бытовые проблемы сотрудников. И за короткий промежуток, от нескольких месяцев до года, я решал вопросы, которые предыдущие руководители не могли решить за 5-10 лет. Как-то «находил концы», и это при социалистическом строе! Договариваться, чтобы люди получали места в детском саду, квартиры или хотя бы комнаты в общежитии, у меня получалось очень быстро. Умение находить варианты, устраивающие всех, компромиссы, и быстро принимать решения было налицо. Потому я был уве-

рен, что в бизнесе у меня всё получится. И жизнь показала, что я был прав.

– **Вы занимаетесь предпринимательством уже 30 лет. Как изменилось отношение к бизнесу и бизнесменам в России за эти три десятилетия?**

– Если оглянуться на то, как было, и сравнить с тем, что стало, – это земля и небо! В 90-е годы людей дела многие называли коммерсантами, хапугами и жуликами! Было неприятно и обидно, потому что это был не просто очень тяжёлый труд, но и рискованная стезя. К сожалению, многие мои товарищи, с которыми мы начинали бизнес, погибли: одни в буквальном смысле, другие разорились и ушли в наём. Потом постепенно отношение общества улучшилось. Сегодня большая часть населения страны относится к бизнесу с уважением, но до идеала ещё очень далеко.

Я вам расскажу маленький эпизод: много лет назад по приглашению Госдепартамента США я был по программе общественных связей в городе Цинциннати. Нас познакомили с бытом американцев, жизнью бизнеса и государственных учреждений. Мы побывали в торгово-промышленных палатах двух штатов, в университетах и колледжах. Жили в семьях и узнавали жизнь американцев изнутри. И однажды семья, в которой я жил, решила для нас устроить праздник: пригласили соседей и каких-то чиновников из госдепартамента.

В то время у меня был очень слабый английский, почти нулевой. В общем, я улав-



ливал, о чём говорят, как собака: «понимает, а сказать не может». И вот такая мизансцена: я обратил внимание, как какая-то «зловонная тётка» издевательски разговаривает с одним из членов нашей делегации. Я понял, что она разговаривает откровенно издеваясь, хотя на лице всё время была «американская улыбка». Затем она так же вела себя и с другим членом нашей команды. Поглумившись над вторым, она подошла ко мне. Я не дал ей возможности начать диалог и, проигнорировав её обращение, задал вопрос рядом стоящему гостю: «Извините, а вы чем занимаетесь, какой у вас бизнес?» Он говорит: «У меня большой бизнес, 50 человек работает». Повернулся к другому: «А у вас какой бизнес?» – «И у меня большой – 60 человек». И один из них меня спрашивает в ответ: «Эдвард, а у вас сколько человек работает?» Я говорю: «У меня – 215». И вдруг тишина. Я подумал, что что-то не то сказал, наверное... Зову переводчика, спрашиваю: «А чего все напряглись?» – «Эдуард, всё хорошо, просто ты здесь самый крутой, потому что у них культ работодателя». Женщина, которая издевалась над нами, поменялась в лице и стала очень уважительно обращаться ко мне. Оказалось, она прокурор штата. Вот так я на себе почувствовал, как в других странах относятся к роли работодателя. И теперь я при знакомстве сразу говорю: «У меня работает тысяча пятнадцать человек». И это во всём мире вызывает уважение. Надеюсь, со временем и у нас в стране так же будут относиться к предпринимателям: как к людям, создающим рабочие места. Ведь каждый наш сотрудник – это семья, дети, которых он обеспечивает, содержит, даёт образование. А предприниматель это не с неба берёт, это результат очень тяжёлого ответственного труда. Надеюсь,



когда-нибудь и у нас будут уважительно относиться к предпринимателям и в этом будет частица и моего труда.

– Говорят: если хочешь изменить мир, начни со своей семьи. У вашей семьи есть золотое правило: «Если что-то делаешь, делай хорошо и до конца». Ваши дети продолжают династию предпринимателей? Вы бы этого хотели?

– Продолжат ли, я не знаю. Много лет тому назад я мечтал, чтобы мои дети продолжили моё дело, тем более что это очень хорошее дело. Сейчас у всех на слуху водные технологии, чистая вода, но мало кто в стране знает, что родоначальником всего этого направления является моя компания. Мы создавали и развивали культуру потребления чистой воды. Для понимания: 70% всех возникаю-

щих у человека болезней появляется от некачественной воды. Сегодня огромное количество населения нашей страны берегает здоровье благодаря технологиям, которые мы создали и применяем. Кроме того, чистая вода – это ещё и экономия, сокращение издержек. Например, стирального порошка при чистой воде нужно в шесть раз меньше, даже кофе или чая на чашку нужно меньше. В производстве бетона, хлебобулочных изделий, красок нужна специальная вода, улучшающая качество готового продукта. У нас первая научно-производственная компания, которая начала этим заниматься в стране, она и по сей день является одной из лучших в России.

И конечно, я бы хотел, чтобы мои дети это продолжили, но однажды я понял, что это неправильно – заставлять детей продолжать твоё дело.

Они должны иметь своё. Конечно, это счастье, если они вдруг решили, что это будет и их делом тоже. Но я буду на седьмом небе, если мои дети просто будут счастливы, независимо от того, чем они занимаются! Я однажды задал им вопрос: «Ребята, а вы будете продолжать моё дело?» Дочь сказала: «Пап, я бы, конечно, не хотела, но если надо, то конечно!» Сын сказал: «Ну да, буду». Они очень маленькие тогда были. А я проанализировал всё и понял, в чём был неправ. Нельзя детей делать заложниками своего жизненного проекта. У нас на форуме «СУП» есть сессия, которая так и называется: «Преемственность». Там мы как раз об этом говорим: как сделать так, чтобы наши дети были счастливы, чтобы не стали заложниками наших идей. И при этом – как устроить, чтобы наше детище, наш бизнес, всё-таки попало в хорошие руки.

– Пока очень немногим российским бизнесменам удаётся эту преемственность сформировать. Это больной во-



прос для многих предпринимателей, поэтому очень важно, что есть такая специальная секция в рамках СУП. Как раз вопрос по форуму: как вы взялись за непростую тему молодёжного предпринимательства в России и стали идейным вдохновителем одного из самых крупных форумов России, который посвящён молодым предпринимателям, фактически начав формировать экосистему молодёжного предпринимательства через «ОПОРУ РОССИИ» в нашей стране?

– Отправная точка тут очень простая. Выходя за ворота своего предприятия, каждый из нас становится потребителем. Моя компания много внимания уделяет качеству, но таких пока ещё в стране недостаточно. Я бы очень хотел, чтобы всё, к чему я прикасаюсь, было таким же качественным, комфортным и доступным, как наша продукция. Но можно просто хотеть, а можно делать. Вот это желание и стало отправной точкой для моей общественной работы. Когда я стал заниматься развитием предпринимателей, я понял, в чём они нуждаются. Начинающие, состоявшиеся, очень успешные – для каждой категории есть свои точки роста. Самыми динамичными в этой группе оказались молодые предприниматели. Я понял, что они подходят на роль локомотива. Так появилась идея создания молодёжного комитета, и сегодня в 36 регионах страны есть такие комитеты. По особой технологии мы отбираем лидеров, вовлекаем их в процесс, а потом они формируют свои команды и развивают всё сообщество. Мы создали более 20 разных инструментов развития сообщества и мо-

лодёжного предпринимательства. Форум «СУП» – один из них, но есть, например, такой уникальный, мой авторский, проект «Вечерняя школа предпринимателя». Более 300 бизнесменов у нас обучалось по этой программе. Подавляющее большинство из прошедших обучение за три года после учёбы увеличило свой бизнес от 2 до 10 раз. Мы открыли первую в России базовую кафедру предпринимательства. Мы создали СУП и много другого, например, настольную бизнес-игру для начинающих «Ты – предприниматель». Сильно полюбилась растущим предпринимателям благодаря своей эффективности игра «ЗАВОД», которая сегодня считается одной из лучших в РФ. Ребята объединяются, а мы даём им инструменты, с помощью которых они могут развиваться. Мы продолжаем совершенствовать эти инструменты и создавать новые. Мы научились это делать комплексно, начиная со школьников, студентов, юных предпринимателей и заканчивая людьми состоявшимися. Каждую социальную группу предпринимателей надо рассматривать в отдельности, и для каждой из них мы готовим свои продукты. Благодаря этому у нас формируется столь мощное сообщество предпринимателей.

– Вы являетесь вице-президентом «ОПОРЫ РОССИИ», председателем её Тюменского отделения. А зачем состоявшемуся предпринимателю быть членом общественного объединения бизнеса?

– В русском языке есть слова «предприниматель» и «бизнесмен», их все употребляют и всё время путают. Однажды я

подумал: ведь какие-то оттенки смысла есть в каждом из этих слов и понятий? И начал искать отличия в типажах предпринимателей. По-моему, бизнесмены – это люди, которые «просто делают деньги», это «ничего, кроме бизнеса». Их не интересует, как общество развивается, каково самочувствие их сотрудников. Это по-своему неплохие люди, просто такой типаж: им не нужна социализация, не нужно общество, они ничего не хотят ему отдавать. А есть предприниматели, чуткие к интересам общества. Это другой тип людей. Вот предприниматели, естественно, и объединяются в сообщества, потому что понимают: только делаясь знаниями и опытом, они могут быть максимально эффективными.

– Вы предприниматель, добившийся многих высот и в предпринимательской, и в общественной деятельности, в социальных благотворительных проектах. О чём вы мечтаете?

– Вы наверняка слышали уже древнюю фразу «Memento mori!». «Помни о смерти», но это вовсе не о печальном. При рождении Господь каждому из нас даровал определённый талант. И в час икс он спросит: «Расскажи-ка, как ты им распорядился?» Я бы хотел, чтобы, когда отчитываться буду, мне не было стыдно.

Это если по самому большому счёту. А так – я не знаю, сколько Господь мне отпустит: 60 или 100 лет, но я бы хотел до конца своих дней и физически, и интеллектуально быть актуальным для своих детей, а повезёт – для внуков и правнуков.





Елена ОСТРЯГИНА:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАВОДА «СТЕКЛОТЕХ»:

**«ГЛАВНЫЙ РЕСУРС –
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»**

Стекло – материал, используемый с древности. В наши дни стеклоделие остаётся весьма прибыльной и перспективной отраслью. В Тюменской области её представляет стеклотарный завод «Стеклотех» – высокотехнологичное предприятие с производственной мощностью 300 миллионов бутылок в год. В 2021-м «Стеклотеху» исполняется 10 лет. Мы поздравили коллектив с юбилеем и побеседовали с генеральным директором завода ЕЛЕНОЙ ОСТРЯГИНОЙ.

– Елена Анатольевна, почему выбрали сложный производственный бизнес? Обычно такие дела берут на себя мужчины, а тут получается, что крупнейшим за Уралом заводом руководит хрупкая женщина. Насколько это сложно? Как бы вы определили свой стиль руководства?

– Нами часто управляют гендерные стереотипы, социальные установки, которые чётко определяют, что может делать женщина, а что – нет. Знаете, из категории: девочки должны быть добрыми и красивыми, а мальчики – умными и сильными. Я не думала о том, сложно это или нет, меня больше волновал вопрос, насколько это полезно и интересно. Полезно для региона: завод является единственным в Тюменской области, производящим стеклянную тару; можно сказать, что «Стеклотех», пусть это

и не предприятие-гигант, один из промышленных брендов. Польза для людей: рабочие места, развитие конкретной территории – я думала обо всём. Плюс второй фактор: не люблю вещи скучные и монотонные. Реализация такой идеи сразу показалась интересной, хотя, не скрою, опасения были, всё-таки строительство и запуск большого завода. Но сомнения разрешаются там, где разрешаются сомнения: предприятие построено, работает, развивается, приносит пользу людям и региону уже десять лет.

Что касается стиля управления, то я во многом полагаюсь на команду. Наверное, подсознательно подбираю людей, у которых есть одно общее качество, присущее и мне: трудности повышают градус интереса. Это опять к вопросу о гендерных стереотипах: хрупкую женщину никогда

сложности не пугали, а скорее побуждали к действию. Я демократичный руководитель, во мне нет авторитарности. Есть принципы, по которым выстраиваю работу: никакого микроуправления, я доверяю людям, легко делегирую задачи, не контролирую подчинённых на каждом шагу, при этом понимая, что специалистам, даже самым классным, необходимо развитие. Поэтому на заводе «Стеклотех» этому уделяется большое внимание, у нас есть специальные программы, касающиеся здоровья, питания, экологичности отношений, управленческих функций, развития эмоционального интеллекта. Современная система мотивации: грейды, KPI.

Понимаю, что собрать команду и дать ей мотивацию – это решить задачу наполовину. Необходимо, с учётом сложности процессов, не допустить выгорания персонала, а это уже вопросы корпоративной культуры, понятия широкого и многогранного. У нас есть очень классные внутренние мероприятия, которые проходят ежегодно, например, летняя и зимняя спортивные олимпиады. В основе понятия слово «культура», а это значит – внешняя и внутренняя коммуникация, вза-

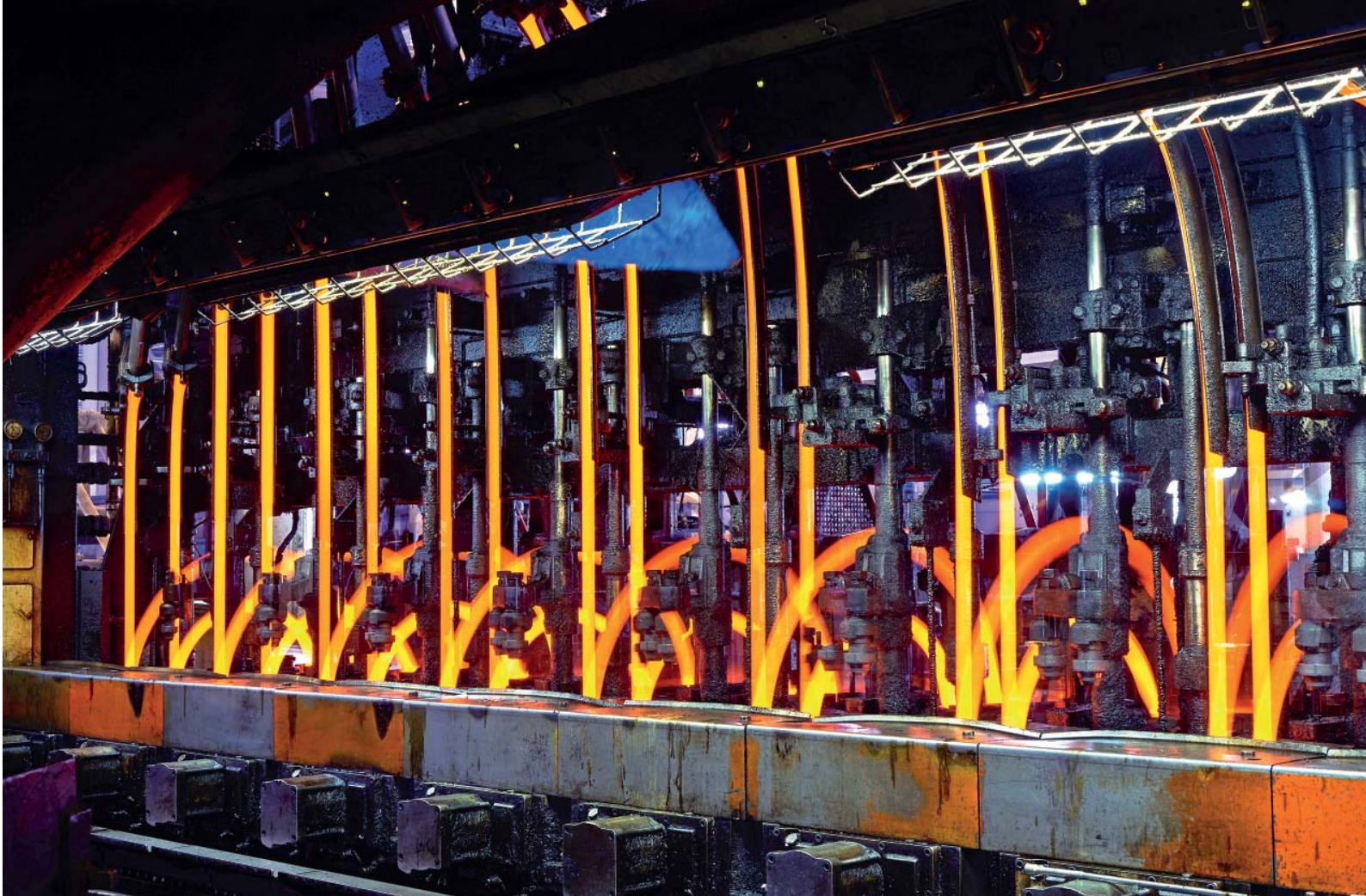
ЗАВОД ОСНАЩЁН САМЫМ СОВРЕМЕННЫМ АВТОМАТИЗИРОВАННЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА:

