

БИЗНЕС ДИАЛОГ

МЕДИА

business dialog media

№ 9 октябрь 2020



СЕРГЕЙ ТРИФОНОВ:
«НАШ ЗАВОД - НЕ ПРОСТО ПРЕДПРИЯТИЕ, ЭТО МНОГОГРАННЫЙ ЖИВОЙ ОРГАНИЗМ»

МИРОН ГОРИЛОВСКИЙ:
«ИЗ КАЖДОГО КРИЗИСА МЫ ВЫХОДИЛИ С ПОНИМАНИЕМ ТОГО, В КАКУЮ СТОРОНУ НАМ РАЗВИВАТЬСЯ»

АНТОН ПОСТНИКОВ:
«СЕГОДНЯ МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ОДНИМ ИЗ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА»

ЭКСПОРТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

**СДЕЛАНО В РОССИИ:
РОССЕЛЬХОЗБАНК
ПОДДЕРЖИВАЕТ
ЭКСПОРТНЫЙ РЫНОК**



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

Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

**«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»:
РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+**

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Виктория Лукьянова

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Виктория Лукьянова, Елена Александрова, София Коршунова,

Камран Рустамзаде

Дизайн и вёрстка: Елена Кислицына

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина

Фотограф: Павел Судариков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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 года.

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

Подписано в печать 19.10.2020 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная.

Использованы фотографии: opora-nnov.ru, rbc.ru, metallobaza-s.ru, day.rosatom-career.ru, khimki.hh.ru, findtm.ru, tadviser.ru, centerpb.ru, optomoskva.ru, byrich.ru, tadviser.ru, simpateka.ru, middleeastevents.com, acgi.ru

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

в Торгово-промышленной палате РФ,

в Доме правительства Московской области,

в загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:			
4-ая полоса обложки			69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы)	102 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	Одна полоса внутри журнала	62 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнёром:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

2 Определены «Экспортёры года»

10 Сделано в России: Россельхозбанк поддерживает экспортный рынок

16 Антон Постников: «На сегодняшний день мы являемся одним из мировых лидеров в области профессионального проектирования, производства, монтажа и обслуживания систем электрообогрева»

22 Сергей Трифионов: «Наш завод – не просто предприятие, это многогранный живой организм»

26 Мирон Горилловский: «Из каждого кризиса мы выходили с пониманием того, в какую сторону нам развиваться»

32 VAUMIT: «Мы хотим сделать жилые пространства безопасными для здоровья, энергоэффективными и красивыми»

38 Пандемия – точка роста E-COMMERCE

40 Лёгкая промышленность Азербайджана: как выйти на российский рынок

44 Ольга Селезнёва: «Существование целей насыщает жизнь человека глубоким смыслом до мелочей»



На обложке: Владимир Капранов,
директор Центра розничного и малого бизнеса
АО «Россельхозбанк»
Фото: Павел Судариков



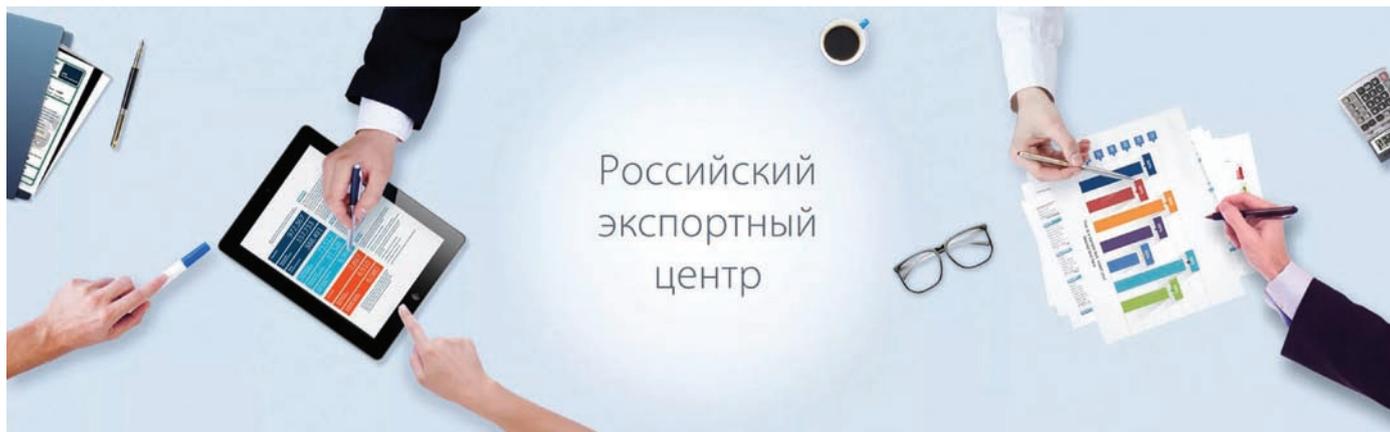
ОПРЕДЕЛЕННЫ «ЭКСПОРТЁРЫ ГОДА»

Единая окружная конкурсная комиссия всероссийской премии «Экспортёр года» определила 13 победителей в Центральном федеральном округе, из них 9 компаний расположены на территории Москвы и Московской области. По решению комиссии, состоящей из представителей федеральных министерств, АО «Российский экспортный центр» и предпринимательских объединений, победителями стали как предприятия малого и среднего бизнеса, так и крупные промышленные предприятия.

Премия присуждается организациям и индивидуальным предпринимателям, достигшим наибольших успехов в осуществлении экспорта несырьевых неэнергетических товаров, работ, услуг, а также результатов интеллектуальной деятельности.

«Определение победителей в Центральном федеральном округе стало заключительным этапом регионального отбора премии. Вышедшие в финал 82 компании – это лидеры промышленного, аграрного и потребительского сектора, которые по

отдельности завоёвывают разные экспортные ниши, а вместе формируют имидж и репутацию отечественной продукции за рубежом. На предприятия ЦФО традиционно приходится основной объём российских поставок на внешние рынки. В рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» бизнес может рассчитывать на комплексную поддержку в этом направлении», – поздравил победителей заместитель министра промышленности и торговли РФ Василий Осмаков.



«В этом году мы столкнулись с серьезными испытаниями, которые можно преодолеть только совместными усилиями. Правительство вместе с институтами развития разрабатывает необходимые меры поддержки, в первую очередь – малого и среднего бизнеса. Однако даже в такое непростое время наши предприниматели проявили чудеса энергии и предприимчивости, чтобы и дальше наполнять международный рынок качественными товарами и услугами. Я хочу сказать огромное спасибо всем тем, кто не боится рисковать, чтобы двигаться вперед, к новым победам. Я надеюсь, что звание «Экспортёр года» вам в этом поможет!» – подчеркнула генеральный директор АО «РЭЦ» Вероника Никишина.

Москва стала лидером округа по экспортным результатам: из 13 победителей 6 организаций представляют Москву. Экспортная география столичных компаний превышает 161 страну. При этом в первой половине 2020 года ключевыми направлениями несырьевого неэнергетического экспорта являются Великобритания (4134 млн долл. США), США (1281 млн долл. США), Казахстан (1169 млн долл.

США), Беларусь (1110 млн долл. США) и Китай (737 млн долл. США). В структуре несырьевого неэнергетического экспорта преобладают транспортные средства и комплектующие, электроника и электротехника, неметаллические материалы и



изделия, пищевая промышленность, машины и оборудование.

«Для развития внешнеэкономического направления в своём бизнесе столичные компании активно обращаются за финансовой поддержкой города. В этом году объём выплат для экспортёров Москвы вырос почти в пять раз: одобрено 168 заявок на субсидии на сумму порядка 350 миллионов рублей. Для сравнения: в прошлом году на эти цели был выделен 71 миллион рублей по 69 заявкам. Увеличение объёмов финансирования связано с введением в марте нынешнего года нового инструмента поддержки – экспортного гранта в размере 10% от суммы исполненных контрактов – и расширением перечня затрат, которые можно компенсировать. Теперь предприниматели могут возместить расходы не только на экспорт товаров, но и услуг и результатов интеллектуальной деятельности. Кроме того, с марта этого года учитываются затраты на адаптацию продукции к выводу на международный рынок, например, перевод на иностранный язык компьютерных игр или фильмов», – рассказал руководитель Департамента предпринимательства и инновационного развития Москвы Алексей Фурсин.

«Московская область экспортирует продукцию с высокой добавленной стоимостью: это продукция машиностроения, высокотехнологичная и наукоёмкая продукция, медицинское оборудование, пищевая продукция, а также экспорт услуг. К тому же подмосковные производители успешно перестраивают бизнес-модели под меняющиеся внешние факторы. Так, в условиях пандемии коронавируса в регионе было запущено несколько новых производств медицинских масок – продукта, который сейчас востребован и за рубежом. Одна из этих компаний оперативно сертифицировала свою продукцию и уже заключила экспортные контракты с контрагентами из Европы на 10 млн долларов» – отметила министр инвестиций промышленности и науки Екатерина Зиновьева.

ПОБЕДИТЕЛИ ОКРУЖНОГО ЭТАПА БЫЛИ ОПРЕДЕЛЕНЫ В 12 НОМИНАЦИЯХ.

НОМИНАЦИЯ: «ЭКСПОРТЁР ГОДА В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ» В КАТЕГОРИИ «КРУПНЫЙ БИЗНЕС»



Северсталь

Победитель:

АО «Северсталь МЕНЕДЖМЕНТ»

(г. Москва)

«Северсталь» – одна из крупнейших в мире вертикально интегрированных сталелитейных и горнодобывающих компаний с активами в России и ряде зарубежных государств. Экспорт осуществляется в 6 стран: Германию, Чехию, Польшу, США, Либерию, Швейцарию.

НОМИНАЦИЯ: «ЭКСПОРТЁР ГОДА В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ» В КАТЕГОРИИ «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Победитель: ООО «АЙС-ПЛЮС»

(Московская обл.)

Компания производит складское и торговое стеллажное оборудование и покупательские тележки для магазинов. Свою продукцию экспортирует в Казахстан, Беларусь, Таджикистан, Армению, Германию, Румынию, Грецию, Сербию, Великобританию, Швейцарию, Польшу, Словакию, Болгарию, Италию и Грузию.

НОМИНАЦИЯ: «ЭКСПОРТЁР ГОДА В СФЕРЕ УСЛУГ» В КАТЕГОРИИ «КРУПНЫЙ БИЗНЕС»



Победитель: ООО «ТРАСКО»

(Московская обл.)

ООО «ТРАСКО» – это транспортно-экспедиционная компания, которая предоставляет полный комплекс услуг по перевозке грузов любой сложности и объёма автомобильным, воздушным, железнодорожным и морским транспортом по всему миру. Ключевые направления деятельности – автомобильные перевозки сборных грузов из Европы и в обратном направлении, сборные грузы из Китая, мультимодальные перевозки и таможенное оформление. Компания ведёт внешнеэкономическую деятельность в 74 странах мира.

НОМИНАЦИЯ: «ТРЕЙДЕР ГОДА» В КАТЕГОРИИ «КРУПНЫЙ БИЗНЕС»



Победитель: АО «Техснабэкспорт»

(г. Москва)

Компания – мировой поставщик продукции ЯТЦ, на протяжении почти полувека обеспечивающий значительную часть потребностей реакторов зарубежного дизайна в услугах по обогащению урана. Экспортные направления включают 16 стран, среди которых государства Европы, Азии, Северной и Южной Америки.

НОМИНАЦИЯ: «НОВАЯ ГЕОГРАФИЯ»

Решением председателя единой окружной конкурсной Комиссии Вероники Никишиной определены два победителя в одной номинации.

Победители:



ООО «Газпромнефть-СМ» (г. Москва)

«Газпромнефть – смазочные материалы» – дочернее предприятие «Газпром нефти», специализирующееся на производстве и реализации масел, смазок и технических жидкостей. Продукция компании поставляется в 86 стран на всех континентах.



ООО «Вайлдберриз»

(Московская обл.)

«Вайлдберриз» – онлайн-ритейлер на территории ЕАЭС и одна из ведущих IT-компаний РФ. Номенклатура представленных товаров составляет 90 млн артикулов. Компания осуществляет экспортные поставки широкого ассортимента товаров в страны СНГ: в Беларусь, Армению, Казахстан и Киргизию.

НОМИНАЦИЯ: «ЭКСПОРТЁР ГОДА В СФЕРЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ» В КАТЕГОРИИ «КРУПНЫЙ БИЗНЕС»



РУСАТОМ СЕРВИС

Победитель: АО «Русатом Сервис»

(г. Москва)

«Русатом Сервис» предоставляет комплексное сервисное предложение для всего жизненного цикла энергетических объектов. Компания является лидером в оказании сервисных услуг для АЭС российского дизайна за рубежом. Экспортируемые товарные позиции включают ЗИП и оборудование для зарубежных АЭС с ВВЭР – более 200 позиций согласно кодам ТН ВЭД. Направления экспорта компании – Чехия, Словакия, Болгария, Венгрия, Китай, Армения, Беларусь, Боливия, Индия, Турция.

НОМИНАЦИЯ: «ЭКСПОРТЁР ГОДА В СФЕРЕ УСЛУГ» В КАТЕГОРИИ «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»



ЕВРОПАК

Победитель: ООО «Европак»

(г. Москва)

ООО «Европак» – логистическая компания, которая разработала и внедрила инновационные инструменты упаковки и перевозки наливных и насыпных грузов, с использованием собственной, запатентованной технологии «Флекситанк Европак», «Вкладыш Европак». Свою продукцию компания экспортирует в 33 страны дальнего зарубежья.

АНДРЕЙ ВОРОБЬЁВ: «В Московской области находятся стратегические инвесторы, которые являются визитной карточкой»

Губернатор Московской области Андрей Воробьёв и президент холдинга «Мираторг» Виктор Линник дали старт работе оптово-распределительного центра для хранения и переработки сельхозпродукции «Мираторг». Открытие ОРЦ произошло в подмосковном городском округе Домодедово.

Инвестиции в первую очередь реализации проекта составили 8,5 млрд рублей, а само производство предполагает наличие более 500 рабочих мест. В распределительном центре имеется 14 поточных автоматизированных линий с произ-

водственной мощностью переработки свыше 25 тыс. т сырья в год. Запуск нового предприятия позволит увеличить поставки продукции в торговые сети Подмоскovie и Москвы. Ассортимент включает порядка 150 наименований, в числе которых бургеры, хлебобулочные изделия, супы, напитки.

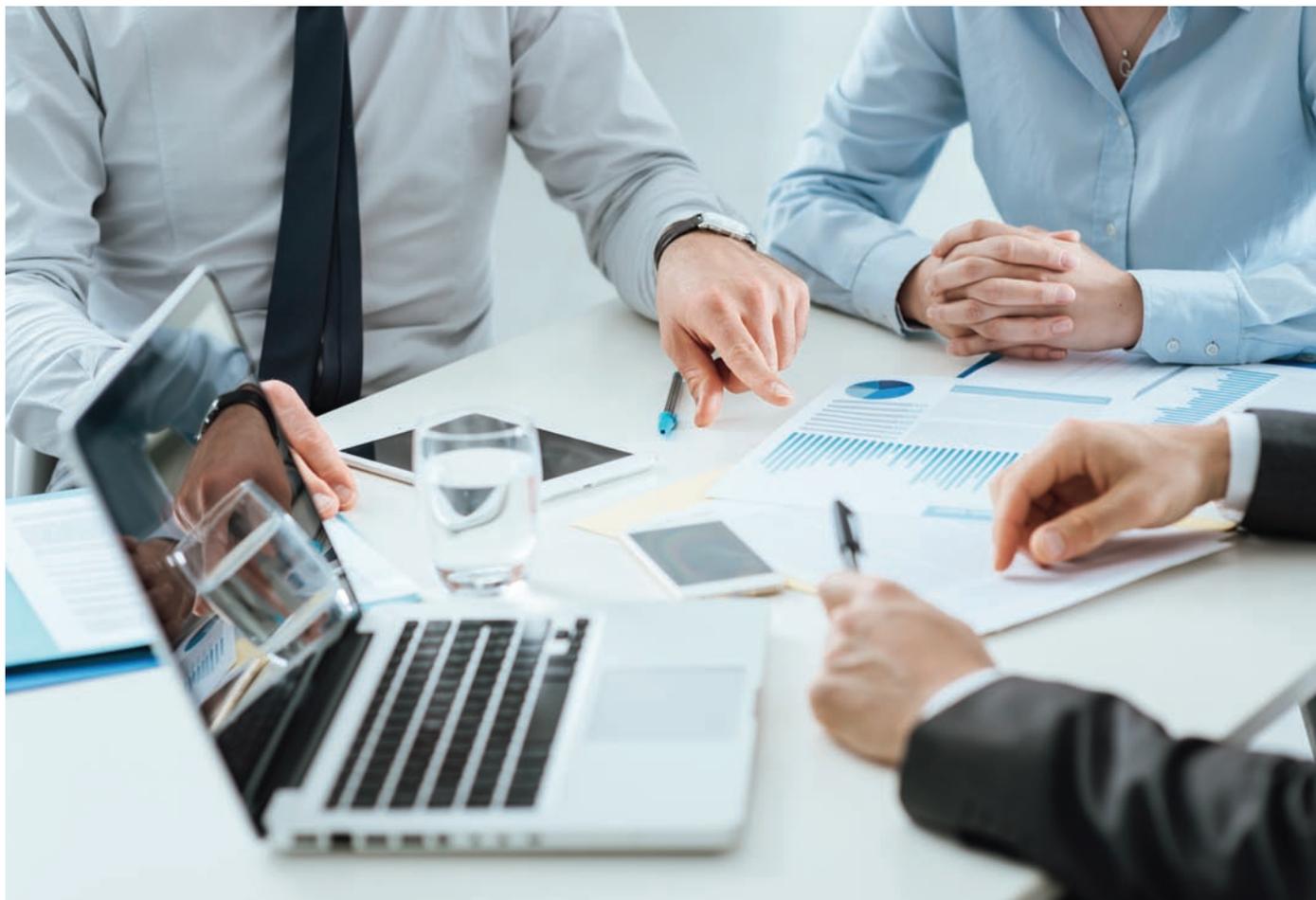
«Нам очень приятно, что в Московской области находятся стратегические инвесторы, которые являются визитной карточкой. <...> Со стороны правительства Московской области мы выполним все свои обязательства: сделаем съезды, ка-

рьеры, дороги, коммуникации. Ну а вы расширяйтесь, совершайте экспансию на внешний рынок. Желаю, чтобы мы также открыли и 2, и 3-ю очереди проекта», – прокомментировал Андрей Воробьёв после посещения нового центра.

Вторая очередь проекта будет реализована в 2021-2026 гг. Инвестиции также составят 8,5 млрд руб., будет создано ещё не менее 400 рабочих мест.

[https://tass.ru/moskovskaya-oblast/
9545649?utm_source=yxnews&utm_
medium=desktop](https://tass.ru/moskovskaya-oblast/9545649?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop)





ОКОЛО 2000 БИЗНЕСМЕНОВ ПРИНЯЛО УЧАСТИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ ФОРУМЕ

В Подмоскowie состоялся Форум предпринимателей. Он был организован Министерством инвестиций, промышленности и науки Московской области.