СТЕКЛОФОРМУЮЩИЕ IS МАШИНЫ СЕРИИ EF ФИРМЫ BOTTERO (ИТАЛИЯ), ПЕЧИ ОТЖИГА СТЕКЛЯННОЙ ТАРЫ CAR-MET (ИТАЛИЯ), ОБОРУДОВАНИЕ ИНСПЕКЦИОННОГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ HAYE-GLASS (ГЕРМАНИЯ) И IRIS INSPECTION MACHINES (ФРАНЦИЯ), ТРАНСПОРТНЫЕ ПОТОКИ ФИРМЫ ЕММЕТТИ (ИТАЛИЯ), УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ СТЕКЛЯННОЙ ТАРЫ ФИРМЫ SIPAC (ИТАЛИЯ). ОБЩИЙ ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО И ОСНАЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 90 МЛН €





«Несколько лет назад у любого предприятия было два главных вопроса: как сократить производственные издержки и увеличить прибыль. Теперь мы думаем о том, как сохранить природные ресурсы для будущих поколений, и решение лежит в разных плоскостях: здесь и культура, и искусство, и образование, и экология, и здравоохранение, и урбанистика. Люди должны осознать глубину проблемы, почувствовать свою ответственность, это колоссальная работа»



СЫРЬЕВЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СТЕКЛОБОЙ ПОСТУПАЮТ НА СКЛАД СЫРЬЯ. ЭТО ОСНОВА ДЛЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ ШИХТЫ, ИЗ КОТОРОЙ ВАРИТСЯ СТЕКЛО. ИСПОЛЗУЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ СЫРЬЕВЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ПЕСОК, СОДА, МЕЛ, ДОЛОМИТ, ПОЛЕВОЙ ШПАТ, СУЛЬФАТ НАТРИЯ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

имное уважение, много разных факторов. Это инструмент развития предприятия: повышение эффективности всех процессов, рост результатов, ответственности, лояльности к заводу со стороны сотрудников. Любой руководитель и владелец бизнеса отлично понимает, что такое ограниченные кадровые ресурсы и насколько серьёзна конкуренция за перспективных сотрудников, насколько важно в этом случае правильное развитие корпоративной культуры.

– Что происходит на рынке стеклянной тары? Есть другие упаковочные материалы: пластик, металл, картон... Стекло по-прежнему незаменимо или всё же сдаёт позиции??

– Российский рынок стеклянной тары стабилен, действует около четырёх десятков заводов по её производству, больше всего их в центре страны. В то время, когда запускали «Стеклотех», шёл бурный рост, в открытие таких предприятий охотно вкладывались и местные, и иностранные компании. Было создано достаточное количество производственных мощностей, которые сегодня отлично справляются с запросом рынка.

Хочу открыть на предприятии небольшой музей стеклянной бутылки, тем более что





«Хрупкую женщину никогда сложности не пугали, а скорее побуждали к действию.

Я демократичный руководитель, во мне нет авторитарности. Есть принципы, по которым выстраиваю работу: никакого микроуправления, я доверяю людям, легко делегирую задачи, не контролирую подчинённых на каждом шагу, при этом понимая, что специалистам, даже самым классным, необходимо развитие»

промышленный туризм стал трендом, а мы это направление развивали много лет: до пандемии на заводе каждый месяц проходили экскурсии. Как бы ни менялась мода на упаковку, стекло остаётся не только самым экологичным решением, но и самым универсальным: в нём можно хранить любой продукт столько, сколько нужно. Ни картон, ни тем более пластик, создающий огромные проблемы и угрожающий экологической безопасности планеты наравне с глобальным потеплением, с такими задачами не справятся. Нужно понимать, что все попытки дискредитировать бутылку из стекла связаны с появлением дешёвой одноразовой упаковки, которая производится из нефтепродуктов и является стратегически важным направлением для корпораций. То, что сегодня называют «экологичной упаковкой», в большинстве случаев – фикция. Поэтому, уходя от стекла, постоянно к нему возвращаемся. Технологии в помощь: мы научились делать облегчённую современную тару, это выгодно и производителям, и потребителям, и всему миру, поскольку производство стекла не наносит экологического ущерба, его делают так же, как тысячу лет назад, из песка и соды.

– В Госдуму внесён законопроект о маркировке стеклянной тары для алкогольной продукции специальным знаком-идентификатором завода-изготовителя. Какова ваша позиция и позиция членов Ассоциации производителей стеклянной тары, куда вы также входите?

– Здесь нет разногласий – этот закон необходим, и АПСТ его полностью поддерживает. Проблема в том, что у нас повсеместно торгуют контрафактным алкоголем из-под полы, проверки выявляют чудовищные цифры: незаконный оборот спиртного в России составляет до 35% от общего объёма. Это не просто проблема, это трагедия: новости о том, как

в очередном регионе смертельно отравились десятки людей, появляются постоянно. Закон поможет защитить граждан от контрафакта, по крайней мере, снизит риски, потому что есть определённая доля потребителей, готовых пить любой суррогат, разлитый в пластик, по сто рублей за пол-литра.

С момента открытия Ассоциации производителей стеклянной тары заключено соглашение с Союзом производителей алкогольной продукции, СПАП, о том, чтобы действовать сообща. Эта мера имела большое значение: процент нелегальной алкогольной продукции на полках в магазинах снизился кратно, и мы надеемся, что закон о маркировке стеклянной тары будет принят в ближайшее время.

– Всемирный тренд – устойчивое развитие, об этом говорят на международных форумах и конференциях, выделяя вопросы изменения климата. Как введение новых норм и требований сказывается на производителях стеклянной тары?

– Устойчивое развитие – действительно тренд, который декларируют многие современные предприятия. И это не только про экологию, вопрос гораздо шире. Это больше, чем просто устойчивое производство, соблюдающее все нормы, касающиеся в том числе экологических вопросов. Это новые принципы, по которым развиваются прогрессивные компании. Несколько лет назад у любого предприятия было два главных вопроса: как сократить производственные издержки и увеличить прибыль. Теперь мы думаем о том, как сохранить природные ресурсы для будущих поколений, и решение лежит в разных плоскостях: здесь и культура, и искусство, и образование, и экология, и здравоохранение, и урбанистика. Люди должны осознать глубину проблемы, почувствовать свою

ответственность, это колоссальная работа. Для меня устойчивое развитие – в том числе строительство доступного жилья для сотрудников завода, создание современной инфраструктуры, помощь в решении важных социальных проблем. Это часть корпоративной культуры завода «Стеклотех». Вопросы гендерного равенства и борьбы с изменениями климата мало интересны тому, кто не может позволить себе элементарных вещей. Когда мы решим эти вопросы, будет проще говорить об экологических проблемах, согласиться?

Что касается норм и требований, то отрасль относится к ним с большой ответственностью: предприятия модернизируются, меняются технологические процессы. Очень важно содействовать инновациям, модернизации и цифровизации, развитию зелёной экономики; повышать качество человеческого капитала, улучшать жизнь людей, работающих на предприятиях, развивать эффективные открытые институты, двигаться в коллаборации с бизнесом и властью.

– Всё, что хотели, что планировали на этапе запуска завода, реализовали за 10 лет? Что дальше?

– Слоган «Стеклотеха»: «Честное стекло», честность и прозрачность процессов остаются залогом успешного развития предприятия. Мы производим 300 миллионов бутылок в год, сегодня этого достаточно. Завод оснащён лучшим мировым оборудованием из Италии, Германии и Франции. Есть стратегия развития, сильная команда, партнёры, с которыми успешно сотрудничаем на протяжении долгого времени, отличная деловая репутация, поддержка правительства региона.

О планах рассказывать не хочу, это мой принцип: я просто беру и делаю, пусть люди увидят результат, вот его и обсудим.

ВСЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПЛОЩАДКИ КОМПАНИИ «СТЕКЛОТЕХ» УКОМПЛЕКТОВАНЫ СОВРЕМЕННЫМИ ЗАРУБЕЖНЫМИ АВТОМАТАМИ КОНТРОЛЯ, БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ ПРОИСХОДИТ 100-ПРОЦЕНТНЫЙ АВТОМАТИЧЕСКИЙ КАМЕРНЫЙ КОНТРОЛЬ СТЕКЛОТАРЫ ПО ВСЕМ ОСНОВНЫМ ВИДАМ ДЕФЕКТОВ





БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ малотоннажного СПГ

Одно из самых стратегически важных направлений в газовой индустрии – производство сжиженного природного газа (СПГ). Правительство РФ утвердило долгосрочную программу по развитию производства СПГ, благодаря реализации которой выпуск сжиженного газа к 2035 г. должен вырасти почти втрое – до 140 млн тонн в год. Несмотря на негативное влияние пандемии коронавируса на долгосрочные перспективы мирового топливно-энергетического сектора, спрос на природный газ, в том числе сжиженный, в мире продолжит расти. Для удовлетворения рыночных потребностей у России имеются огромный ресурсный потенциал, обширная современная научно-техническая база и производственные компетенции. В первую очередь они сконцентрированы на базе ПАО «Газпром», для которого развитие СПГ-отрасли является одним из ключевых направлений диверсификации производственной деятельности. ПАО «Газпром» реализует комплексный подход к развитию инфраструктуры производства и реализации сжиженного природного газа на территории России.



ГАЗОВОЕ МАСШТАБИРОВАНИЕ В ТОБОЛЬСКЕ

СПГ-инфраструктура «Газпрома» включает в себя целый ряд действующих и перспективных активов. Крупнейший из них – это строящийся комплекс по переработке этансодержащего газа в районе посёлка Усть-Луга в Ленинградской области. Здесь в составе комплекса будет работать крупнейший на северо-западе Европы СПГ-завод. Его мощности составят 13 млн тонн СПГ в год. Ещё один проект, ориентированный на выпуск больших объёмов криогенного топлива, – это комплекс по производству, хранению и отгрузке СПГ в районе КС «Портовая». Его мощности составят 1,5 млн тонн СПГ в год.

Наряду с крупно- и среднетоннажным производством СПГ, ПАО «Газпром» уделяет большое внимание малотоннажному СПГ. Развитие этой отрасли поручено организации специального назначения – ООО «Газпром СПГ технологии». Компания последовательно развивает инфраструктуру

малотоннажного СПГ-производства: эксплуатируются и строятся новые комплексы по производству СПГ (КСПГ).

Так, для удовлетворения спроса на криогенное топливо в Тюменской области компания реализует на территории региона комплексный проект, включающий строительство комплекса по малотоннажному производству и отгрузке сжиженного природного газа (КСПГ) «Тобольск» и криогенного топливозаправочного пункта (криотЗП) модульного типа. Управлением этого проекта занимается дочерняя компания «Газпром СПГ технологии» – ООО «ГСПГТ Тобольск».

«Создание и расширение производственно-сбытовой инфраструктуры направлены, с одной стороны, на существенное расширение использования СПГ в качестве газомоторного топлива на автомобильном, речном, железнодорожном транспорте, а также аграрной техникой. С другой стороны, малотоннажный СПГ – это отличная перспектива в обеспечении газоснабжением и газификацией отечественных потреби-

телей, отдалённых от магистральных газопроводов. Сжиженный газ возможно доставлять в отдалённые районы, например автомобильным или железнодорожным транспортом в специальных криогенных ёмкостях, надёжно, безопасно и эффективно», – говорит генеральный директор «ГСПГТ Тобольск» Евгений Буянов.

К примеру, в рамках программы газификации регионов России в 2015 году введён в эксплуатацию КСПГ в д. Канюсята (Карагайский район Пермского края). Он включает в себя мини-завод по производству СПГ и три станции приёма, хранения и регазификации природного газа. КСПГ «Канюсята» обеспечивает газом более двух тысяч домовладений и 10 котельных.

КСПГ «Тобольск» строится рядом с ГРС «Тобольская». Проектная мощность комплекса составит 5 тонн СПГ в час с возможностью увеличения до 10 тонн СПГ в час.

Основными потребителями товарной продукции выступают крупные промышленные организации. Кроме того, строительство комплекса имеет и важное социально-экономическое значение для региона – это новые рабочие места, доходы в бюджет региона и, в соответствии с современными трендами, безопасное экологичное производство, которое увеличит привлекательность инвестиционного климата.

«Этот проект – логичное продолжение программы по созданию и развитию нового производства, а также продвижению СПГ в качестве высокоэффективного топлива по всей стране», – отмечает Евгений Буянов.

Строительно-монтажные работы начались осенью 2020-го и ведутся в синхронном режиме. В середине ноября



2021 года продолжается реализация первого и второго основных этапов проекта строительства КСПГ. Строительная готовность первого этапа превышает 90%: проложены газотранспортные коммуникации и линии управления и связи, завершаются гидро- и пневмоиспытания технологических трубопроводов. Они свяжут комплекс и газораспределительную станцию «Тобольская».

В рамках второго этапа проекта на площадке КСПГ устанавливается основное и вспомогательное оборудование производства компании «Газхолотехника». Впереди – проведение пусконаладочных работ. Окончание активной фазы строительства-монтажных работ ожидается в конце 2021 года.