Мероприятие прошло в онлайн-формате. К форуму подключилось около 2000 предпринимателей. Они приняли участие в работе 8 дискуссионных площадок.

«Проведение таких форумов онлайн позволяет нам охватить большое количество предпринимателей Московской области и донести до них основные направления мер государственной поддержки. Замечательно, что мы смогли обеспечить участие в мероприятии профи-спикеров: Папина Апрояна, Владимира Волошина,

Александра Кравцова и др. Признанные эксперты поделились со слушателями своими бизнес-кейсами, рассказали о личном опыте в реализации проектов», – прокомментировала министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

Завершился форум деловой игрой. Зрители освоили бизнес-модель ROST, проработали стратегию развития и план действий. Предприниматели проводили оценку рыночной ситуации и вели переговоры для выяснения потребностей клиентов.

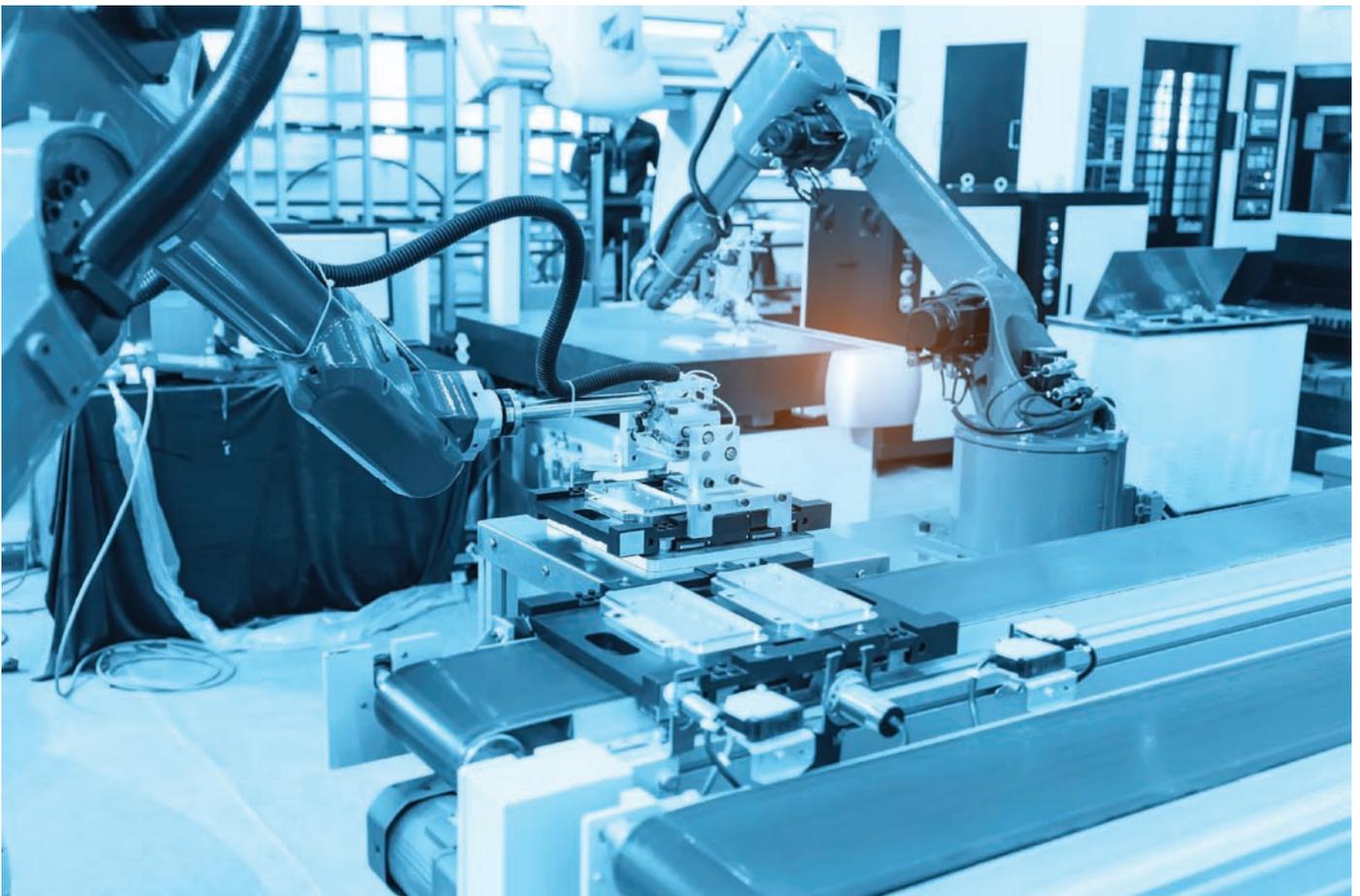
Как отметила Екатерина Зиновьева, впервые предпринимательский форум проводился в таком формате:

«Меня поразила активность бизнеса от начала до конца мероприятия. Мы поняли, что бизнесмены не всегда могут выделить целый день на участие в мероприятии, а вот подключиться онлайн и послушать спикера по теме, которая его интересует, очень просто. Мы получили огромное количество благодарностей от малого бизнеса!»

Организаторы планируют продолжить практику мероприятий для бизнеса в регионе в онлайн-формате.

<https://mb.mosreg.ru/content/Новосму>

ПОДМОСКОВНЫЕ ПРОЕКТЫ
ПОЛУЧИЛИ БОЛЕЕ 261
МЛН ГРАНТОВ В ФОНДЕ
СОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИЯМ



Инновационные проекты Московской области с начала 2020 года привлекли 261,8 млн рублей финансирования в Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Об этом сообщила министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зинова.

Содействие в оформлении заявок для участия в конкурсах фонда подмосковным предпринимателям оказывало Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области. Также Мининвест составлял рекомендательные письма для проектов, участвующих в конкурсах.

В результате совместной работы гранты Фонда содействия инновациям уже

получило более 40 субъектов МСП и физических лиц из Подмосквья. Они стали победителями в шести разных конкурсах. Сумма грантов составила от 100 тысяч до 20 миллионов рублей. В данный момент ещё 14 заявок от Подмосквья находятся на рассмотрении.

<https://mb.mosreg.ru/content/Новосту>

В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ООО «ГИПЕРГЛОБУС»



Крупнейший из логистических центров компании в мире (всего их 3) с роботизированной системой перемещения товаров на складе открылся в подмосковном городе Пушкино, в микрорайоне Новая Деревня. В церемонии открытия приняли участие губернатор Московской области Андрей Воробьёв и владелец холдинга Томас Брух. По видеосвязи к прямой трансляции мероприятия присоединились министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров и министр экономики и энергетики ФРГ Петер Альтмайер.

Строительство логистического центра велось по международному экологическому стандарту BREEAM. В процессе эксплуатации были внедрены технологии, способствующие снижению потребления воды и электричества, уменьшению количества вывозимых на полигон отходов и количества выбрасываемых в атмосферу загрязняющих веществ.

«Мы приветствуем масштабные инфраструктурные проекты в торговой сфере. Они позволяют совершенствоваться и ускорять ра-

боту местных производителей, одновременно обеспечивая гарантированный спрос для местных производителей, что очень важно для малого и среднего бизнеса и региона в целом. На сегодня это один из самых современных комплексов, построенных с учётом жёстких экологических стандартов», – прокомментировал министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров.

Губернатор Московской области Андрей Воробьёв отметил, что масштабный проект создал 900 рабочих мест для жителей области. Кроме того, компания заключила соглашение об обучении с колледжами Подмосковья: работодатели с удовольствием трудоустраивают выпускников.

«Нам очень приятно, что все без исключения немецкие компании работают с прибылью, работают успешно, эффективно. Это заслуживает уважения. Я хочу пожелать, чтобы они и дальше успешно развивались как в Подмосковье, так и во всей России», – подчеркнул он.

Объём инвестиций в проект составил 6,5 млрд рублей. При строительстве ло-

гистического центра во избежание пробок и затруднения движения по направлению построила «дублёр» Ярославского шоссе. Общая площадь объекта – 78 000 квадратных метров. Комплекс призван обслуживать всю сеть гипермаркетов «Глобус» в России.

«В России мы находимся только в начале нашего развития. Этот логистический центр даёт возможность работать дальше, расширять ассортимент и предлагать нашим клиентам оптимальные цены каждый день. Благодаря поддержке губернатора Андрея Воробьёва осуществили по-настоящему совместный проект, – сказал Томас Брух. – Мы реализуем систему дуального обучения и уже видим её результаты. Наша задача – и дальше активно развивать этот проект».

<http://inpushkino.ru/novosti/v-gorodskom-okruge/poryadka-900-rabochih-mest-poyavilos-v-pushkino-blagodarya-otkrytiyu-logisticheskogo-centra-globus>

ДЕНИС МАНТУРОВ ПРОВЁЛ ДВУСТОРОННЮЮ ВСТРЕЧУ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА РЕСПУБЛИКИ КУБА РИКАРДО КАБРИСАСОМ



Министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров встретился с заместителем премьер-министра Республики Куба, председателем кубинской части Межправительственной российско-кубинской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству Рикардо Кабрисасом.

«Куба является для России значимым партнёром, у нас интенсивный диалог и большое количество взаимовыгодных проектов в области промышленной кооперации», – заявил глава Минпромторга России.

В ходе встречи стороны обсудили ход реализации приоритетных совместных проектов в области металлургии, железнодорожного машиностроения, автомобильной промышленности, авиастроения.