Что касается заправочного комплекса, то он располагается на 178 км федеральной трассы Тюмень – Ханты-Мансийск в Тобольском районе. Он предназначен для приёма, хранения и последующей заправки сжиженным и компримированным (сжа-

тым) природным газом автотранспорта, использующего СПГ и КПГ в качестве моторного топлива.

Этот первый в регионе криотЗП будет обслуживать все виды грузового автотранспорта. Как утверждают в компании, благодаря собственному производству на КСПГ «Тобольск» будут обеспечены бесперебойные поставки топлива потребителям.

«Важные преимущества СПГ – доступная цена и экологичность. Использование криогенного топлива будет способствовать снижению воздействия на окружающую среду региона. Уверен, что логистические компании, владельцы муниципальной и сельскохозяйственной техники оценят несомненную экономическую выгоду СПГ», – подчёркивает Евгений Буянов.

Работу криотЗП обеспечат четыре технологических блока. На площадке комплекса смонтированы криогенная контейнер-цистерна, в которой хранится СПГ, блоки заправки СПГ и КПГ. Управление



технологическими процессами заправки и учёта будет осуществляться оператором из служебно-эксплуатационного блока посредством автоматизированной системы. Процесс заправки не занимает много времени – заправочная колонка обеспечивает производительность отгрузки СПГ до 80 кг/мин, КПГ – до 50 кг/мин.

Проектный объём хранения топлива на криотЗП составляет порядка 15 тонн СПГ. На сегодняшний день на криотЗП завершены строительно-монтажные работы. Площадка подключена к внешнему электроснабжению. Идёт завершение к пусконаладочным работам.

СПГ НАЧИНАЕТ И ВЫИГРЫВАЕТ

Потребителями малотоннажного СПГ в первую очередь выступают логистические компании, использующие магистральный транспорт на СПГ, а также организации, эксплуатирующие карьерную и сельскохозяйственную технику, речные суда, потребители в секторе ЖКХ и частных домовладениях.

В компании не сомневаются, что спрос на внутреннем рынке на этот вид топлива будет расти.

«Использование СПГ в качестве топлива для транспорта и техники имеет ряд несомненных экономических, экологических и эксплуатационных преимуществ, – поясняет Евгений Буянов. – Например, цены на газомоторное топливо существенно выигрывают в сравнении с традиционными видами (бензин, дизель) горючего. В ряде случаев стоимость дизельного топлива до двух раз превышает стоимость СПГ в весовом эквиваленте, что обуславливает существенную экономию на транспортных расходах при переходе на СПГ».

Вторым несомненным преимуществом является экологичность СПГ. Снижение количества вредных выбросов в атмосферу особенно актуально в условиях ужесточе-



ния международных требований в сфере охраны окружающей среды.

«Зарубежные компании уже сейчас выдвигают требования на соответствие используемого транспорта экологическим стандартам, в отсутствие которого транспортные компании не могут выиграть тендеры на выполнение работ. На примере эксплуатации тягачей Iveco Stralis при использовании СПГ в качестве моторного топлива относительно норм «Евро-6» наблюдалось снижение выбросов CO_2 на 10%, NO_2 – на 96%, твёрдых частиц – на 95%», – рассказывает Евгений Буянов.

Третье преимущество – удобство эксплуатации газомоторной техники. Газовые двигатели на транспорте демонстрируют снижение уровня шума и вибрации относительно дизельных аналогов (в среднем на 10 дБ), что улучшает условия эксплуатации транспорта водителем. Технические характеристики, уровни надёжности и безопасности газомоторного транспорта не уступают дизельным аналогам. Чистота газомоторного топлива способствует сокращению затрат на техническое обслуживание и ремонт топливной системы и двигателя, как следствие – увеличению общего срока службы автотранспорта и снижению эксплуатационных расходов. Дополнительным фактором по снижению эксплуатационных затрат выступает отсутствие необходимости в использовании реагентов для очистки выхлопных газов, например AdBlue.

ЗОНЫ РОСТА

Сможет ли СПГ выдержать в дальнейшем конкуренцию с другими видами топлива, в том числе с трубопроводным га-



зом? Президент России Владимир Путин, выступая на Российской энергетической неделе, заявил: «Низкая себестоимость добычи и привлекательная логистика делают российские СПГ-проекты одними из самых конкурентных в мире и позволяют рассчитывать на долгосрочный рост нашей доли на этом динамичном рынке. Мы рассчитываем – может быть, здесь уже за круглыми столами звучала эта цифра – к 2035 году выйти на уровень производства СПГ в 120-140 миллионов тонн в год. Роль природного газа как наиболее экологически чистого, переходного вида топлива вырастет, в том числе речь идёт о развитии производства сжиженного газа».

Неоднократно руководство страны и отечественной газовой отрасли подчёркивало, что тема конкуренции российского сжиженного и трубопроводного природного газа является надуманной. В частности, председатель правления ПАО «Газпром» Алексей Миллер на пресс-конференции по итогам проведения годового общего собрания акционеров в 2019 году отметил, что «...конкуренции российского газа с российским газом не

будет. Если кто-то на это рассчитывает, то их придётся разочаровать».

«В данный момент внутренний рынок СПГ в России – развивающийся рынок. Объёмы годового потребления СПГ пока невелики, и поэтому есть потенциал для быстрого роста. Основная задача, стоящая перед коллективом ООО «Газпром СПГ технологии» и его дочерних организаций, – надёжная и безопасная эксплуатация производственных и сбытовых объектов, которая позволит обеспечить бесперебойное газоснабжение потребителей в регионах присутствия. В том числе в Тюменской области», – отмечает Евгений Буянов.

В настоящее время из крупных инвестиционных проектов, направленных на формирование и развитие в регионах Российской Федерации современной производственно-сбытовой СПГ-инфраструктуры, можно выделить строительство и последующий ввод в эксплуатацию КСПГ «Тобольск» (Тюменская область), «Каргала» (Томская область), «Салават» (Республика Башкортостан), «Садилово» (Республика Татарстан), «Благовещенск» (Амурская область), «Краснодар» (Краснодарский край), «Сахалин» (Сахалинская область).



ГРУППА «САВ»: «Производим уникальную технику и решаем нестандартные задачи»



Группа компаний «САВ» в этом году отмечает свой 20-летний юбилей. Сегодня в неё входят четыре предприятия, расположенные в Тюмени и Челябинске, представительства в Хабаровске и Красноярске; здесь трудится более 250 человек. А в начале пути это была совсем небольшая фирма с тремя сотрудниками, но амбициозными планами.

Группа компаний «САВ» («СпецАвто-Восток») занимается разработкой и производством техники для транспортировки различных грузов. Полуприцепы, прицепы и автомобильные надстройки под маркой «САВ» перевозят лес, щепа, уголь, руду, трубы, различные сыпучие грузы, колёсно-гусеничную и строительную технику.

В этом году компания отмечает свой 20-летний юбилей. Сегодня в неё входят четыре предприятия, расположенные в Тюмени и Челябинске, представительства в Хабаровске и Красноярске; здесь трудится более 250 человек и производится порядка 60 единиц техники ежемесячно. А в начале пути это была совсем небольшая фирма с тремя сотрудниками, но амбициозными планами.

Постепенно развиваясь, в 2010 году компания перевела свою производственную деятельность в город Тюмень, базовым активом стал завод «Тюменгазстроймаш». Считавшийся в СССР самым крупным из предприятий, выполняющих капремонт тяжёлой дорожной техники, к моменту покупки завод находился в тяжёлом состоянии. «Мы получили депрессивное, в прямом смысле слова разваливающееся производство с разрушенными цехами», – вспоминает генеральный директор завода «Тюменгазстроймаш» Радион Хамидуллин.

Однако был и плюс: на территории завода располагался железнодорожный тупик, что сегодня является существенным преимуществом и позволяет «САВ» оказывать услуги по ж/д транспортировке грузов из Тюмени. А это немаловажно, если учитывать масштабные габариты продукции, а также разветвлённую сеть железных дорог на территории страны.



*Генеральный директор
завода Р. Р. Хамидуллин*



*Главный конструктор
группы «САВ»
В. А. Колмогорцев*

За 10 лет разрушенный завод превратился в производство полного цикла с обновлённым современным оборудованием. Были сформированы и запущены в работу цех механической обработки, термический участок, погрузочно-разгрузочный участок, сварочно-сборочный цех, участок окраски и т. д.

Очень важно, что в составе группы компаний «САВ» имеется собственный конструкторский отдел, сотрудники которого занимаются разработкой чертежей деталей и узлов, необходимых в производстве спецтранспорта.

«Мы изначально специализировались на уникальной технике, которая применяется в сверхтяжёлых условиях эксплуатации: на бездорожье, болотах, на морозе, – рассказывает технический директор компании Сергей Сисин. – Поэтому вся наша продукция должна быть супернадёжной. А учитывая специфику: ещё и уникальной».

Для этого специалисты компании проводят анализ условий работы будущей



техники и при необходимости выезжают на место эксплуатации. Конструкция и комплектация всегда разрабатываются и подбираются под индивидуальные задачи клиента.

«Мы вообще изначально поставили себе задачу – быть клиентоориентированной компанией, поэтому работаем под ключ: от разработки ТЗ до сопровождения эксплуатируемой техники», – отмечает Радион Хамидуллин.

«САВ» обладает сетью специализированных автоцентров, где специалисты осуществляют гарантийное обслуживание, ремонт и поставку запчастей как в Тюмени, так и в других регионах у официальных дилеров. Специалисты компании готовы выполнить не только мелкий, но и капитальный ремонт – качественно и в сжатые сроки. Причём может обслуживаться как техника «САВ», так и продукция других производителей. На каждый ремонт разрабатывается конструкторская документация, а отремонтированная техника получает гарантию «САВ».

Для решения сложных ремонтных задач у «САВ» есть выездная сервисная бригада, в состав которой входят опытные инженеры, сварщики и слесари различного профиля, располагающие всем необходимым оборудованием.

«САВ» является аккредитованным поставщиком комплектующих ведущих европейских предприятий. На складах официальных представителей и дилеров «САВ» в различных регионах России можно заказать запчасти фирм BPW, SAF, Gigant, WABCO, JOST, Binotto, Hyva и Penta.

Закономерным итогом такого подхода к бизнесу является постоянное расширение клиентской базы – сегодня это не только российские заказчики, но и страны СНГ и дальнего зарубежья: Казахстан, Беларусь, Бангладеш и пр.

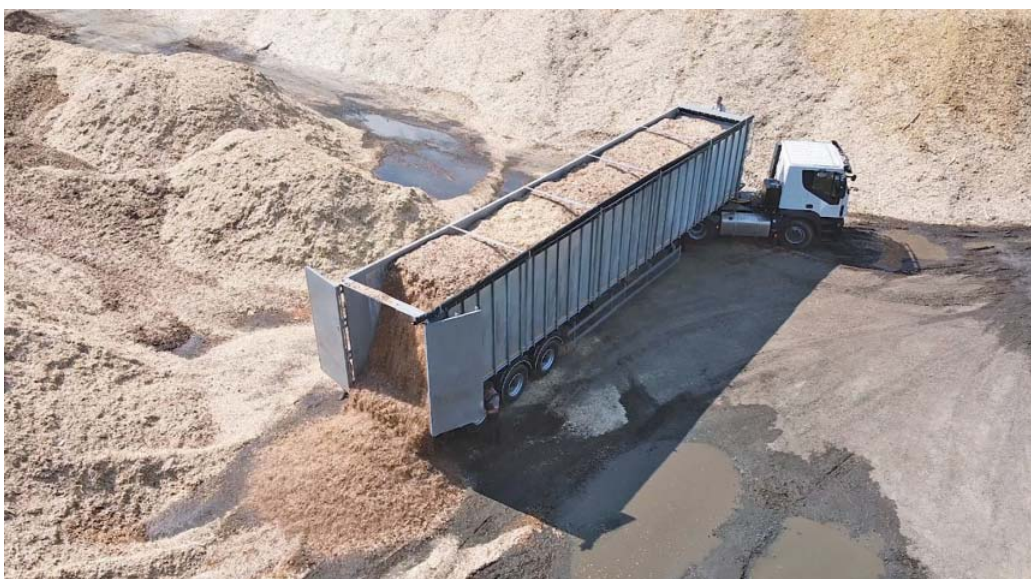
Постоянным клиентам «САВ» предоставляет продукцию в аренду на тестовую эксплуатацию, в результате чего на взаимовыгодных условиях появляются новые образцы техники, не имеющие аналогов на рынке.

Сегодня на основе базовых шасси Volvo, MAN, Mercedes-Benz, Scania, Iveco, КамАЗа и др. группа «СпецАвто-Восток» выпускает лесную технику: сортиментовозы (автомобили, прицепы и полуприцепы), щеповозы и пр. Также в ассортименте компании трубовозная, самосвальная и сельхозтехника, тралы различного типа, шасси для монтажа оборудования и ёмкостей, цистерны и многое другое.

«Наша техника проходит всю необходимую сертификацию и соответствует всем современным требованиям по качеству и надёжности, а главное – адаптирована к работе в самых экстремальных условиях», – говорит Сергей Сисин.



Технический директор
С. А. Сисин



В планах «СпецАвто-Востока» – дальнейшее активное развитие. «Мы уже локализовали большую часть ранее закупаемых за границей компонентов для изготовления продукции. За время кризиса нам удалось перенастроить бизнес-процессы, работу группы продаж. Ставим перед собой цель – к середине следующего года более чем в полтора раза увеличить производство машин, до 100 единиц в месяц», – уверен Радион Хамидуллин.

Контакты:

625014, Тюменская область,
город Тюмень,
улица 50 лет Октября, дом 213
(3452) 27-57-10 – приёмная,
27-55-94 – факс,
(351) 245-34-36 (Челябинск)
<https://sav-ural.ru>
<https://ztgsm.ru>





ГЛАВНЫЕ ВОЗДУШНЫЕ ВОРОТА СИБИРИ

Этому аэропорту больше полувека, но столь солидный возраст — только этап на пути его стремительного развития. Появление воздушной гавани было тесно связано с историей открытия месторождений и развитием нефтегазовой отрасли в Тюменской области.

В 1950-е годы в условиях полного бездорожья осваивать месторождения нефти и газа было возможно только путём создания развитой авиационной инфраструктуры. Так, в сжатые сроки был построен новый аэропорт в Тюмени, получивший впоследствии название «Аэропорт Рощино». Он был способен принимать тяжёлые самолёты типа Ан-22, Ан-12 для перевозки грузов на север региона. Решение о строительстве было принято в 1964 году, а в 1966-м здесь сдали в эксплуатацию первую взлётно-посадочную полосу из струнобетона.

Аэропорт Рощино участвовал в создании тюменского топливно-энергетического комплекса, обеспечивая отправку геологов и буровых бригад, необходимого оборудования и техники, стройматериалов и продовольствия. Неоценима его роль и в 70-е годы, когда начались освоение заполярных месторождений газа и строительство новых городов. В 1990 году «Рощино» достигло пика пассажирских и грузовых перевозок. А в июле 1997 года зарегистрировано новое авиационное предприятие — открытое акционерное общество «Аэропорт Рощино». Сегодня это один из самых современных в России региональных транспортных узлов международного класса. О том, как менялся и будет меняться главный аэропорт Тюмени, рассказывает его генеральный директор Игорь Лужбин.

– Вы стали руководителем аэропорта Рощино семь лет назад. Можно ли сказать, что за эти годы произошли большие перемены?

– В январе 2017 года состоялось торжественное открытие аэровокзального терминала после реконструкции, проводившейся в два этапа. Первый этап – строительство инженерной инфраструктуры – завершился в 2014 году, а второй – реконструкция самого здания аэровокзала, привокзальной площади и перрона – в конце 2016 года. Благодаря реконструкции площадь аэропорта увеличилась более чем в четыре раза и составила свыше 27 тыс. кв. метров. Пропускная способность выросла вдвое, было увеличено количество стоек регистрации, расширены зоны ожидания, организована отдельная трансфертная зона для пересадки пассажиров с рейса на рейс, введены в эксплуатацию пять телескопических трапов для комфортного перехода вылетающих пассажиров из аэровокзала в самолёт и прилетевших пассажиров в аэровокзал для получения багажа. Дополнительно проведён капитальный ремонт искусственной взлётно-посадочной полосы и рулѐжных дорожек.

Аэропорт стал первым в России, принимающим самолёты с использованием спутниковых навигационных систем GPS/ГЛОНАСС. Воздушные суда, оборудованные системой GLS, могут заходить на посадку в аэропорт Рощино без наземных радиотехнических средств посадки при минимальной горизонтальной видимости 900 метров и минимальной вертикальной видимости 70 метров.

Изменения произошли и в том наборе услуг, который предоставляет сегодня аэропорт. Мы начали принимать большие широкофюзеляжные дальнемагистральные воздушные суда, способные летать больше 8 часов, например во Вьетнам, Таиланд или Тунис. Мы увеличили количество направлений, которые обслуживаем. Так, если в 2014 году количество направлений и взлётно-посадочных операций в аэропорту составляло около 25 за сутки, то сегодня эта цифра достигла 45-50. Пассажиропоток с 2014 года вырос с 1 млн 300 тыс. до 2 млн 50 тыс. То есть «Рощино», как воздушная гавань, используется с каждым днём всё более интенсивно.



Помимо базовых авиаперевозчиков, доля которых во всех перевозках у нас примерно 60%, приходят новые. В том числе лоукостеры, такие как, например, «Победа». Сегодня «Победа» выполняет два маршрута: на Сочи и на Москву, и её услуги пользуются большим спросом, прежде всего благодаря ценовой доступности билетов – это выгодно, хотя у компании есть ограничения и по ручной клади, и по багажу.

Кроме того, за последнюю пятилетку мы открыли порядка 11 новых региональных направлений совместно с правительством Тюменской области по программе софинансирования. Это прекрасный шанс для жителей региона летать напрямую, минуя московский аэроузел, во многие точки нашей страны. Например, наши пассажиры могут добраться из Тюмени в Казань, Самару или Ростов. Если взять восток России, то это будут Новосибирск, Томск, а в перспективе – Иркутск. Мы просчитали потенциал такого трафика, поэтому со следующего года планируем запустить прямой рейс на Иркутск.

– Но и это не предел. Вы уже давно планируете новый этап реконструкции аэропорта, что понятно, если учитывать, как быстро растут Тюмень и её потребности, в том числе в авиаперевозках. Как изменит свой облик воздушная гавань? Каким станет «Рощино»?

– Да, город растёт, и аэровокзальный комплекс с пропускной способностью в 600 пассажиров в час начинает испытывать трудности с обслуживанием. Мы в 2019 году перешагнули планку в два мил-

лиона пассажиров, чего в Тюмени ещё не было. Вместе с тем мы увидели все слабые места: нехватку стоек регистрации, тесное помещение для выдачи багажа с двумя лентами, малое количество кабин паспортного контроля на международных направлениях. Таким образом, если мы не начнём меняться, то через 3-4 года столкнёмся с очень большими проблемами.

Потому около трёх лет назад нам было поручено спроектировать новое здание аэропорта. Правительство Тюменской области концепт нового терминала одобрило. На сегодняшний день мы сделали проект реконструкции аэровокзального комплекса, который уже прошёл Главгосэкспертизу. Генеральным проектировщиком выступила немецкая компания «Ассманн».

Что этот проект подразумевает? Прежде всего, это увеличение площадей почти в два раза: если сейчас аэровокзальный комплекс составляет 27 тыс. кв. метров, то по проекту их будет 45 тыс. кв. м. Это дополнительные стойки регистрации, дополнительные выходы на посадку, ещё два телескопических трапа к пяти существующим. Также расширим зону прилёта: три большие ленты выдачи багажа будут способны разгрузить одновременно три воздушных судна большой вместимости. Новый аэропорт позволит обслуживать 2 тыс. человек в час.

Да и фасад будет совершенно другим, изменится архитектура терминала. Будут демонтированы старый багажный павильон и двухэтажное здание командно-диспетчерского пункта слева от аэровокзала: службы, занимающие эти здания, переез-



жают в другое место, а новый терминал займёт территорию до самого офиса компании «ЮТэйр». Первым этапом будет строительство нового центрального КПП, через который работники и экипажи проходят в контролируемую зону. Понадобится четыре года, чтобы доделать и ввести аэровокзал в эксплуатацию.

– А не будут ли ваши пассажиры испытывать неудобства во время реконструкции?

– Мы будем стремиться минимизировать любые дискомфортные ситуации. Мы о них знаем: у нас уже был опыт предыдущего строительства терминала. С их учётом и спроектировали новый аэровокзал. Если пристроим 17 тыс. кв. метров, запустим их в работу и параллельно начнём делать реконструкцию, то пассажир неудобств практически не ощутит. Единственное, несколько изменится навигация.

– Но это не единственное новшество, которое ждёт жителей области и туристов. Ведь уже почти завершён проект по строительству цеха бортового питания.

– Сегодня цех занимает около 700 кв. метров, его мощность – 2,5 тыс. рационов в сутки. Этого, конечно, уже не хватает. Новый цех, который мы планируем запустить этой осенью, расположится на площади почти 1300 кв. метров, и его производственные линии по обслуживанию пассажиров и членов экипажей воздушных судов будут выпускать до 5500 рационов в сутки, причём современное автоматизированное оборудование позволит в разы увеличить суточную мощность. Качество и безопасность продукции контролируются по органолептическим, физико-химическим и микробиологическим показателям.

Одновременно мы ведём переговоры с мировым брендовым оператором бортового питания – компанией Lufthansa Sky Chefs. У нас с ними сегодня завершающая стадия по подписанию контракта о совместном использовании этого цеха и совместной работе. Они же будут помогать работникам нового цеха совершенствовать технологию производства бортового питания.

– Также в СМИ появилась информация о не менее грандиозном проекте

строительства гостиницы рядом с аэропортом. Что это будет за отель?

– Это уже третий наш большой проект. На сегодняшний день можно сказать, что участок, на котором планируют возвести гостиничный комплекс, выбран и взят в долгосрочную аренду, проект сделан, экспертиза пройдена, подписано соглашение с оператором – сетью Hilton. Гостиница будет шестиэтажной, в ней предусмотрено 129 номеров, в здании будут ресторан, лобби-бар, минимаркет, переговорные комнаты и тренажёрный зал. В строительство компания «Новопорт», которая управляет аэропортом, вкладывает 860 млн рублей в виде инвестиций.

Приступить к строительству мы по контракту должны не позднее 16 апреля 2022 года. Поэтому сегодня у нас идёт тендер по выбору подрядной организации для строительства. Сейчас при авиагавани работает отель «Лайнер» – его собираются сделать административным зданием, в котором будут находиться офисы командно-руководящего состава аэропорта.



– К вам прилетают не только туристы, но и потенциальные инвесторы, которые привыкли к более высокому классу обслуживания. Насколько вы способны удовлетворить их запросы?

– Сегодня у нас ещё недостаточно площадей, чтобы предоставить такие услуги на высоком уровне, хотя у нас есть и зал повышенного комфорта, и комната отдыха. Однако в новом проекте аэровокзального комплекса предусмотрено четыре сектора обслуживания. Первый – это экономкласс, рассчитанный на пассажиров, которые летят обычными направлениями. Есть в проекте и новый зал повышенного комфорта для тех, кто хочет комфортно дождаться своего вылета в отдельном помещении. Будет бизнес-зал для пассажиров, которые летят бизнес-классом.

Также предусмотрен отдельный VIP-зал для обслуживания, например, официальных делегаций. Это доставка пассажиров в самолёт и от самолёта в зал на микроавтобусе, оснащённом кондиционером, комфортными креслами с ремнями безопасности, доставка багажа к месту выдачи в VIP-зале, отдельное обслуживание, включая питание и многое другое. Это вообще совершенно отдельный подход.

– Мы говорим о будущем, но какова ситуация сегодня? Как справляется аэропорт с трудностями, которые принесла всем транспортным компаниям эпидемия коронавируса? Не затормозились ли ваши проекты во время карантина?

– За всю историю аэропорта его двери никогда не запирались. А в 2020-м мы вечером уходили – закрывали его, утром приходили – открывали. При этом не останавливали проектирование нового терминала. И это главное.

К сегодняшнему дню пассажиропоток в «Рощино» превысил допандемийный уровень, за 8 месяцев мы перевезли более 1,4 млн пассажиров. По итогам 2021 года прогнозируемый рост пассажиропотока составит 7% к уровню 2019-го. Полёты из аэропорта выполняются по 48 направлениям, из них 37 – внутренние воздушные линии, 11 – международные, и мы продолжаем развивать маршрутную сеть.

За 8 месяцев 2021 года регулярные рейсы осуществляют 24 авиакомпании. Наибольшую долю занимает московское направление – 34%. На второй позиции – Сочи (8%), на третьей – Санкт-Петербург

(7%). В южном направлении также популярны Симферополь и Анапа. По Тюменской области в летний период самыми востребованными направлениями стали Салехард, Новый Уренгой и Сургут. Конечно, не остаются без внимания и другие города России, такие как Новосибирск, Уфа, Калининград. В международных направлениях лидирует Анталья, на этом маршруте за лето обслужено более 18,5 тыс. пассажиров.

7 сентября 2021 года в Тюмень из Москвы прибыл первый чартерный рейс. Перелёты осуществляет федеральный туроператор «TUI Россия». В 2021 году Ростуризм реализует большую чартерную программу по внутренним направлениям. Тюмень и Тюменская область вошли в число первых регионов, где реализуется данная программа.

Так что дела обстоят неплохо, несмотря на пандемию. Но жизнь не стоит на месте, и мы должны развиваться, должны создавать тюменским жителям и гостям нашего региона комфортные условия, должны соответствовать тем высоким требованиям, которые сегодня предъявляют пассажиры к аэропорту такого уровня, как «Рощино».



Современные технологии, высокое качество и педантичный подход к процессу производства делают продукцию российского производителя с немецкими корнями надёжной и гарантируют максимум энергосбережения. Schwank – мировой лидер по производству энергоэффективных отопительных решений на основе инфракрасных технологий. Помимо отопительных приборов, компания предлагает системы охлаждения и вентиляции для нежилых промышленных и коммерческих помещений. Вся продукция энергоэффективна и уникальна, каждый проект разрабатывается индивидуально. Об истории семейного немецкого предприятия, вышедшего на международный уровень, а также о технических разработках компании и успехах российского филиала АО «Сибшванк» нам рассказал его генеральный директор Олег Хмелев.

Олег Хмелев, АО «Сибшванк»: «Мы знаем, как снизить затраты на отопление производственных помещений и складов в несколько раз!»



Олег Валерьевич Хмелев,
директор АО «Сибшванк»

– Олег Валерьевич, расскажите, пожалуйста, историю немецкой компании Schwank. Кем был её основатель и что за прибор ему удалось изобрести? Какие этапы трансформации произошли с брендом Schwank за всё время его существования?

– История компании Schwank началась более 80 лет назад. В 1933 году молодой и амбициозный немецкий инженер Гюнтер Шванк создал жаропрочную керамическую плитку, которую изначально применял для производства печей. В 1938-м на основе керамической плитки он создал первый в мире светлый газовый инфракрасный излучатель для отопления помещений. Его тепло могло передаваться в любом направлении на достаточно большое расстояние и при этом обогревало лишь рабочую зону. Подобная система позволяла отапливать производственные цеха, устанавливая газовые инфракрасные излучатели в верхней части помещений, где они никому не мешали. Экономические преимущества инфракрасного отопления быстро оценили, они стали эффективным решением для обогрева различных производств, складов, теплиц, а также других помещений высотой более четырёх метров.



Серийное производство инфракрасных излучателей началось в 1951 году в городе Гамбурге. Позднее производству Schwank пришлось переехать из Гамбурга в Кёльн, где главный штаб компании находится и на сегодняшний день. В 1970 году предприятие возглавил сын знаменитого изобретателя Берндт Шванк, под руководством которого в компании произошли серьёзные перемены: прототип первоначального прибора был существенно доработан, изменились принцип его действия, электроника, дизайн. Было подано 40 новых патентов на различные технологии. Это время стало благоприятным для развития компании – производство стремительно двигалось вперёд, завоевывая доверие потребителей. Вскоре Schwank вышел на мировой рынок. С 2004 года вместе со своим отцом Берндтом во главе компании Schwank также встал внук Гюнтера Шванка – Оливер Шванк. В настоящее время компания имеет представительства более чем в 40 странах мира. Филиалы расположены в 13 странах, а в четырёх странах, в том числе и в России, налажено производство оборудования.

– Расскажите о взаимном профессиональном интересе представителей стран России и Германии. Почему проект создавался на территории Сибири, а именно в Тюменской области? Что производство «Сибшванк» значит для города Тюмени и его жителей?

– Мы создавались как совместное предприятие, учредителями были ОАО «Запсибгазпром» (г. Тюмень) и Schwank GmbH. ОАО «Запсибгазпром» в то время было генеральным подрядчиком АО «Газпром» по газификации регионов России. Это первая российская компания, начавшая и



освоившая прокладку трубопроводов из полиэтиленовых труб в стране, включая уникальный и самый передовой метод горизонтально направленного бурения. Подход ОАО «Запсибгазпром» к организации строительства газопроводов основан на принципе выполнения работ в едином технологическом потоке: от проектирования до сдачи под ключ.

В 1990-е годы ОАО «Запсибгазпром» росло большими темпами и на определённом этапе потребовало создания внутренних производств для обеспечения нужд компании. Зависеть от ненадёжных поставщиков с нестабильным ценообразованием было слишком накладно, поэтому руководством компании было принято решение выйти на самообеспечение по внутреннему рынку работ и услуг по газификации. Кроме традиционного вида деятельности, были нала-

жены производства по выпуску полиэтиленовых труб, сварочных электродов, керамической облицовочной плитки, сборных железобетонных конструкций, дорожных и тротуарных плит.