Особое внимание было уделено вопросам поддержания лётной годности гражданских воздушных судов, эксплуатируемых на Кубе.

https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#denis_manturov_provel_dvustoronnyuyu_vstrechu_s_zamestitelem_premierministra_respubliki_kuba_rikardo_kabrisasom

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕГИОНАХ

Минпромторг и Минсельхоз России разрабатывают новую госпрограмму по субсидированию производителей льна. Проект затронет крупные и средние компании, а также предприятия, имеющие потенциальную возможность развивать производство льняной продукции.

«Мы хотим возродить производство и использование льна. Он имеет хорошие перспективы в изготовлении текстиля и продукции для других отраслей промышленности, например композитных материалов. Многие губернаторы изъявили желание выращивать эту культуру в своих регионах, чтобы развивать отечественное сырьё», – отметил Виктор Евтухов, замминистра промышленности и торговли.

В отечественных материалах заинтересовано множество отечественных предприятий, а при должном уровне производства товары могут отправиться и на экспорт.

Лён используется как в текстильной, так и в пищевой промышленности. Реализуя производственные процессы оптимально, компании получают возможность извлекать максимальную прибыль из продукта, постоянно наращивая объёмы производства.

Отдельное внимание представители министерств обратили на большой потенциал сельского хозяйства России как

важнейшего участника процесса модернизации экономики страны.

<https://minpromtorg.gov.ru>





СДЕЛАНО В РОССИИ:

РОССЕЛЬХОЗБАНК

ПОДДЕРЖИВАЕТ ЭКСПОРТНЫЙ РЫНОК

О решениях и преференциях для экспортёров, планах развития направления обслуживания внешнеэкономической деятельности рассказал директор Центра розничного и малого бизнеса АО «Россельхозбанк» Владимир Капранов.

Российские компании активно развивают свой экспортный потенциал: ежегодно внешнеторговый оборот РФ увеличивается, в том числе за счёт продукции АПК.

Нашей стране есть что предложить миру помимо традиционных зерновых: в топ-10 продуктов для экспорта уже в ближайшем будущем могут войти кондитерские изделия и мороженое. Поддержка отечественного агробизнеса, осваивающего международные рынки, – одна из приоритетных задач Россельхозбанка.

– Владимир Васильевич, какие продукты и услуги Россельхозбанк предлагает компаниям, ведущим внешнеэкономическую деятельность?

– Мы рады поделиться опытом работы в области ВЭД, накопленным на протяжении многих лет сотрудничества с ведущими банками мира, и стремимся создать

максимально комфортные условия ведения бизнеса на внешних рынках как для действующих клиентов, так и для новых компаний.





контракта, текстов банковских гарантий и аккредитивов, осуществлении расчётов по аккредитиву и инкассо. Центр открыт в режиме 24/5 и работает в формате горячей линии: 8-800-200-78-70. Дополнительно за каждым клиентом закреплён персональный менеджер, который решает вопросы клиента на месте.

Мы развиваем и онлайн-ресурсы для компаний, производящих расчёты в валюте. С помощью современной технологичной торговой системы «РСХБ-Дилинг 2.0» наши клиенты в режиме реального времени получают информацию о котировках банка и совершают операции со всеми основными финансовыми инструментами, включая конверсионные сделки, депозитные и кредитные операции, управление торговыми счетами.

Система позволяет заключать сделки по рыночным ордерам, без наличия денежных средств на счёте и даже без открытия счёта. При этом применяется индивидуальная маржа к курсу биржи или курсу ЦБ, а расчёты по сделке могут осуществляться с датой валютирования «сегодня», «завтра», «послезавтра». Операции проводятся в любой из 14 активных валют, без комиссий за конвертацию и пользование системой, а все вопросы можно решить дистанционно – в чате «РСХБ-Дилинг 2.0».

Также особое внимание я хотел бы уделить недавно запущенному совместно с АО «Российский экспортный центр» экспортному акселератору, в рамках которого производится подготовка экспортно ориентированных предприятий к выходу на внешние рынки на основании индивидуального плана роста.

Уникальность экспортного акселератора РСХБ состоит в персональном подходе и составлении индивидуального плана действий. Мы работаем отдельно с каждым участником программы. О шаблонных решениях не может быть и речи. К тому же наши представительства в Китае, Армении, Казахстане и Белоруссии активно помогают в поиске потенциальных покупателей, принимают участие в переговорах и последующей коммуникации между участниками сделки. Подтверждением эффективности нашей работы по данному направлению являются заключённые экспортные контракты.

– Владимир Васильевич, какую поддержку оказывает Россельхозбанк участникам внешнеэкономической деятельности в условиях пандемии?

– Россельхозбанк внедрил новые возможности использования системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) для клиентов малого, среднего и крупного бизнеса, в том числе для компаний – участников внешнеэкономической деятельности.

Мы не только сопровождаем и структурируем внешнеторговые сделки, но и выступаем для своих клиентов партнёром и экспертом по целому ряду вопросов, связанных с привлечением экспортного финансирования, проведением международных расчётов, получением гарантий по внешнеторговым контрактам, куплей-продажей иностранной валюты.

Клиенты Россельхозбанка активно пользуются возможностью оформления международных гарантий, экспортных аккредитивов с привлечением кредитных средств РСХБ и иностранных банков, совершения конверсионных операций по индивидуальным тарифам и получения повышенной доходности от инвестиций в структурные депозиты.

В партнёрстве с Министерством сельского хозяйства РФ, Российским экспортным центром (РЭЦ) и Экспортным страховым агентством России (ЭКСАР) мы

предлагаем клиентам финансирование внешнеторговых контрактов по льготной ставке в рамках программ господдержки, специальные страховые продукты для защиты экспортных кредитов и инвестиций от коммерческих, правовых и политических рисков.

– Как в Россельхозбанке выстроена система работы с организациями-экспортёрами? Развиваете ли вы какие-то специальные контактные и онлайн-сервисы?

– Для поддержки экспортёров в банке создан и успешно функционирует центр компетенций по обслуживанию внешнеэкономической деятельности, оказывающий консультационную поддержку клиентам в вопросах ВЭД по принципу одного окна.

В частности, специалисты центра оказывают помощь в составлении и проведении экспертизы внешнеторгового





**АКЦИОНЕРНОЕ
ОБЩЕСТВО «РОССИЙСКИЙ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ
БАНК» – ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ
БАНКОВ В РОССИИ. СОЗДАННЫЙ
В 2000 ГОДУ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ КРЕДИТНО-
ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА
И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ОН
СЕГОДНЯ – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК,
ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЙ ВСЕ
ВИДЫ БАНКОВСКИХ УСЛУГ И
ЗАНИМАЮЩИЙ ЛИДИРУЮЩИЕ
ПОЗИЦИИ В ФИНАНСИРОВАНИИ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА РОССИИ.**



Изменения учитывают сложившуюся ситуацию с распространением коронавируса и позволяют проводить операции по аккредитивам без посещения офисов банка. Так клиенты теперь могут направлять в банк заявление на открытие или изменение условий аккредитива в режиме онлайн, сводя к нулю потерю времени. Кроме того, в своей системе ДБО Россельхозбанк предоставил возможность за считанные секунды сформировать и направить официальное согласие на оплату либо отказ от оплаты документов по аккредитиву, в которых банком были обнаружены расхождения. Новшества не только ускоряют документооборот, создают нашим клиентам комфортные условия работы и способствуют увеличению количества операций, но и обеспечивают информационную безопасность, а также снижают количество ошибок при осуществлении операционной деятельности. Не посещая офисы банка и экономя тем самым своё время, клиенты могут получить качественные услуги в режиме онлайн, что особенно актуально в условиях пандемии коронавируса. Россельхозбанк заботится не только об удобстве, скорости и безопасности сервисов, но и старается снизить возможные риски для здоровья своих клиентов.



A portrait of a young man with short, light brown hair and green eyes. He is wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt. A small orange logo is pinned to his jacket. The background is a plain, light-colored wall.

АНТОН ПОСТНИКОВ:

«На сегодняшний день мы являемся одним из мировых лидеров в области профессионального проектирования, производства, монтажа и обслуживания систем электрообогрева»

Компания «ССТЭнергомонтаж» уже несколько десятков лет является лидирующим инжиниринговым центром по созданию комплексных систем электрообогрева мирового уровня. Её продукция востребована во всех климатических зонах, от Африки до Арктики, поэтому экспорт ведётся в 60 стран мира – и это далеко не предел. Сейчас компания выходит на рынок США. Компания «ССТЭнергомонтаж» предоставляет уникальные решения и постоянно совершенствует свои продукты для безопасности и эффективности промышленности. О том, как ей удаётся оставаться на гребне волны во время кризисов и нестабильности на рынке, рассказал Антон Постников, коммерческий директор «ССТЭнергомонтаж».

– «ССТЭнергомонтаж» – ведущая инжиниринговая компания России со специализацией в проектировании, поставке и монтаже комплексных решений в области электрообогрева. Её решения особенно востребованы там, где тепло длится несколько месяцев в году – в условиях Крайнего Севера и Арктики. Системы обогрева на основе нагревательных кабелей обеспечивают бесперебойную работу самых различных отраслей, защищая от замерзания нефтегазовые трубопроводы и станции, технологические установки, суда и авиацию, морские ледостойкие платформы и вертолётные площадки.

ОБОГРЕВАЯ СЕВЕРНУЮ НЕФТЬ

– Расскажите об истории вашей компании. С кем вы сотрудничаете?

– Компания «ССТЭнергомонтаж» – часть Группы компаний «Специальные системы и технологии», которая основана в 1991 году и является международным электротехническим лидером, входящим в топ-3 мировых производителей систем электрообогрева. ГК «ССТ» впервые в России наладила выпуск таких технически сложных продуктов, как саморегулирующиеся нагревательные кабели, скин-системы и гофрированные трубы из нержавеющей стали для различных сфер применения.