В ходе одной из зарубежных поездок директор «Запсибгазпрома» Владимир Николаевич Никифоров увидел в действии новую для России технологию – газовые инфракрасные излучатели. Разработка показалась интересной, и внедрение подобных приборов в работу промышленной группы предприятий ОАО «Запсибгазпром» стало логичным и необходимым решением. Предложение о сотрудничестве и создании совместного предприятия по производству инфракрасных отопительных систем было направлено нескольким европейским производителям, однако рискнуть и пойти навстречу партнёрам из России в середине 1990-х годов решился только Берндт Шванк. Так в апреле 1996 года в Тюмени появилась новая компания – ЗАО «Сибшванк». В течение года на основании технической документации фирмы Schwank и немецких комплектующих в Тюмени было освоено производство всей гаммы светлых и тёмных газовых инфракрасных излучателей. В результате политики «Газпрома» по продаже непрофильных активов, не связанных с добычей и транспортировкой газа, в 2012 году АО «Сибшванк» стало 100% дочерней компанией Schwank. С 1996 года произведено более 60 тыс. единиц оборудования. Сегодня в арсенале предприятия – тысячи реализованных проектов по отоплению помещений на территории России и стран СНГ.

Собственные проектные и монтажные группы компании оказывают полный комплекс услуг по внедрению систем отопления в различных помещениях, а накопленный за два десятилетия опыт ра-



боты позволяет достигать максимального эффекта: затраты на отопление снижаются в несколько раз.

Нашу компанию всегда приводят в качестве примера успешных немецких инвестиций. Мы привыкли принимать множество делегаций, наши гости, в том числе и зарубежные, отмечают уникальность технологий, высокую культуру производства и очень комфортные условия для сотрудников.

– В каких странах на момент открытия российского филиала в 1996 году уже были представительства компании Schwank?

– До открытия российского филиала компания Schwank была представлена в некоторых странах Европы и в Северной Америке, но производство было налажено только в Германии и США. АО «Сибшванк» стало третьей производственной площадкой в мире, где было налажено производство оборудования Schwank.

– Олег Валерьевич, поделитесь историей своего профессионального пути в компании. Как давно вы являетесь генеральным директором?

– Генеральным директором я стал в 2012 году. До этого я был заместителем генерального директора на протяжении четырёх лет, перед этим – руководителем отдела продаж в течение пяти лет. А пришёл в компанию в 2000 году специалистом отдела продаж. В прошлом году я отметил 20-й юбилей моей работы в компании. За эти годы узнал весь «механизм» изнутри: приходилось сталкиваться с различными вопросами и в проектировании, и в производстве, и в реализации проектов, благодаря чему я обрёл богатый опыт, который теперь помогает оперативно принимать решения. Компания Schwank стала мне родной, для меня лично очень важно иметь возможность участвовать в её развитии. На мой взгляд, самое ценное, что может быть у любой компании, – её сотрудники. Я считаю, что нам в этом очень повезло, мы смогли объединить коллектив единомышленников, болеющих за своё дело, с такой командой посильны любые задачи.

– В чём специфика вашего производства? Благодаря каким технологиям и методам компания Schwank стала бесспорным инновационным лидером рынка по производству промышленных отопительных систем с газовыми инфракрасными излучателями?

– Компания Schwank – единственный производитель излучателей, имеющий собственное производство керамической плитки. Изобретённая в 1930-х годах Гюнтером Шванком плитка уже несколько раз была усовершенствована, благодаря чему значительно повысилась энергоэффективность продукции, в которой эта плитка применяется. Сегодня наша плит-



ка по своим характеристикам является лучшей в мире. Но это не единственная отличительная особенность: несмотря на мировую известность нашей продукции, Schwank стремится к технологичности и экологичности своих продуктов, постоянно совершенствуя их. Инженеры компании Schwank, благодаря новейшим технологиям, с каждой обновлённой моделью оборудования пытаются сократить выбросы отработанных газов в атмосферу, при этом постоянно увеличивая энергоэффективность. Именно на этом построена наша стратегия. Нужно постоянно развиваться.

– Какие требования и стандарты необходимо соблюдать, чтобы сохранить репутацию компании с мировым именем?

– Нужно отвечать требованиям рынка, запросам потребителя, производить качественный и надёжный продукт. Необходимо постоянно взаимодействовать с клиентами от предварительного расчёта до пусконаладочных работ по оборудованию, обеспечивать им достойный сервис в обслуживании климатических систем. Но самое главное – нужно любить своё дело: результатом сделки должна быть не продажа оборудования, а комфортный климат в помещении заказчика на долгие годы.

– В этом году российскому заводу «Сибшванк», филиалу компании Schwank, исполнилось 25 лет. За время существования производство значительно расширило линейку продукции. Расскажите, с каких образцов отопительных решений вы начинали?

– Мы начинали с пяти моделей светлых излучателей мощностью до 31 кВт и четырёх моделей тёмных излучателей мощностью до 38 кВт. Для сравнения: сейчас у нас 12 моделей светлых и 20 – тёмных излучателей.

– Какие продукты производите сейчас и где они применяются?

– Сегодня мы предлагаем энергосберегающие, инновационные и надёжные решения для отопления, а также системы охлаждения в промышленных, торговых и логистических помещениях. Наше предприятие производит газовые инфракрасные излучатели тёмного и светлого типов, газовые воздушонагреватели, приточно-вытяжные установки, воздушные завесы, большие потолочные вентиляторы MonsterFans.

– Расскажите о разнице тёмных и светлых излучателей. Не оказывают ли они негативного воздействия на здоровье человека, насколько эти системы безопасны?

– Основное отличие светлых излучателей от тёмных – в излучающем элементе. У светлых это керамическая плитка, у



тёмных – металлическая труба.

Светлые газовые инфракрасные излучатели – высокотемпературные, излучающим элементом в которых является керамическая плитка. Температура на поверхности светлых излучателей – 800-1000 °С. При использовании светлых излучателей достаточно общеобменной системы вентиляции в помещении.

Тёмные газовые инфракрасные излучатели – среднетемпературные, излучающим элементом здесь является металлическая труба. Температура на поверхности таких излучателей – 300-600 °С. Для тёмных излучателей необходимы воздухопроводы для удаления продуктов сгорания за пределы помещения.

Использование газовых инфракрасных излучателей регламентируется санитарно-эпидемиологическими нормами. При грамотном техническом решении, когда правильно подобраны тип и модель излучателя, высота и угол наклона, они не оказывают никакого негативного влияния на здоровье человека.

С точки зрения безопасности: при соблюдении всех требований к данным системам они абсолютно безопасны и работают в автоматическом режиме.

В частности, как любому газоиспользующему оборудованию, излучателям для безопасного использования перед введением в эксплуатацию необходима квалифицированная пусконаладка. Сама же конструкция оборудования предусматривает многоступенчатую систему безопасности, которая надёжно защищает оборудование от возникновения нештатной ситуации.

– Вентиляторы MonsterFans являются недавней разработкой компании Schwank. Скажите, пожалуйста, насколько это решение популярно? Почему вы решили добавить их в ваш ассортимент?

– В России данный вид продукции пока не пользуется большой популярностью, но, к примеру, в США этот продукт имеет

огромный спрос. Причина в том, что он повышает комфорт работников в объёмных помещениях. Например, когда на улице жара, с помощью больших потолочных вентиляторов можно снизить ощущаемую человеком температуру, сделав условия труда более комфортными. Затраты на такие системы составляют лишь 1/10 от того, сколько нужно было бы потратить на системы кондиционирования воздуха. Также зимой вентиляторы дополняют систему отопления, перемешивая тёплый воздух, скопившийся под потолком, с находящимся внизу (дестратификация), что позволяет экономить на отоплении.

В вентиляторах MonsterFans совмещены два принципа: экономия и комфорт, поэтому мы и решили добавить их в наш ассортимент. Уверены, что популярность этой продукции в нашей стране со временем возрастёт.

– Требуется ли продукция «Сибшванк» планового обслуживания? И если да, то кто этим занимается? Кто восстанавливает работу приборов, если случается поломка?

– Вся наша продукция – технически сложное оборудование, которое подлежит профессиональному обслуживанию и диагностике как минимум один раз в год. Для планового обслуживания и ремонта излучателей, если случается такая необходимость, мы задействуем собственные ресурсы. Наши специалисты выезжают на объект и проводят необходимые работы. Постоянный склад запчастей позволяет нам быстро восстанавливать вышедшие из строя приборы, сокращать срок простоя оборудования, в зимние месяцы это очень важно для наших клиентов.

Помимо стандартной гарантии, которая составляет два года, у нас есть специальный пакет «Премиальный гарантия плюс», с помощью которого клиент может продлить гарантию до 10 лет. В этом случае мы обязуемся проводить ежегодное техническое обслуживание, а в случае необходимости осуществлять замену запасных частей. Мы уверены в качестве производимого нами продукта, поэтому готовы предложить заказчику этот уникальный пакет. Такого предложения нет ни у одного нашего конкурента.

– Кто ваши основные партнёры? Какие совместные решения вы производите?

– За годы работы нам удалось наладить очень прочные партнёрские связи со многими организациями в разных точках России: это и производители различного оборудования, и проектные институты, и монтажные организации, и дилеры. То, что мы не смогли бы сделать в одиночку, мы с лёгкостью можем осуществить сообща. Так, например, сотрудничество с одним из партнёров – монтажной организаци-

ей, – год назад мы реализовали крупный энергосервисный контракт. Также заключили партнёрство с Тюменским индустриальным университетом – опорным вузом региона. В ближайшем будущем планируем выступить в роли организации, которая сможет обеспечить прохождение производственной практики студентам, обучающимся по программам высшего, среднего профессионального и дополнительного образования ТИУ. История сотрудничества компании Schwank с университетом началась ещё в 1990-х гг., когда глава компании господин Берндт Шванк был почётным профессором Тюменской государственной архитектурно-строительной академии (ныне ТИУ). За время сотрудничества вуза (ТюмГАСА) и компании АО «Сибшванк» было выполнено множество совместных научных разработок, выпускники университета успешно трудятся на нашем предприятии.

– В какие крупные компании вы поставляли системы отопления/охлаждения и вентиляторы? Насколько уровень энергопотребления снизился на производствах/складах после установки ваших систем отопления?

– Среди объектов, внедривших системы лучистого отопления, есть предприятия химического машиностроения, сельскохозяйственного машиностроения, металлообработки, станкостроения, нефтегазовой отрасли, сельского хозяйства и кораблестроения. Конечно, наиболее востребовано данное отопление в отраслях, где задействованы большие производственные площади, требующие внушительных затрат на обогрев. Среди наших заказчиков – такие компании, как «Ростсельмаш», «Адмиралтейские Верфи», РЖД, «Сургутнефтегаз» и многие другие. Экономическую оправданность применения систем лучистого отопления доказывают примеры из практики, когда предприятие после перехода на излучатели снизило затраты на отопление в три раза и более. Причём цифра снижения у каждого предприятия своя, в зависимости от местоположения объекта и его масштабов. Достичь подобных результатов можно за счёт того, что:



- отсутствуют теплопотери на промежуточный теплоноситель;
- с помощью регуляторов температуры в помещении поддерживаются заданные параметры, есть возможность снижать температуру в помещении в ночное время и выходные дни, т. е. не тратить ресурсы впустую;
- отсутствует «тепловая подушка» под потолком помещения, как при традиционной системе отопления (принцип инфракрасного отопления предполагает, что в первую очередь нагреваются пол и оборудование, а воздух в рабочей зоне [на уровне 2,5 м от пола] нагревается вторично), в результате комфортная температура создаётся в рабочей (нужной) зоне;
- не требуется многочисленный персонал для обслуживания системы;
- существует возможность снижения температуры на 2-3 °С по сравнению с традиционной системой отопления (ощущаемая температура при этом остаётся прежней).

Из интересных проектов можно отметить проекты с использованием локального отопления. Данное отопление подразумевает создание комфортного для работы персонала и оборудования микроклимата на определённых участках производственного помещения. Такое отопление, например, применяется в ООО «Ласселсбергер», г. Уфа. В 2009 году на территории в 70 тыс. м²

было установлено 219 излучателей. Производственная линия полностью автоматизирована, поэтому необходимости в поддержании равномерной комфортной температуры во всём помещении не было, появилась возможность существенной экономии. Система успешно эксплуатируется и в настоящее время.

– Расскажите о наградах компании.

– У компании Schwank огромное количество наград, полученных в Германии, России и США. Среди международных хотелось бы отметить награды за качественную и инновационную продукцию и за высокий уровень менеджмента. Среди российских наград, которые были получены заводом «Сибшванк», можно выделить победу во всероссийском конкурсе «1000 лучших предприятий России», «100 лучших товаров УрФО», «Предприятие года» и победу в конкурсе «Золотой запас Отечества XXI века».

– В чём секрет успеха компании Schwank? За счёт чего семейный бизнес смог дорасти до производства мирового масштаба?

– Секрет успеха в том, что компания всегда стремилась превзойти ожидания клиента. Schwank предлагает только лучшие энергоэффективные решения, только лучший сервис на всех этапах. В прошлом году немецкая еженедельная газета DIE ZEIT в сотрудничестве с международной издательской компанией Springer Science+Business Media опубликовала энциклопедию, которая содержит информацию о тысяче образцовых немецких семейных компаний, в том числе о Schwank. Наша организация находится в одном ряду с такими компаниями, как Henkel и Melitta. Сборник предназначен для предоставления информации о семейных предприятиях, их происхождении и истории, важных событиях, а также о социальных обязательствах. Уникальный качественный продукт плюс амбициозность и незаурядные управленческие способности собственников вывели компанию на мировой уровень и позволяют удерживать лидерские позиции.

– Каких показателей вы стремитесь достичь в будущем и какие профессиональные цели перед собой ставите?

– Каждый год мы стараемся увеличить количество производимой продукции, расширить географию её реализации. Также мы стремимся к росту и не забываем совершенствоваться, делая всё возможное, чтобы нашим заказчикам было с нами комфортно. На рынке инфракрасного отопления мы лидеры, теперь хотелось бы укрепить свои позиции в сфере охлаждения и вентиляции.



Беседовала Дарья Бакарина



«ЭКСПРОФ»: эксперты для профессионалов стройкомплекса

Будущее российского строительного рынка определяют производственные компании, предлагающие застройщикам качественные материалы, инновационные решения, конкурентные цены и индивидуальный подход к каждому клиенту. В важнейшем сегменте отрасли – производстве оконного профиля – в числе лидеров тюменская компания «ЭксПроф», которой вот уже 20 лет доверяют строительные компании России и ближнего зарубежья.

В этом году «ЭксПроф» отмечает 20-летие. За это время наша строительная отрасль успела пережить и взлёты, и падения. Вместе с ней бурно развивалось и производство окон – важнейший элемент в бизнес-процессе каждого застройщика. Ведь от хороших окон зависит комфорт в квартире, особенно в условиях нашего климата, когда температура в течение года может меняться в диапазоне до 60 и более градусов Цельсия.