Первые заказы для промышленного сектора «ССТЭнергомонтаж» заключил с предприятиями нефтегазового комплекса, в том числе ПАО «Газпром». Применение систем электрообогрева здесь не просто обосновано, а критически важно. Месторождения нефти и газа, в основном расположенные в Сибири, на Дальнем Востоке и в Арктике, функционируют при отрицательных температурах и требуют обогрева для безопасности технологических процессов.

На протяжении многих лет «ССТЭнергомонтаж» сотрудничает с ведущими российскими и зарубежными компаниями, среди которых Total, ERIELL, «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «Транснефть», АЛРОСА, СИБУР, «Новатэк» и многие другие.

Всего в компании реализовано порядка 20 000 значимых проектов, включая международные: химический завод

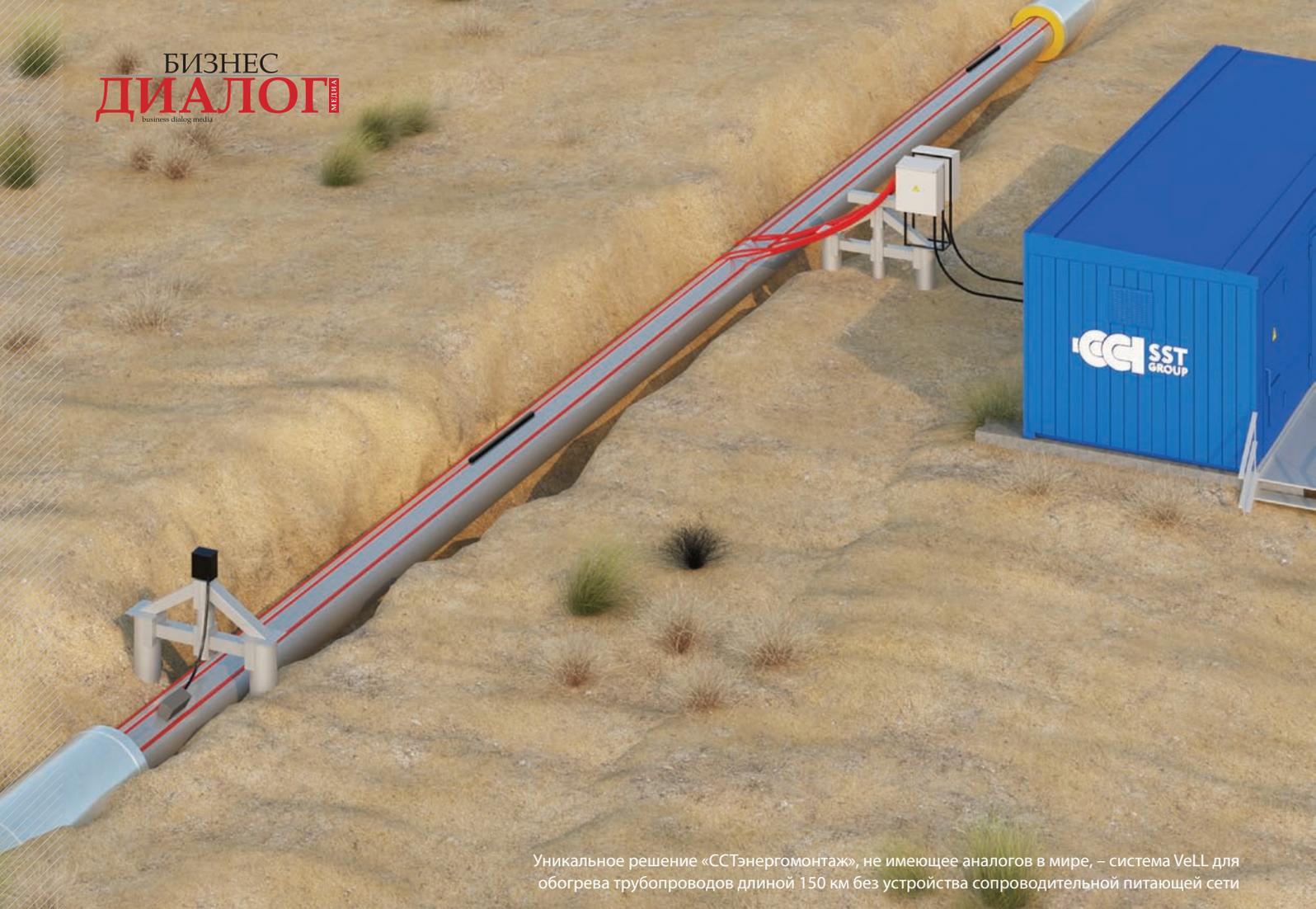


Кумхо Митсуи в Южной Корее, нефтяной терминал Vopak Horizon Fujairah в Объединённых Арабских Эмиратах, месторождение Джигалыбег – устьевая платформа «Жданов-А» в туркменском секторе Каспийского моря, нефтяное месторождение Кумколь в Казахстане, завод по производству древесно-стружечных плит «Ивацевичдрев» в Белоруссии, газовое месторождение Урга в Узбекистане и другие.

Группа компаний «Специальные системы и технологии», в структуру которой

входит компания «ССТЭнергомонтаж», располагает собственным R&D-центром: в нём создаются новые продукты под запросы бизнеса и проводятся испытания изделий на соответствие требованиям российских и международных стандартов. Здесь изобретаются передовые технологии мирового уровня!

Именно наличие собственного центра исследования и разработок позволяет компании предлагать уникальные решения под разные, в том числе нестандартные, сложные задачи.



Уникальное решение «ССТЭнергомонтаж», не имеющее аналогов в мире, – система VeLL для обогрева трубопроводов длиной 150 км без устройства сопроводительной питающей сети

ДУМАЙ ГЛОБАЛЬНО – ДЕЛАЙ ЛОКАЛЬНО

– *Рынок энергоресурсов – основное направление вашей работы. В этом плане российские компании востребованы далеко за рубежом. Как это можно проследить на примере вашей компании?*

– Бизнес начинался с одного арендованного офиса в Мытищах, а сегодня включает четыре завода в Московской области, отраслевой научно-исследовательский центр, инженеринговую компанию «ССТЭнергомонтаж» и развитую международную филиальную сеть.

Европейские офисы «ССТЭнергомонтаж», расположенные в Швейцарии и Германии, ведут коммуникацию с европейскими партнёрами и клиентами. Эти представительства обеспечивают оперативную информационную поддержку зарубежных компаний, таким образом компания налаживает бесперебойную коммуникацию с клиентом, стремясь решить его проблему качественно и в необходимые сроки.

Офис «ССТЭнергомонтаж», расположенный в Объединённых Арабских Эмиратах, имеет большие предпосылки к развитию. Кроме компаний, которые располагаются в этом регионе и являются нашими клиентами, здесь находится один из самых крупных рынков систем электрообогрева. Причина этого – наличие большого количества запасов нефти

и необходимости её транспортировки и переработки, которые без решений компании «ССТЭнергомонтаж» невозможны.

Индийское представительство «ССТЭнергомонтаж» обеспечивает инженеринговую поддержку проектных отделов наших клиентов, в том числе и европейских представительств, расположенных в Индии.

Сейчас компания активно взаимодействует с потребителями США и поставляет им антиобледенительные решения.

В настоящий момент ГК «ССТ» занимает второе место в мировом рейтинге производителей систем электрообогрева в исследовании независимого агентства QY Research, уступая только американцам. Российские технологии электрообогрева представлены в 60 странах мира.

Мировой уровень решений «ССТЭнергомонтаж» подтверждается не только реализацией международных проектов. Доказательством служат многочисленные сертификаты. Так, «ССТЭнергомонтаж» – единственная российская компания в сегменте электрообогрева, которая имеет международные сертификаты соответствия и взрывозащиты: ISO, IECEx, TPTC012, ATEX, VDE.

Кроме того, большая работа ведётся с получением аккредитации у крупнейших EPC-операторов. Крупнейшие EPC-контракторы (от англ. Engineering, Procurement and Construction), выступающие генподрядчиками проектов под

ключ – от проектирования и закупок до строительства, – ведут свои списки проверенных контрагентов. Чтобы попасть в них, компании-подрядчику необходимо предоставить определённые сведения о своей деятельности и пройти аудит, доказав таким образом соответствие качества предоставляемых товаров или услуг требуемому высокому уровню.

Компания «ССТЭнергомонтаж» прошла процедуру вендор-листинга и включена в списки проверенных поставщиков крупнейших международных компаний, выполняющих EPC-контракты в нефтегазовой отрасли. Положительные заключения выдали Linde, Total, Petrofac, WorleyParsons и другие.

У «ССТЭнергомонтаж» огромный экспортный потенциал. Свои лидирующие мировые позиции нам удаётся поддерживать благодаря целому комплексу мероприятий: собственное производство и изготовление всех компонентов систем электрообогрева на заводах в Подмоскowie; присутствие собственного R&D-центра, позволяющего быть на острие технологического прогресса; качество продукции, которая имеет международную сертификацию и поставляется в десятки стран мира; уникальные технологии, которые позволяют добиваться решения самых сложных поставленных задач.



Системы электрообогрева «ССТЭнергомонтаж» установлены на тысячах инфраструктурных объектов федерального значения, в числе которых парк «Зарядье» в Москве

ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА В ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ

– Пандемия коронавируса и последовавшая за ней самоизоляция изменили структуру бизнеса во всём мире. Многие компании стали применять новые методы выстраивания рабочего процесса. Как в этих условиях действовали вы?