Качество и долговечность окна в большой степени зависят от профиля. Оконный профиль составляет центральный силовой элемент окна, на который крепятся все остальные компоненты оконной конструкции: стеклопакеты, уплотнители, механизмы, управляющие открыванием и запирающим створок. Основная задача профиля ПВХ – создание прочного, жёсткого и долговечного оконного каркаса, способного десятилетиями противостоять эксплуатационным нагрузкам и климатическим воздействиям. Немалую роль играет профиль и в теплошумозащитных свойствах окна.

Выбор производителя профиля – не такая простая задача. При желании сэкономить можно найти дешёвый товар, установка которого вскоре аукнется недовольством жильцов, потерей репутации и отсутствием продаж квартир в новостройках. Есть другой путь, по которому идут крупные игроки строительного рынка. Они ориентируются на иностранных производителей оконного профиля. Обывателю внушается: «немецкий профиль дороже, но лучше». Однако в этом случае застройщик переплачивает за бренд, не получая фактических преимуществ. За очень редким и невероятно дорогостоящим исключением все оконные профили как отечественных, так и иностранных брендов, потребляемых на российском рынке, производятся на территории России российским персоналом на западноевропейском оборудовании примерно одинакового уровня. Кроме того, любое окно из любого профиля также будут изготавливать в России. Кто и как его соберёт – тоже вопрос.

СБЫТОВАЯ СЕТЬ
«ЭКСПРОФ»
НАСЧИТЫВАЕТ
БОЛЕЕ
60 СКЛАДОВ
В 50 РЕГИОНАХ
4 СТРАН: РОССИИ,
БЕЛАРУСИ,
КАЗАХСТАНА И
КИРГИЗИИ



На российском рынке есть третий вариант, который как раз и предлагает тюменская компания «ЭксПроф». Это сочетание европейского качества по адекватным ценам, собственных уникальных технологий и проверенной сети партнёров-производителей окон. К этому можно добавить удобную логистику: компания базируется практически в географическом центре страны. Сокращение транспортных затрат существенно влияет на стоимость остекления, благодаря чему застройщики даже из удалённых регионов могут существенно сэкономить.

Рецептура пластика, используемого для производства профилей EXPROF, обеспечивает его повышенную морозостойкость и долговечность. А это важные составляющие качества ограждающей конструкции, входящие в число её основных потребительских характеристик.

Оконные системы EXPROF изначально разрабатывались для эксплуатации в су-

ровом климате. Для этого были проанализированы и соединены самые передовые западноевропейские экструзионные технологии и многолетний опыт российских инженеров по сборке, монтажу и использованию пластиковых окон различных импортных и отечественных систем в условиях Сибири и Заполярья.

С 2004 года «ЭксПроф» производит профили только морозостойкого исполнения (М) по классификации ГОСТ 30673-99. В 2014 году вступил в силу новый ГОСТ 30673-2013 с новой классификацией из четырёх типов исполнения по климатической стойкости (I-IV). С этого момента все профили EXPROF подтверждают соответствие универсальному климатическому классу (I). Это означает, что окна из профилей EXPROF могут эксплуатироваться в районах со средней месячной температурой воздуха в самом холодном месяце ниже минус 20 °C и/или с суммарным

солнечным излучением более 5 ГДж/м². Также благодаря высокотехнологичным рецептурным добавкам с 2010 года долговечность продукции выросла до 60 лет эксплуатации, что раз в три года подтверждается предусмотренными ГОСТом испытаниями.

Безотказность и долговечность окон одинаково важны для жителя любого региона, а разнообразие оконных систем EXPROF предоставляет широкий выбор индивидуальных характеристик окна. Конструктивные особенности систем EXPROF обеспечивают соответствие самым жёстким требованиям по теплозащите и звукоизоляции, а уникальные технические решения препятствуют отсыреванию и промерзанию откосов, выпадению конденсата и образованию «краевого эффекта» по дистанционной рамке стеклопакета.

КАЖДОЕ 10-е
ПЛАСТИКОВОЕ
ОКНО В РОССИИ
ИЗГОТАВЛИВАЕТСЯ
ИЗ ТЮМЕНСКИХ
ПРОФИЛЕЙ
КОМПАНИИ
«ЭКСПРОФ»



**ВАСИЛИЙ
БОЧКАРЕВ,**
председатель
Совета
директоров
компании
«ЭксПроф»



Даже если переработчик или заказчик вслух утверждает, что все профили одинаковы, и, может быть, даже сознательно сам в это верит, подсознание направляет его предпочтения к выбору тех продуктов, которые сопровождаются репутацией инновационности. Однако когда за заявленной «инновационностью» ничего не стоит, кроме банальной рекламы, это не очень работает либо перестает работать сразу, как только потребители раскусят фикцию. А вот когда инновации в продукте реализуют реальные свойства, полезные для потребителя, тогда репутация инновационности за продуктом закрепляется навсегда и сама работает на его продвижение.

Многообразие оконных систем «ЭксПроф» объясняется наличием для каждого ценового сегмента («эконом», «стандарт», «комфорт» и «премиум») своей линейки систем по энергоэффективности и «дышащей» функции. Обычное пластиковое окно должно пропускать свет, защищать от внешней среды и при необходимости сообщаться с ней.

Уникальная разработка компании EXPROF Аеро наделяет окна четвёртой функцией – «дышать», то есть непрерывно пропускать в квартиру небольшой дозированный объём подогретого воздуха с улицы, не открывая створок.

В квартире улучшается воздухообмен. В зимнее время резко сокращается или совсем исчезает потребность в проветривании через створки и форточки с риском простудиться. Способ доступа приточного воздуха в «дышащих» окнах EXPROF Аеро исключает сквозняки даже при ураганном лобовом ветре и не допускает проникновения холода в самый лютый мороз. Уличный шум также остаётся снаружи. Это факты, подтверждённые независимыми испытаниями в омской лаборатории СибАДИ в 2010 году и почти 20 годами реальной эксплуатации в широком диапазоне климатических зон.

ИЗ ПРОИЗВЕДЁННЫХ
ПРОФИЛЕЙ
ПАРТНЁРЫ
«ЭКСПРОФ»
ИЗГОТОВИЛИ НЕ
МЕНЕЕ 70 МЛН
КВАДРАТНЫХ
МЕТРОВ
СВЕТОПРОЗРАЧНЫХ
КОНСТРУКЦИЙ

«Дышащие» окна не только дают свет и защищают от холода, шума и непогоды. Они ещё улучшают состав воздуха в доме, не допускают его застоя, что особенно ценно при длительном отсутствии хозяев, избавляют от сырости и грибка, словом, активно формируют здоровый, комфортный и безопасный микроклимат жилой среды. Окна, обладающие столь необычной и полезной функцией, дают застройщику весомое конкурентное преимущество.

Компания «ЭксПроф» – почти ровесница современного оконного рынка. В 2001 году, когда пластиковые окна для многих ещё были экзотикой и роскошью, пред-





ЗА 20 ЛЕТ РАБОТЫ
«ЭКСПРОФ»
ПРОИЗВЕДЕНО
СВЫШЕ
ПОЛУМИЛЛИОНА
ТОНН СИСТЕМНЫХ
ПВХ-ПРОФИЛЕЙ
РАЗЛИЧНЫХ
АРТИКУЛОВ И
НАЗНАЧЕНИЙ.
ЭТО БОЛЕЕ 700
ТЫСЯЧ ПОГОННЫХ
КИЛОМЕТРОВ

приятие уже наладило производство качественного материала для их изготовления. К 2007 году компания вошла в пятёрку лидеров отрасли и удостоилась диплома крупнейшего экспортёра Тюменской области. Окна, двери, балконное и фасадное остекление из тёплых, морозостойких и долговечных профилей EXPROF обосновались в домах сотен городов России, Беларуси и Казахстана.

Экономический кризис 2009 года и затяжная рецессия второй половины 2010-х годов стали серьёзным испытанием для всех. Но и в трудные времена «ЭксПроф» продолжил обновляться, развиваться и расти. За второе десятилетие своей деятельности компания расширила производственные мощности на 30%, в 2 раза увеличила ассортимент выпускаемых профилей. Доля компании на российском рынке выросла с 8 до 10-12%. В число постоянных импортёров вошла Киргизия.

Хотя на заводе установлены лучшие импортные производственные линии, создатели «ЭксПроф» не стали копировать иностранные системы. В профилях собственного производства они воплотили уникальные решения, благодаря которым пластиковые окна не только перестали «плакать» на морозе, но и получили внушительный запас прочности, став надёжной и долговечной защитой комфорта, здоровья и бюджета своих владельцев.

Продукцию «ЭксПроф» ценят производители и потребители светопрозрачных конструкций от Бреста до Владивостока, от Мурманска до Алматы. Открытая, адекватная и предсказуемая ценовая политика компании, комплексное сопровождение поставок, удобная логистика, а также ответственное отношение к качеству и безупречное исполнение договорных обязательств способствуют перерастанию сотрудничества в долгосрочные партнёрские отношения.

Это в полной мере относится и к сотрудничеству с застройщиками. Конструкции

из тюменских профилей установлены в сотнях жилых комплексов и десятках тысяч объектов социальной инфраструктуры по всей России, а также в соседних странах. Высокое качество окон EXPROF оценили жители комплексов «Сосновый Бор», «Форвард», «Цвета Радуги», «Виктория», «Урбанист в Санкт-Петербурге, жильцы новостроек в Тушино, Люберцах, Одинцово, других спальных районах Москвы и Подмосковья. Тёплые и долговечные конструкции партнёров компании «ЭксПроф» хранят покой и уют жителей кварталов «Молодёжный DELUXE» и «Циолковский Плаза» в Нижегородской области, «Деревня Универсиады» и «Салават Купере» в Казани, «Времена года» и «Аксиома» в Ижевске, «Крымский», «Ленинградский», «Эдельвейс» в Воронеже. Немало жилых и общественных зданий остекляется окнами EXPROF в новостройках Архангельска, Вологды, Сыктывкара, Самары, Оренбурга, Уфы, Чебоксар.

Среди многочисленных примеров применения ПВХ-систем EXPROF в суровом климате Урала и Сибири – жилые кварталы «Миллиум», «Луч», «Светлый», высотный комплекс «Олимпийский» в Ека-

теринбурге, ЖК «ЕVO-Парк» в Челябинске, ЖК «Звёздный», «Европейский берег», «Ожого» в Тюмени. Список могут продолжить ЖК «Александрия» в Сургуте, ЖК «Адмирал», «Эволюция», «Нижняя Лисиха» в Иркутске, множество жилых и инфраструктурных объектов Омска, Новосибирска, Барнаула и Красноярска. Тюменский профиль отлично зарекомендовал себя и за полярным кругом, где он участвует в остеклении школ, больниц, детских садов и жилых зданий в городах Губкинский, Ноябрьск, Новый Уренгой.

Практика показывает, что девелоперы стали больше внимания уделять энергоэффективности и долговечности светопрозрачных конструкций, надёжности поставщиков и квалификации производителей. Продукция компании «ЭксПроф» и мастерство её партнёров проверены временем и самым суровым климатом, гарантируют, что в полной мере отвечают современным ожиданиям как застройщиков, так и покупателей новых квартир.





БЛАГОПРИЯТНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ДЛЯ «СИБИРСКОГО» ЗДОРОВЬЯ

Вот уже несколько лет мы говорим об «импортозамещении». А ведь замещать-то надо не только импорт. «Замещать» надо старые ещё советские заводы, которые либо умерли, либо превратились в «производственные мощности», вместо мощностей. Замещать надо рабочие места, чтобы население России не повторяло подобно чеховским сёстрам: «В Москву, в Москву, в Москву!» Чтобы не вызывало удивление, что и в других городах, оказывается, есть и жизнь, и работа, и даже строятся новые предприятия – современные, инновационные, продукция которых будет качественной, доступной не только для россиян, но и для ряда зарубежных стран. Один из таких заводов готовится запустить в Тюмени Группа компаний «Фармасинтез».

КАК «ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩИ» В МОЩНОСТИ ПРЕВРАТИЛИСЬ

«Создавая лекарства, сохраняем жизни» – такой девиз у Группы компаний «Фармасинтез», одного из крупнейших отечественных производителей лекарственных препаратов для лечения социально значимых заболеваний, таких как онкология, сахарный диабет, а также инфекционных: туберкулез, ВИЧ/СПИД, гепатит, COVID-19.

«Фармасинтез» является одним из крупнейших инвесторов в российскую фармацевтическую промышленность. Совокупный объём инвестиций по находящимся в реализации проектам в срок до 2024 г. составит более 20 млрд рублей. Проекты

её стратегического развития направлены на увеличение доли отечественных лекарств на российском рынке за счёт замещения импортных аналогов.

На пяти заводах, расположенных в разных регионах страны от Дальнего Востока до северо-западных границ страны, «Фармасинтез» выпускает свыше 95 млн упаковок лекарств в год. У компании, помимо современной производственной базы, есть ещё и высококвалифицированные кадры, которые занимаются не только выпуском, но и разработкой инновационных препаратов. Разработка новых лекарственных препаратов и внедрение их в промышленное производство осуществляются в R&D-центре компании, который оснащён

лабораториями по разработке и опытно-промышленными цехами.

История предприятия ООО «Фармасинтез-Тюмень» началась в 2015 году, когда компанией «Фармасинтез» было реанимировано предприятие «ЮграФарм», которое на тот момент 8 лет находилось в стадии банкротства. Удалось не только сохранить рабочий коллектив, но и увеличить его численность в 4,5 раза, и в настоящее время на предприятии трудится свыше 650 человек.

За неполные шесть лет деятельности предприятие достигло объёмов производства: свыше 25 млн упаковок продукции. Товарооборот компании, «стартовав» от цифры в менее 100 миллионов рублей, вырос до суммы более одного миллиарда

рублей. Достичь таких результатов удалось благодаря двум составляющим: слаженной работе коллектива и менеджмента компании и государственной поддержке правительства Тюменской области и Министерства промышленности и торговли РФ.

– Я ПЫТАЛСЯ ДОГОВОРИТЬСЯ ПО ПОВОДУ «ЮГРАФАРМ», НО ЗА РАЗОРЁННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ БЫЛА НАЗВАНА СЛИШКОМ ВЫСОКАЯ ЦЕНА, ПОЭТОМУ Я ЗАКРЫЛ ЭТОТ ВОПРОС, – РАССКАЗЫВАЛ ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ФАРМАСИНТЕЗ» ВИКРАМ ПУНИЯ В ОДНОМ ИЗ ИНТЕРВЬЮ. – НО ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ Я НА ПИТЕРСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ ВСТРЕТИЛСЯ С ГУБЕРНАТОРОМ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ. И ОН НЕОЖИДАННО ПОДНЯЛ ЭТУ ТЕМУ, УДИВИВ МЕНЯ ТЕМ, ЧТО ЗНАЛ ОБО МНЕ И О МОЁМ ИНТЕРЕСЕ К «ЮГРАФАРМ». И БЕЗ ВСЯКИХ ПРОВОЛОЧЕК ЕГО КОМАНДА ЗАНЯЛАСЬ ЭТИМ ВОПРОСОМ, ВЕДЬ ГУБЕРНАТОР СКАЗАЛ, ЧТО ТАКОЙ ЗАВОД НУЖЕН В ТЮМЕНИ, ЛЮДИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ! И В 2015 ГОДУ ЗАВОД БЫЛ ЗАПУЩЕН.