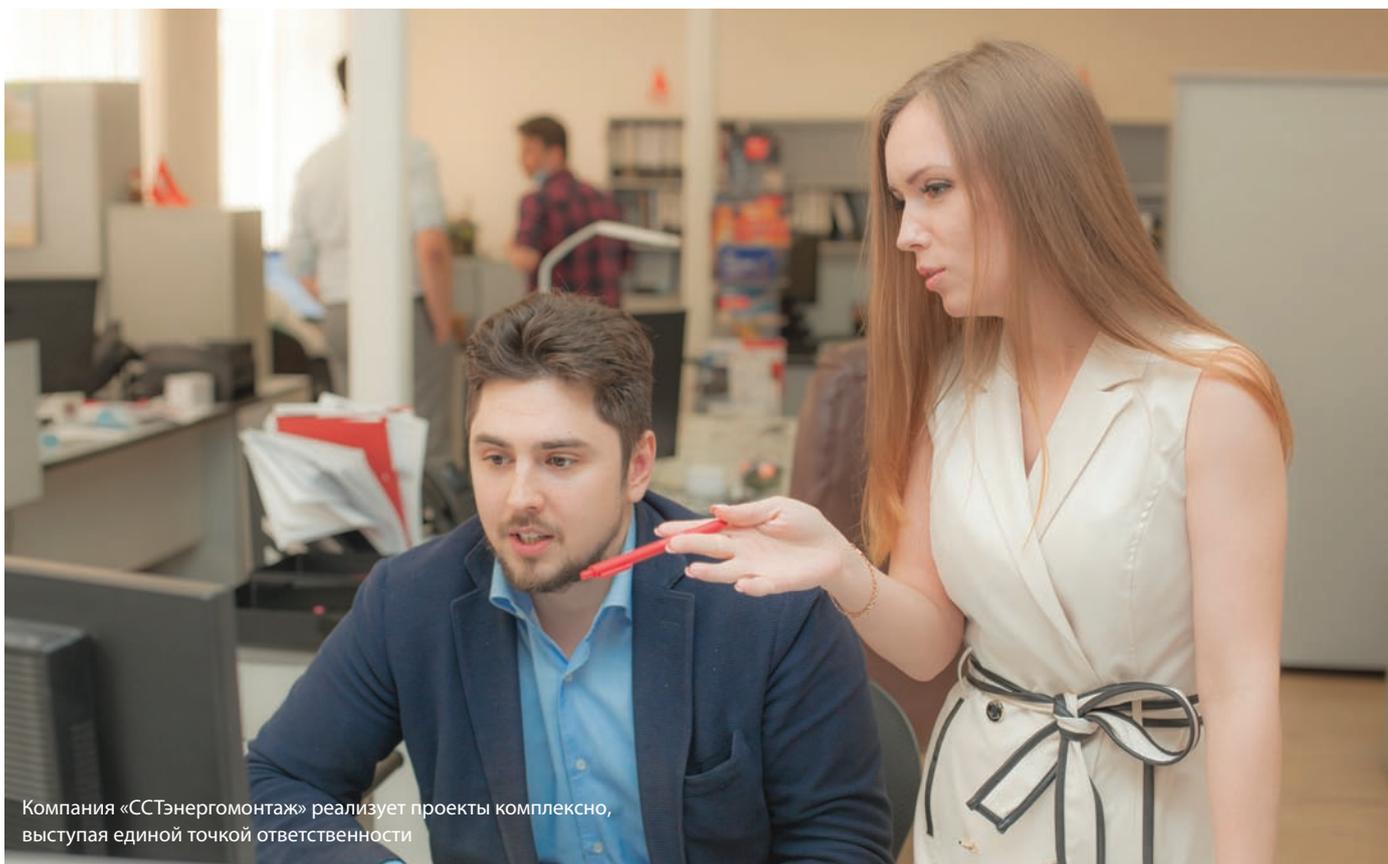
– Пандемия коронавируса негативно сказалась на экономике многих отрас-

лей по всему миру. Ещё при появлении первых признаков возможной эпидемии «ССТЭнергомонтаж» предпринял ряд мер для смягчения влияния вируса на работу предприятия.

В компании с максимальной ответственностью подошли к вопросу обеспечения безопасности работников. Часть сотрудников была переведена на дистанционный режим работы, на производстве и в офисе применяются все рекомендован-

ные меры профилактики распространения инфекции. В максимально короткие сроки компания адаптировала бизнес-процессы к новому формату работы, что позволило сохранить в полном составе коллектив.

Компания «ССТЭнергомонтаж» согласовала с партнёрами порядок работ, позволивший сохранить производственные мощности и не потерять активность в этот период. Хочу отметить, что большинство



Компания «ССТЭнергомонтаж» реализует проекты комплексно, выступая единой точкой ответственности

ЦИФРЫ О КОМПАНИИ

- 300 СОТРУДНИКОВ;
- 20 000 РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ;
- 30 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА;
- 25 000 КМ ОБОГРЕВАЕМЫХ ТРУБОПРОВОДОВ.



Центральный офис Группы компаний «Специальные системы и технологии», в которую входит «ССТЭнергомонтаж», расположен в г. Мытищи (Московская область)

наших поставщиков полностью оправдали наши ожидания и выполнили достигнутые договорённости, предоставив тот уровень поддержки, на который мы и рассчитывали.

СКИН-ЭФФЕКТ В ДЕЙСТВИИ

– Вопрос технологий производства становится актуальным день ото дня. Какие уникальные технологии предлагает компания «ССТЭнергомонтаж»?

– На нефтегазовом, химическом, перерабатывающем и других производствах много протяжённых трубопроводов, жидкость в которых требуется перекачивать при определённых технологических температурах. К примеру, доставка углеводородов с удалённых сибирских станций на центральный пункт сбора осуществляется по магистральным трубопроводам в условиях вечной мерзлоты и водных преград. Протяжённость трассы может достигать от 2 до 60 км, и сопроводительную сеть здесь

проложить сложно или невозможно.

Инжиниринговая компания «ССТЭнергомонтаж» и для таких непростых задач имеет в своём арсенале решение. Системы электрообогрева на основе скин-эффекта эффективно обогревают протяжённые трубопроводы из одной точки питания без сопроводительной сети.

На сегодня «ССТЭнергомонтаж» является единственным производителем и одним из мировых лидеров в области профессионального проектирования, производства, монтажа и обслуживания систем электрообогрева. Начиная с 2002 года общая протяжённость трубопроводов, обогреваемых скин-эффектом, составляет 1000 км.

Уникальная запатентованная разработка нашей компании – это система VeLL, предназначенная для обогрева трубопроводов длиной от 150 километров. Такая задача особо актуальна для объектов транспортировки нефте- и газопродуктов на сверхбольшие расстояния. Пока в мире никто, кроме нас, не предложил

её решение. VeLL не требует устройства сопроводительной питающей сети. Это экономически выгодная, электробезопасная система с высокой механической прочностью.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ДОБЫЧИ ТЯЖЁЛОЙ НЕФТИ

Ещё одной эксклюзивной мировой технологией, которой владеет «ССТЭнергомонтаж», можно считать систему по обогреву скважин Stream Tracer™. В России аналогов подобной системы не существует. В условиях отрицательных температур сложно добраться до нефти, а ещё сложнее – поднять её на поверхность и транспортировать дальше.

Система Stream Tracer™ предотвращает образование асфальтосмолопарафиновых (АСПО) отложений, появляющихся на стенках насосно-компрессорной трубы в нефтяной скважине, увеличивая нагрузки на насос. В основе системы – гибкий

НАШИ ПРОДУКТЫ

«ССТЭНЕРГОМОНТАЖ» СОЗДАЁТ УНИКАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭЛЕКТРООБОГРЕВА ДЛЯ ЛЮБЫХ КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ, ХИМИЧЕСКОЙ, ДОБЫВАЮЩЕЙ, СТРОИТЕЛЬНОЙ, ТРАНСПОРТНОЙ И ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ:

1. СИСТЕМЫ VELL ДЛЯ ОБОГРЕВА СВЕРХДЛИННЫХ ТРУБОПРОВОДОВ ДО 150 КМ С ПОДАЧЕЙ ПИТАНИЯ ИЗ ОДНОЙ ТОЧКИ.
2. СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРООБОГРЕВА НА ОСНОВЕ СКИН-ЭФФЕКТА (ИРСН-15000) ДЛЯ ОБОГРЕВА ТРУБОПРОВОДОВ ДО 60 КМ БЕЗ УСТРОЙСТВА СОПРОВОДИТЕЛЬНОЙ СЕТИ.
3. СИСТЕМЫ ОБОГРЕВА СКВАЖИН STREAM TRACER™ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ АСПО И ГАЗОГИДРАТОВ.
4. СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ САМОРЕГУЛИРУЮЩИХСЯ КАБЕЛЕЙ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ТРУБОПРОВОДОВ И РЕЗЕРВУАРОВ ОТ ЗАМЕРЗАНИЯ.
5. СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ РЕЗИСТИВНЫХ НАГРЕВАТЕЛЬНЫХ КАБЕЛЕЙ ДЛЯ ОБОГРЕВА ТРУБОПРОВОДОВ, РЕЗЕРВУАРОВ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕМПЕРАТУР ДО 600 °С.
6. СИСТЕМЫ ЛОНГЛАЙН (LLS) ДЛЯ ОБОГРЕВА ТРУБОПРОВОДОВ СРЕДНЕЙ ДЛИНЫ ДО 4 КМ.
7. РЕШЕНИЯ ОБОГРЕВА ПОДВОДНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ.
8. ПЕРВАЯ РОССИЙСКАЯ МНОГОУРОВНЕВАЯ ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА CONTRACE ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРООБОГРЕВОМ.

скин-нагреватель с переменной по длине мощностью, разработанный в ГК «ССТ». Технология делает процесс добычи значительно эффективнее и безопаснее, сокращает расход энергии на 50% по сравнению с резистивными системами электрообогрева.

ЗНАЧИМЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ

– Сложные технические решения зачастую непонятны обычному человеку. Поэтому не могли бы вы на простых примерах рассказать нам о том, как ваша деятельность сказывается на жизни каждого из нас?

– Решения инжиниринговой компании «ССТЭнергомонтаж» делают город безопасным для людей. Ещё одно её направление – системы антиобледенения. Система кабельного электрообогрева, установленная на кровле здания или в водосточной системе, в автоматическом режиме очищает поверхности от сосулек и снега, при этом не требуются механическая чистка и отвлечение трудовых ресурсов.

Решения для открытых площадей защищают от появления наледи в зимний период и применяются для обогрева открытых площадок, переходов, пандусов, ступеней и подъездных дорожек. Системы антиобледенения устанавливаются под обогреваемую поверхность любой площади, геометрии и конфигурации. Автоматическое управление делает системы эффективными и экономичными.

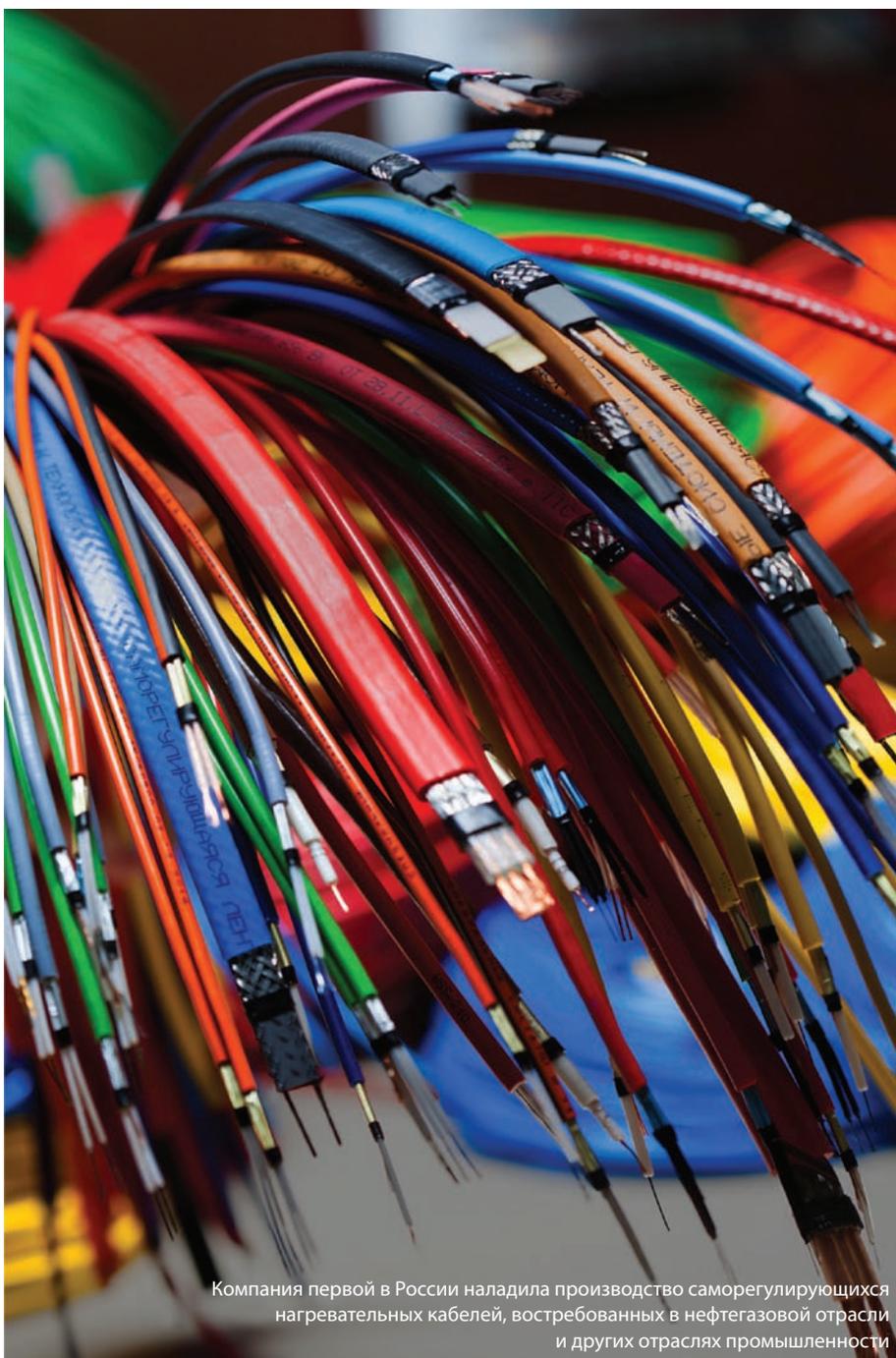
Нашими системами антиобледенения оснащены десятки тысяч зданий, среди которых такие известные, как Большой театр, Храм Христа Спасителя, Государственная дума Федерального собрания РФ, Московская городская дума, мэрия Москвы, Центральный банк РФ, Казанский Кремль, объекты парка «Зарядье», Старый Гостинный двор, Государственный исторический музей, Государственный музей изобразительного искусства им. А. С. Пушкина, МХТ имени А. П. Чехова, и многие другие.

– В следующем году исполняется 30 лет с момента основания Группы компаний «Специальные системы и технологии». Какие направления дальнейшей работы вы видите?

– Сейчас активный рост применения электрических нагревательных систем наблюдается в тех регионах, где идёт реализация крупных объектов ТЭК. И Россия – один из таких рынков. Углеводороды остаются важным энергоносителем, и технологии электрообогрева будут оставаться востребованными во всех сферах нефтегазовой отрасли. В планах – работа над расширением географии продаж.



Собственное производство в Московской области позволяет компании «ССТЭнергомонтаж» реализовывать проекты любой сложности



Компания первой в России наладила производство саморегулирующихся нагревательных кабелей, востребованных в нефтегазовой отрасли и других отраслях промышленности



СЕРГЕЙ ТРИФОНОВ:

«Наш завод – не просто предприятие, это многогранный живой организм»

Машиностроительный завод «Бецема» – градообразующее предприятие Красногорска. Производимая здесь автоспецтехника и нефтегазовое оборудование получили признание не только в России, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Это позволяет заводу принимать активное участие в региональных и федеральных проектах, быть полезным при реализации социальных и городских программ в самом Красногорске. Об истории завода «Бецема», настоящих и будущих проектах предприятия нам рассказали его сотрудники: генеральный директор Сергей Трифонов, заместитель генерального директора Эдуард Эльфенбайн и начальник отдела продаж дорожно-строительной техники Юлия Блохина.

Сергей Трифонов: «Мы разрабатываем альтернативные механизмы развития, которые позволят с минимальными потерями выйти из сложившейся ситуации»

– Одним из приоритетных направлений вашей работы является разработка оборудования для нефтегазовой отрасли. Как нефтяной кризис повлиял на вашу работу в этом направлении?

– В 2020 году машиностроительный завод «Бецема» вошёл в перечень системообразующих предприятий страны по нефтесервису. Как и вся страна, мы пережили сложный период, связанный с коронавирусом: заморозки бюджетов у дорожных организаций, боязнь закупки техники, рост цен на комплектующие стали следствием удорожания продукции и увеличения сроков поставок, произошла вынужденная заморозка контрактов. Все эти факторы не лучшим образом сказываются на работе компании. Но мы раз-

рабатываем альтернативные механизмы развития, которые позволят с минимальными потерями выйти из сложившейся ситуации. В планах не только сохранить существующий производственный потенциал, но и увеличить объём продаж продукции. В частности, в 2020 году для поиска новых клиентов запланировано участие не менее чем в 10 отраслевых выставках, семинарах и бизнес-миссиях. Мы продолжаем взаимодействие с Российским экспортным центром, Фондом поддержки внешнеэкономической деятельности Московской области, Министерством инвестиций и инноваций Московской области, Торгово-промышленной палатой РФ и Министерством промышленности и торговли РФ.

Эдуард Эльфенбайн: «Приоритетная задача для нас – нарастить экспортный потенциал, планируем выход на новые внешние регионы»

– Компания ведёт активную политику по выходу на внешний рынок. Особенно интересно, что вы налаживаете сотрудничество со странами Ближнего Востока и СНГ (Азербайджан, Иран). Чем привлекателен этот рынок?