Сегодня этот успешно действующий завод в Тюменской области является са-

мым крупным производителем в России противодиабетических препаратов для лечения сахарного диабета второго типа. Кроме того, компания является владельцем и единственным производителем инновационного противодиабетического препарата «Сатерекс», у истоков разработки которого стояла мировая компания «Пфайзер».

Завод «Фармасинтез-Тюмень» выпускает рентгеноконтрастные препараты, которые используются для визуализации структур органов и систем при рентгенографии, рентгеноскопии и компьютерной томографии. В России такие препараты до настоящего времени не производились. В ближайших планах предприятия – производить в год 450 тыс. флаконов рентгеноконтрастных лекарственных препаратов.

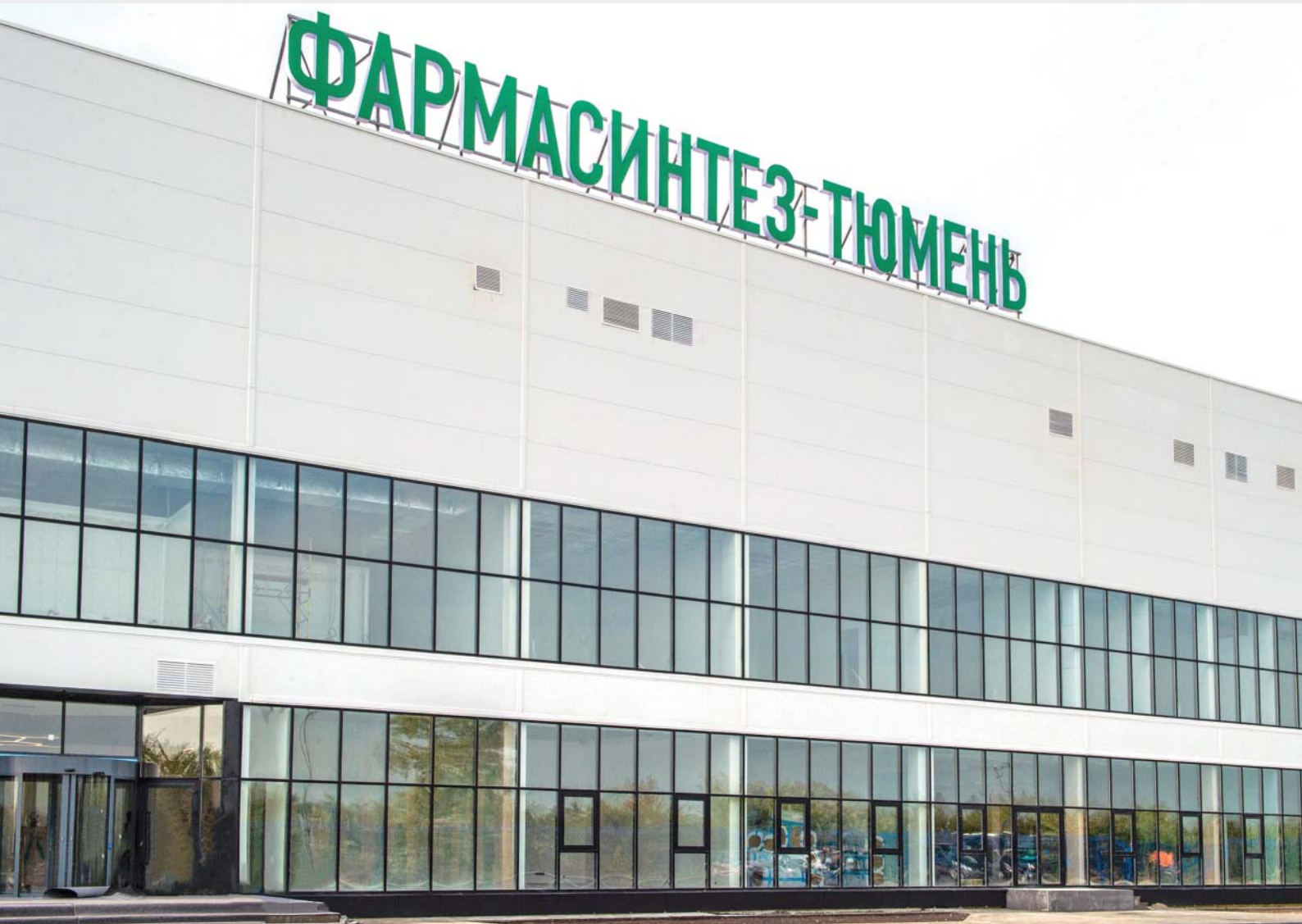
Этот успешный опыт позволил предприятию двигаться дальше. В 2017 году на совещании в Минпромторге России с участием министра Дениса Мантурова, инициированного главным эндокринологом Минздрава России и директором Национального медицинского исследовательского центра эндокринологии, академиком РАН И. И. Дедовым, была поднята проблема острой нехватки системных гормональных препаратов, т.к. практически все они, включая оральные контрацептивы,

производятся зарубежными фармкомпаниями. Доля импорта по ним составляет свыше 90%. Именно на этом совещании президент «Фармасинтез» Викрам Пуния принял решение о строительстве нового завода по выпуску гормональных лекарственных препаратов. Площадкой для реализации импортозамещающего проекта, не имеющего аналогов в России, стал завод ООО «Фармасинтез-Тюмень».

Когда настало время для реализации «Фармасинтезом» инвестпроекта по созданию производства гормональных препаратов, поиски площадки для него не были долгими.

«МОЖЕТ СКАЖЕТ КТО: «КЛИМАТ ЗДЕСЬ НЕ ТОТ...»

Новые производства в ближайших окрестностях столицы никого уже не удивляют. Там и людей больше, в том числе и квалифицированных специалистов, и инфраструктура лучше, там и финансы сосредоточены. «Главная беда Москвы заключается в том, что она со всех сторон окружена Россией», – грустно шутят жители регионов, находящихся в «рабочей доступности», отчего большинство этих регионов превратилось во многом в «спальные», потому что их жители ездят на работу в Москву и Подмосковье. Кто





системных гормональных нарушений. В течение ближайших 2-3 лет планируется нарастить ассортимент нового производства до 35-40 МНН (свыше 100 SKU). Восемь производственных линий смогут выпускать в год порядка 1 млрд упаковок.

Такой объем производства сможет заместить до половины объема российского рынка гормональных препаратов, которые сегодня в преобладающей степени импортируются в Россию. Аналогов подобного производства в России на сегодняшний день не существует.

– Проект по производству гормональных препаратов, как половых гормонов, так и системных, имеет для страны стратегическое значение, потому как в настоящее время более 95 процентов гормональных препаратов в Россию импортируется. А со строительством и запуском нового завода в Тюмени картина поменяется кардинальным образом. В Российской Федерации, как и на всем постсоветском пространстве нет ни одного подобного реализованного проекта, – рассказывает генеральный директор «Фармасинтез-Тюмень» Алексей Глушаков. – Портфель нового гормонального завода уникален и с точки зрения своего формирования, как системного подхода к тому, «что нужно женщине», для того чтобы оставаться

ежедневно с раннего утра, кто – вахтовым методом, на одну-две недели. Но, простите, если вся Россия с её населением и производствами съедется поближе к Москве, то кто и что останется на остальной огромной территории? Разве что пограничники... Развивать надо не только Центральный федеральный округ, дальние регионы тоже должны быть привлекательными, в том числе и инвестиционно привлекательными.

Впрочем, надо признать, что далеко не во всех российских регионах дела обстоят плохо. Издалека в Москву не наездишься, да и от местного руководства очень многое зависит. Ведь слова о том, что человек на климат может влиять исключительно в негативном ключе, не совсем верны. Что касается климата инвестиционного, то он во многом зависит именно от человека, точнее от людей, которые находятся в руководстве того или иного региона или даже муниципалитета. И конечно, от руководства страны.

– Мне как-то задали вопрос: где, по моему мнению, инвестиционный климат лучше, – рассказывает Викрам Пуния. – Я уверенно ответил, что в Тюменском регионе. Мне есть с чем сравнивать, у меня есть производства и в других регионах России. Но здесь команда губернатора совершенно правильно выстраивает свою политику в отношении бизнеса: есть бизнес – будут рабочие места, инвестиции в экономику области, поступление налогов. Жаль, что не везде руководители это понимают. Я получал помощь со стороны тюменского правительства и в приобретении оборудования, и в вопросе лизинга. Такого не было в других местах. Теперь регион видит отдачу: эта помощь приносит в область деньги, развивает её экономику.

«ЧТО НАМ СТОИТ ЗАВОД ПОСТРОИТЬ?»

Группа компаний «Фармасинтез» при поддержке со стороны Минпромторга России и правительства Тюменской области находится в завершающей стадии реализации крупного инвестпроекта (объем инвестиций составил более 4-х млрд руб.) по созданию новой, уникальной по возможностям производственной площадки в г. Тюмени, предна-

значенной для выпуска широкой линейки гормональных лекарственных препаратов в различных дозировках и формах. В настоящее время доля импорта для гормональных препаратов составляет 90-95%, что является критическим фактором для лекарственной безопасности страны и доступности гормональной терапии для пациентов.

Мощности нового производственного предприятия (более 300 новых рабочих мест) позволяют покрыть до 50% и более потребности РФ в препаратах для заместительной гормонотерапии, оральной контрацепции и лечения гинекологических заболеваний, связанных с нарушением эндокринного статуса, а также для лечения





здоровой и активной на протяжении каждого жизненного этапа с учётом её потребностей в разные возрастные периоды и наличия соматических или гинекологических заболеваний.

Препараты для оральной контрацепции являются безусловно важной, но не превалирующей частью портфеля гормональных препаратов. Помимо них, в портфеле есть и препараты для заместительной гормонотерапии при снижении функций различных желез внутренней секреции, препараты, использующиеся в методиках ЭКО, медицинского аборта. Отдельно нужно отметить, что «Фармасинтез» планирует производить препараты из линейки системных половых гормонов – для болезни надпочечников – и других системных гормонов, российских аналогов которых либо не было вовсе, либо было недостаточно.

– Каждый завод в структуре Группы компаний «Фармасинтез» отвечает за своё определённое стратегическое направление. На нас возложена большая ответственность за реализацию проекта по производству гормональных лекарственных препаратов. И специфика в том, что обычно при запуске новой линейки лекарственных препаратов требуется построить новый цех или перепрофилировать имеющийся. В нашем случае – построить новый завод с нуля. И не хуже, чем в Европе, – **констатирует Алексей Глушаков.**

В настоящее время на заводе завершены основные строительные работы, проводятся пусконаладочные работы на оборудовании. Высокую степень готовности завода к запуску оценили посетившие его в сентябре с рабочим визитом вице-пре-

мьер РФ Юрий Борисов, полномочный представитель Президента РФ в Уральском федеральном округе Владимир Якушев и губернатор Тюменской области Александр Моор.

Действующие в регионе механизмы государственной поддержки создают благоприятные условия для реализации инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений. В целом регион заинтересован в дальнейшем развитии фармацевтической отрасли, а также в проектах в сфере биотехнологий и медицинского машиностроения.

У Тюмени есть отличая черта – местные власти очень оперативно реагируют

на все вопросы и проблемы предприятия. Здесь реально налажено тесное взаимодействие власти и бизнеса.

Тюмень очень часто называют «нефтегазовой столицей России». Наверное, этим стоит гордиться, но нельзя забывать и о том, сколько уже лет ведутся в нашей стране разговоры о необходимости «слезть с нефтяной иглы». Так где и начинать такую работу, как не в столице? И, может быть, через какое-то недалёкое время Тюмень может претендовать на звание фармацевтической столицы Российской Федерации.



DIALOG

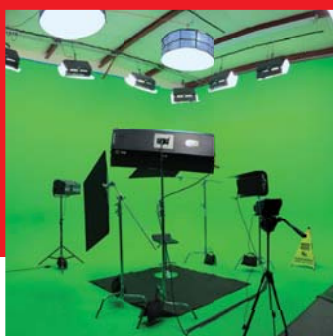
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД
И СВЕЖИЕ ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

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

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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





BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

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

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



В Тюмень на море? С «ЛетоЛето» это возможно!

Внутренний туризм активно развивается, всё чаще жители России предпочитают ездить отдыхать в другие города родной страны. Тюмень в последнее время стала одним из топовых направлений для круглогодичного отдыха. Чуть больше двух часов на самолёте из столицы, и вас ждёт увлекательное путешествие в первый город Сибири с колоритной историей, познавательными экскурсиями, жарким отдыхом и купанием в горячих источниках.



ЖИВАЯ ВОДА СИБИРИ

Термальный курорт «ЛетоЛето» – одна из визитных карточек города и весомый повод посетить Тюмень. Новый, ультрасовременный комплекс, аналогов которого нет в России, располагается на живописном берегу реки Туры, всего в 20 минутах езды от международного аэропорта Рощино и в 10 минутах от исторического центра города. Общая площадь курорта – 35000 м², общая вместимость – более 2500 гостей. Многие, кто уже побывал здесь, сравнивают тюменский курорт со знаменитыми зарубежными купальнями как по уровню сервиса, так и по уровню пользы для здоровья.

Жемчужина курорта – природный термальный источник со 100% минеральной водой из собственной скважины глубиной 1248 м. Из-за давления и высокой температуры (+38-43 °C круглый год) вода обогащается микроэлементами и минералами, что делает её по-настоящему целебной для человеческого организма. Бассейн площа-

дью 400 м² находится прямо под открытым небом. Особое удовольствие доставляет купание в источнике именно в осенне-зимний период, когда контраст горячей воды и прохладного воздуха ощущается особенно сильно. В бассейне более 60 различных гидромассажных установок, которые позволяют проработать все группы мышц, привести тело в тонус, улучшить обменные процессы.

КОМПЛЕКСНЫЕ СЕМЕЙНЫЕ ТУРЫ

На термальном курорте «ЛетоЛето» есть возможность насладиться комплексным отдыхом для всей семьи. Расположиться можно в комфортабельном 4-звёздочном отеле европейского уровня. К услугам гостей 187 номеров категорий «стандарт», «джуниор сьют» и «люкс». Перед зданием комплекса парковка на 700 мест.

В ресторации «Август» при отеле наряду с традиционной европейской кухней можно попробовать настоящие сибирские деликатесы. В блюдах Сибири используются дичь,



благородная северная рыба, грибы, ягоды, ароматные травы и шишки – любители гастрономии по достоинству оценят шедевры местной кухни.

Море позитивных эмоций, заряд адреналина и яркие впечатления ждут гостей в одном из крупнейших крытых аквапарков России, который также находится в составе тюменского курорта. Взрослые экстремальные горки, река, которая сама несёт вас по течению, экзотический фиш-пилинг, большой бассейн с морскими волнами, пляж с шезлонгами и целый городок водных развлечений для детей, а ещё жаркие сауны и джакузи – в аквапарке развлечения найдутся для гостей любого возраста. Отель соединён с аквазоной тёплым переходом. Отправиться отдыхать можно прямо из номера, в уютных халатах и тапочках.

В комплексе применяются передовые технологии, ультрасовременное оборудование, системы вентиляции и очистки воды для организации безопасного и комфортного отдыха гостей. Собственная химическая лаборатория берёт пробы воды и воздуха каждые 2-3 часа. За соблюдением правил посещения водных аттракционов следит команда профессиональных инструкторов-спасателей.

МОРЕ В ТЮМЕНИ

В прошлом году «ЛетоЛето» стал ещё больше и лучше – здесь состоялось открытие самого большого спа-комплекса на Урале и в Западной Сибири. Центральное место занимает большой бассейн, в котором вода идентична по составу Чёрному морю; более 100 гидромассажных установок, водопадов, донных гейзеров и пул-бар, где можно выпить освежающие коктейли, как на лучших курортах мира.



МИЛЛИОНЫ ЛЕТ НАЗАД НА ТЕРРИТОРИИ ТЮМЕНИ НАХОДИЛОСЬ ДРЕВНЕЕ СИБИРСКОЕ МОРЕ. ИЗ-ЗА ДВИЖЕНИЯ ТЕКТОНИЧЕСКИХ ПЛИТ ВОДА УШЛА ГЛУБОКО ПОД ЗЕМЛЮ. СЧИТАЕТСЯ, ЧТО СОВРЕМЕННЫЕ ГОРЯЧИЕ ИСТОЧНИКИ – ПРЯМЫЕ ПОТОМКИ ЭТОГО УНИКАЛЬНОГО ВОДОЁМА. ПЕРВЫЕ НЕФТЯНИКИ, КОТОРЫЕ ИСКАЛИ В РЕГИОНЕ «ЧЁРНОЕ ЗОЛОТО», ПРИ БУРЕНИИ СКВАЖИНЫ ПОЛУЧИЛИ ФОНТАН ГОРЯЧЕЙ МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ. С ТЕХ ПОР ТЕРМАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ – ГОРДОСТЬ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ, ПОПЛАВАТЬ В УНИКАЛЬНЫХ БАССЕЙНАХ С ГОРЯЧЕЙ МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДОЙ ПРИЕЗЖАЮТ ТУРИСТЫ НЕ ТОЛЬКО ИЗ РОССИИ, НО И ИЗ-ЗА РУБЕЖА





УНИКАЛЬНЫЕ
СВОЙСТВА ТЮМЕНСКОЙ
МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ
ИЗВЕСТНЫ ЕЩЁ С
СЕРЕДИНЫ XX ВЕКА. НА
ТЕРРИТОРИИ ТЮМЕНСКОЙ
ОБЛАСТИ ДЕЙСТВУЕТ ДВА
ДЕСЯТКА ТЕРМАЛЬНЫХ
ИСТОЧНИКОВ. КУОРТ
«ЛЕТОЛЕТО» ЯВЛЯЕТСЯ
ОДНИМ ИЗ ПРОЕКТОВ
РАЗВИТИЯ ТЕРМАЛЬНОГО
ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ. В
БУДУЩЕМ В КОМПЛЕКСЕ
ПОЯВИТСЯ МЕДИКАЛ-
СПА, ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА
КОТОРОГО –
ПРОФИЛАКТИКА
И УКРЕПЛЕНИЕ
ЗДОРОВЬЯ, ПОВЫШЕНИЕ
ИММУНИТЕТА.
ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ
ЭФФЕКТ ПРОЦЕДУР
ПРИ ЭТОМ БУДЕТ
БАЗИРОВАТЬСЯ НА
ПОЛЬЗЕ ТЮМЕНСКОЙ
МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ



Также гости могут отдохнуть в контрастных и ароматжакузи, поплавать в горячем источнике с минеральной водой, выплыв к которому организован прямо из здания спа-комплекса, что очень удобно.

Особое место в спа «ЛетоЛето» занимает банный комплекс с восточным хаммамом, оливковой сауной и русской древесной баней, где ежедневно проводятся бесплатные коллективные парения Ауфгусс, как в Европе. После бани можно укрепить здоровье в зоне закаливания с обливными вёдрами, дорожкой Кнейпа, чашей с искусственным снегом и ледяной купелью.

Гости курорта могут заказать массажи, комплексные спа-программы по уходу за лицом и телом от лучших мастеров с применением натуральной сибирской косметики. Почувствовать на себе силу Сибири, обновить все системы организма и укрепить иммунитет можно благодаря авторскому парению. В индивидуальных банных сьютах профессиональные пармейстеры знакомят гостей с банным искусством, предлагают попробовать авторские методики парения с применением натуральных ароматных веников.

«ЛетоЛето» – это новый формат курортного оздоровления. Комплексные туры с



проживанием и отдыхом в аквазоне дают возможность совместить развлечения для всей семьи с восстановлением, профилактикой заболеваний, реабилитацией и повышением иммунитета. Здесь вы точно сможете полностью перезагрузиться, обрести баланс души и тела.

КОРПОРАТИВНЫЕ MICE-МЕРОПРИЯТИЯ И ТИМБИЛДИНГ

Удивить сотрудников и деловых партнёров высоким уровнем организации корпоративных мероприятий можно, проведя их в Тюмени. Семинары, тренинги, деловые встречи, выездные конференции – неотъемлемая составляющая в работе любой крупной компании. «ЛетоЛето» предлагает услуги в сфере организации делового туризма. На базе курорта можно провести мероприятия любой сложности.

Участники могут разместиться в комфортабельном отеле. Для проведения конференций есть переговорные комнаты и 3 конференц-зала общей вместимостью до 240 человек, оснащённые всем необходимым мультимедийным оборудованием. Предоставляются услуги по организации питания (завтраки, комплексные обеды и ужины, кофе-брейки, фуршеты, банкеты).

После насыщенной деловой программы гости могут насладиться отдыхом в аквазоне курорта – тимбилдинг, конкурсы и шоу-программы, включающие возможность покататься с экстремальных горок в аквапарке, поплавать в бассейне с морскими волнами, медленной реке с течением и отдохнуть в спа-комплексе, укрепить здоровье на горячем источнике с минеральной водой. Также в программу отдыха могут быть включены экскурсии и мероприятия на внешних площадках.

Тюмень – первый город Сибири, здесь сохранилось множество памятников культуры, деревянного зодчества, в селе Покровское, что находится в 80 км от города, родился самый знаменитый русский во всём мире – Григорий Распутин, а на территории соседнего Тобольска находится первый и единственный каменный кремль



за Уралом. Регион имеет богатое культурно-историческое наследие, поэтому здесь точно есть на что посмотреть. Совместить незабываемый отдых на термальном курорте – это не залог чудесного путешествия?

В СИБИРЬ ПО СВОЕЙ ВОЛЕ

Термальный курорт «ЛетоЛето» входит в топ-10 инвестиционных проектов региона и активно взаимодействует с региональным правительством, Департаментом потребительского рынка и туризма. В рамках продвижения туристического потенциала Тюменской области успешно реализуется проект Visit Tyumen (visittyumen.ru). Комплекс «ЛетоЛето» принимает активное участие в круглых столах, выставках, конференциях, спортивных, социальных и благотворительных мероприятиях как на региональном, так и на федеральном уровне.

Всё больше жителей других регионов приезжает в Тюмень именно для того, чтобы посетить термальный курорт «ЛетоЛето». С момента открытия в 2018 году здесь отдохнуло порядка полумиллиона иногородних гостей – и это не только жители соседних регионов (Свердловской, Челябинской, Курганской областей, Югры, Ямала, Пермского края), всё чаще приезжают туристы и из центральной части России: Москвы, Санкт-Петербурга. С запуском чар-

терных рейсов из столицы туристический поток только растёт.

Термальный курорт «ЛетоЛето» – это прекрасный повод посетить Тюмень. Откройте для себя новое направление на карте путешествий для незабываемого отдыха и релакса вместе с «ЛетоЛето»!

Уточнить подробную информацию и забронировать тур можно на сайте:
отдых.летолето.рф

В НОЯБРЕ 2020 ГОДА
НА ТЕРРИТОРИИ
ТЕРМАЛЬНОГО КУРОРТА
«ЛЕТОЛЕТО» СОСТОЯЛОСЬ
ОТКРЫТИЕ ПЕРВОГО В
СТРАНЕ ТЕРМАЛЬНОГО
СЕЗОНА, А ТЮМЕНИ БЫЛО
ПРИСВОЕНО ЗВАНИЕ
ТЕРМАЛЬНОЙ СТОЛИЦЫ
РОССИИ.

В МЕРОПРИЯТИИ ПРИНЯЛИ
УЧАСТИЕ РУКОВОДИТЕЛЬ
ФЕДЕРАЛЬНОГО
АГЕНТСТВА ПО ТУРИЗМУ
ЗАРИНА ДОГУЗОВА,
ГУБЕРНАТОР ТЮМЕНСКОЙ
ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР
МООР, ПРЕДСТАВИТЕЛИ
ФЕДЕРАЛЬНЫХ И
РЕГИОНАЛЬНЫХ СМИ





Большой популярностью в Тюмени сегодня пользуется сеть ресторанов Tesla Burger. В них подают разнообразные бургеры и роллы, а также закуски, горячие блюда и десерты. В настоящее время в городе 11 таких заведений, также по одному ресторану работает в соседнем Тобольске и Кургане. Первое заведение было открыто в 2013 году в формате доставки, в 2016-м открылся первый ресторан, и всего за пять лет рестораны стали одним из любимых тюменцами и гостями города мест.

ЗДОРОВЫЙ БУРГЕР как успешный стартап

КОНТАКТЫ:

8 800 3000 688

<https://teslaburger.ru>

Республики, 48 – 10:00-00:05

Федюнинского, 67 – 10:00-22:00

Тимофея Чаркова, 60 – 10:00-21:50

Широтная, 112Б – 10:00-22:00

Салаирский тракт 11 км, 1 – 11:00-23:30

Московский тракт, 118 – 10:00-22:00

Пермякова, 50Б – 10:00-21:55

Фармана Салманова, 26к1 – 10:00-21:50

Новаторов, 12к5 – 9:00-16:30

Широтная, 17/2 – 9:00-18:00



Концепция меню заведений, по словам основателя и владельца Владислава Джуровича, удачно сочетает в себе скорость и оперативность фастфуда, но при этом вкус и пользу здорового питания.

Так, мясо готовится на гриле, без добавления масла, фарш делается по специальной технологии из отборной говядины, всё это приправляется авторскими соусами, а главное – в продуктах совершенно отсутствуют какие-либо консерванты.

Владиславу Джуровичу сейчас 26 лет, и его история успешного бизнеса звучит немного сказочно, хотя и абсолютно реальна. В 2013 году Владислав арендовал помещение в 48 кв. метров, нанял несколько курьеров, позвал своего знакомого работать поваром. И таким небольшим составом (буквально шесть-семь человек) запустил ресторан доставки. На запуск проекта ушло 500 тыс. рублей. Часть этой суммы была накоплена, 150 тысяч занял под %, остальные собирал по чуть-чуть: 20 тысяч – у одного друга, 15 тысяч – у бабушки и так далее.

Сначала, вспоминает Владислав, было довольно трудно, несколько раз уходил в минус по доходам, но упорно продолжал работать даже себе в убыток. «Потом появились поставщики, клиентская база, мы переделали меню, немного подняли цены, одним словом, смогли зарабатывать. После того как финансовая ситуация выровнялась, ещё пару раз уходили в минус. Первые два года я вообще денег не видел. Абсолютно».

Но на ошибках, как известно, учатся. Сложности, а порой и неприятности научили Владислава Джуровича извлекать пользу из самых, казалось бы, негативных ситуаций. «31 декабря 2019 года у нас горел ресторан. Новость о пожаре в канун Нового года прогремела на весь город. Но мы постарались превратить это в имиджевую историю. Повесили баннер с надписью «После пожара будет огонь». Пообещали, что у нас станет ещё лучше, и сдержали своё слово».

С начала пандемии выручка доставки в Tesla Burger выросла на 90%, но на столько же сократилась выручка по самовывозу, рассказывает Владислав. Что делать, компания всегда умела найти иные способы привлечения клиентов.

Так, в социальных сетях часто проводятся различные акции. Например, однажды запустили фотоконкурс «Вспомнить всё»: люди надевают на голову пакет, на котором изображён какой-нибудь популярный персонаж из соцсетей, фотографируются и публикуют. «Не скажу, что акция значительно повлияла на количество заказов, но зато было весело и, что самое главное, она наделала шума – о ней много говорили».

Очень хорошо работает дегустация. «Я привозил любое блюдо из меню за 99 руб., а клиенты, в свою очередь, должны были оставить отзыв в соцсети. Я начал с известных в городе людей, но, конечно, не отказывал желающим. Эта дегустация дала мощный толчок для развития проекта – у нас появилось много положительных отзывов в аккаунтах».

Компания также занимается выездным обслуживанием: привозит бургеры на студенческие, социальные, коммерческие вечеринки и мероприятия. «Готовим на гриле, а с недавнего времени ставим на них свой фудтрак. Это ещё один наш формат, которые делает фантастические результаты в сезон».

Сегодня компания развивает сеть ресторанов, службу доставки и кейтеринг, а также продаёт франшизу на территории РФ и стран ближнего зарубежья.

Так, Tesla Burger в 2021 году открылся в центре Кургана, где у основателя сети появился партнёр – сеть пиццерий «Додо Пицца».

«Мы намерены развивать бизнес в других регионах с партнёрами, близкими нам по духу, становиться федеральной сетью», – комментирует Владислав.

Но существующим бизнесом Владислав Джурович ограничиваться не планирует. Сейчас его новый проект – блюда от самозанятых кулинаров, которые можно будет заказать на дом. По замыслу Владислава, это аналог «доски объявлений», где любой

профессионал сможет предлагать свои кулинарные услуги.

Попасть на «доску» можно будет бесплатно, на начальном этапе проект заработает на некоммерческой основе.

При этом вложения в создание платформы уже составили свыше 500 тысяч рублей. «Первое время буду финансировать проект из собственных средств. Далее, когда соберу базу пользователей, привлеку инвесторов, чтобы выводить проект на новый уровень», – рассказывает предприниматель.

По его словам, главная задача сервиса – предоставить поварам возможность работать на дому и при этом получать доступ к аудитории, которая хочет нестандартной еды. Предлагать свои услуги на платформе смогут не только профессионалы, но и любители. Пользователи получают возможность либо выбрать блюда из меню, либо сделать индивидуальный заказ на приготовление чего-то «по вкусу».



Сеть бургерных
TESLA BURGER

БУРГЕРЫ

ИЗ НАТУРАЛЬНЫХ
ИНГРЕДИЕНТОВ
ПО ДОСТУПНЫМ
ЦЕНАМ

Франшиза:
teslaburgerfranch.ru
Телефон: 88003000688
Сайт: teslaburger.ru
[instagram: teslaburgers](https://www.instagram.com/teslaburgers)