– По итогам 2019 года перед нами стояла задача восстановить утраченные рынки и укрепить новые. Мы вышли в Иран, Кению, Кубу, Индию, укрепили контакты в Узбекистане, Азербайджане и Казахстане. Приоритетная задача для нас – нарастить экспортный потенциал, планируем выход на новые внешние регионы (Вьетнам, Индия, Куба, страны Ближнего Востока), в ближайшее время планируем обеспечить новые целевые контакты с потенциальными клиентами и партнёрами. Активно разрабатываем эффективные механизмы по расширению дилерской сети по России с акцентом на дорожную технику, технологическое оборудование, технику для сельхозпродукции и цистерн для сыпучих

материалов. Относительно сотрудничества со странами Ближнего Востока и СНГ – ведём активный диалог с рядом стран по вопросам перспективного сотрудничества и взаимодействия, модернизации цементной промышленности, нефтегазового оборудования. В апреле 2019 года мы приняли участие в международном промышленном форуме в Баку, который был посвящён обсуждению важнейших вопросов сотрудничества между Россией и Азербайджаном в сфере промышленной кооперации. Сейчас активно сотрудничаем с местными предпринимателями в вопросах нефтегазовой сферы, в области сельскохозяйственного машиностроения. Для нас в этом взаимодействии открываются новые возможности по промышленной кооперации с властью и бизнесом Азербайджана. С промышленным сообществом Индии проведены успешные переговоры относительно модернизации цементной промышленности. В последние несколько лет в Индии наблюдается строительный «бум». В связи с чем возрастает интерес страны к нашей продукции. По итогам 2-го визита в Иран в рамках участия в заседании Российско-Иранской межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству были достигнуты договорённости о синхронизации стандартов двух стран для оборудования нефтедобы-



вающей промышленности. В будущем это позволит обеим сторонам использовать продукцию друг друга в нефтегазовой отрасли, в том числе это касается и оборудования для гидроразрыва пластов и перевозки нефтепродуктов нашего производства. В прошлом году на выставке Iran Oil Show 2019 в Тегеране наша продукция вызвала повышенный интерес со стороны крупнейших производителей нефти Ближнего Востока. За время выставки было проведено более 40 переговоров с целевыми покупателями и профильными министерствами. Сейчас ведётся активная работа по продаже техники заказчикам. По результатам деятельности нам удалось заключить долго-



срочный контракт на поставку комплектов SK-660 с компанией Aebi Schmidt (Германия). В ближайшее время будет расширен перечень поставляемой продукции.

Юлия Блохина: «Инновационные ресурсы АО «Бецема» полностью отвечают требованиям иностранных партнёров»

– Поговорим о технологиях. Они являются необходимым условием для успешной работы вашего предприятия. Расскажите, пожалуйста, какие технические новшества были апробированы?

– Совместно с компанией ESAB в «Бецеме» был открыт современный технологический центр на территории завода, оснащённый новейшим оборудованием. На сегодняшний день аналогов ему в России не существует. Он был создан по образу и подобию центра, расположенного в г. Гётеборг, Швеция. Совместный международный проект открывает для нас практически безграничные возможности. Технологический центр позволяет производить машины премиум-качества, конкурировать как с российскими, так и с зарубежными компаниями. Инновационные ресурсы АО «Бецема» полностью отвечают требованиям иностранных партнёров. Сегодня у нас установлено автоматическое сварочное оборудование ESAB, которое способно производить сварку таких материалов, как низкоуглеродистые и коррозионностойкие стали, алюминиевые сплавы. Кроме того, сотрудничество с ESAB позволяет в режиме реального времени оценивать все плюсы

и минусы новых разработок и оперативно вносить необходимые коррективы. В 2019 году мы начали собственные разработки новых и модернизацию имеющихся моделей техники марки «Бецема». Сегодня готовы представить образцы новой техники: БЦМ-270.1Ф32, БЦМ-290.5Ф20, БЦМ-229.7, мазутовоз БЦМ-269.2. Налажен процесс сборки подметально-вакуумных машин БЦМ-279 (SK-660) с применением комплектующих собственного производства (бункер, задняя дверь, водяные баки, рама и т. д.) на шасси КамАЗ. Выпущено и реализовано 10 машин. Разработан и произведён опытный образец автопылесоса БЦМ-279ЛА (аэродромный). Локализация изделия доведена до уровня 70%. В данное время ведутся наладочные работы и испытание образца. Запланированы мероприятия по освоению нефтесервисной техники для ГПП. В частности, речь идёт о насосной установке контейнерного типа (по заказу и при участии нефтесервисной компании «Пакер Сервис», Россия). Спроектирован и изготовлен пропантовоз с ленточным конвейером (по заказу компании AST-WS, Германия). Совместно с компанией SCHMIDT, входящей в холдинг ASH, готовим к выпуску обновлённую модель подметально-вакуумной машины БЦМ-450-Э, которая будет оснащаться экологичным электродвигателем.

Сергей Трифонов: «В период временных трудностей для нас было принципиально важно сохранить собственный кадровый потенциал, поддержать каждого работника»



– Во время пандемии многие компании претерпели существенные изменения в вопросах кадровой политики. Скажите, отразилась ли эта ситуация на вашей компании? Как вы поддержали своих сотрудников в столь непростое время?

– Наш завод – не просто предприятие, это многогранный живой организм, где каждая его частица, каждый специалист играют важную роль. Благодаря постоянному тесному взаимодействию мы растём и развиваемся, совершенствуем свою продукцию, предлагаем клиентам конкурентные преимущества. Если рассматривать всех работников предприятия как ресурс, то без этих специалистов просто невозможны поступательное развитие и рост производства, успешное достижение поставленных многолетних целей. В период временных трудностей для нас было принципиально важно сохранить собственный кадровый потенциал, поддержать каждого работника, чтобы после кризиса вновь общими усилиями приступить к достижению намеченных планов развития. Постоянно работаем над улучшением условий поддержки наших специалистов. В результате внедрения оптимальной системы мотивации и социальных бонусов мы практически полностью искоренили текучку кадров. Более половины всех сотрудников имеет стаж работы на предприятии 30 лет и более. Оставшаяся часть персонала работает 15 и больше лет. Также работаем над адаптацией социальной политики завода, создаём комфортные и

безопасные условия труда, предоставляем гарантии защиты от несчастных случаев и обеспечиваем поддержку молодых специалистов. На предприятии функционируют профсоюзные организации, занимающиеся вопросами поддержки и защиты прав трудящихся. Немалая роль отводится отдыху и занятости работников вне трудовой деятельности. Большое внимание уделяется потребностям в обучении и развитии персонала.

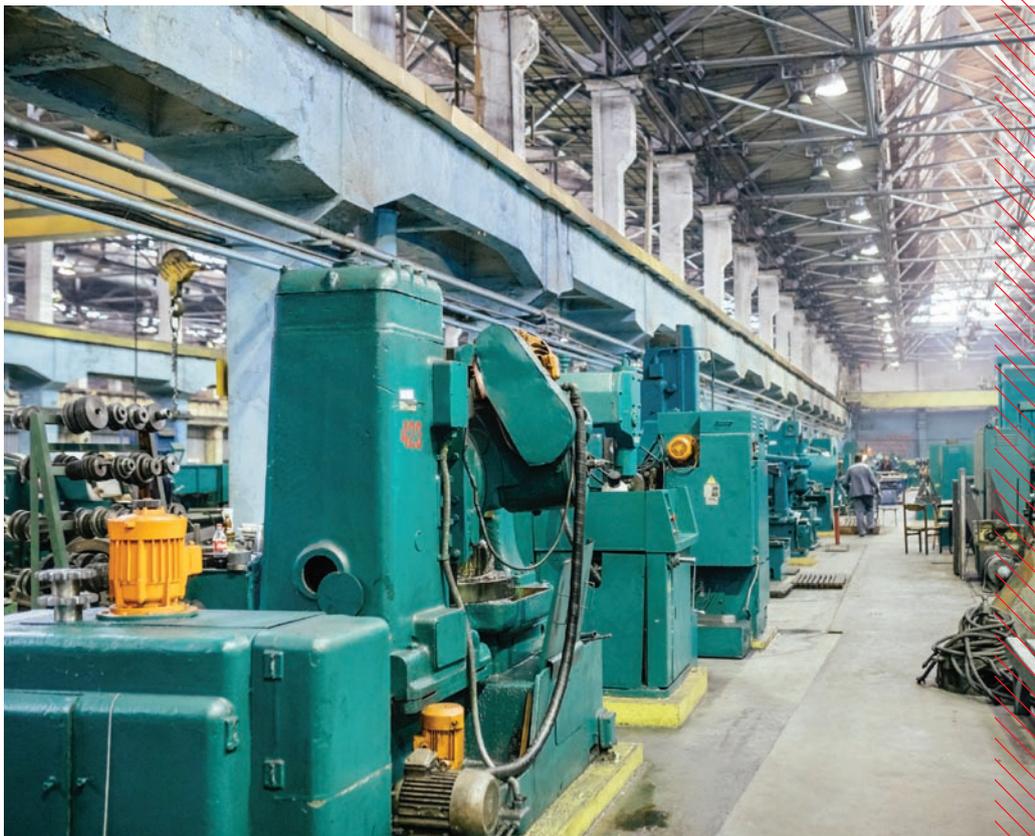
Эдуард Эльфенбайн: «Мы активно сотрудничаем с местной властью, общими усилиями решаем социальные проблемы»

– «Бецема» позиционирует себя как один из крупнейших и лучших в России машиностроительных заводов. Скажите, почему завод расположился именно в Красногорске? Как выстраивается сотрудничество с местной властью? Проводятся ли социальные проекты?

– Машиностроительный завод «Бецема» основан в Красногорске в 1932 году. Все эти годы предприятие развивалось, эволюционировало: из завода по производству железобетонных изделий наша компания трансформировалась в одно из ведущих предприятий России в области производства автотранспорта



специального назначения. На данный момент мы располагаем тремя складскими комплексами класса «А» с общей площадью 26 000 кв. м, объёмом в 50 000 паллетомест и уникальной геолокацией. Складской комплекс расположен на северо-западе Москвы, в 4 км от МКАД по Новорижскому или Волоколамскому шоссе. Комплекс имеет собственную железнодорожную ветку на территории склада (Рижское направление, ст. Павшино). Масштабы возможностей предприятия таковы, что на территории завода расположился современный технологический центр, созданный в партнёрстве с компанией ESAB. Что касается взаимодействия с местной властью, то с администрацией города Красногорска у нас сложились крепкие дружеские взаимоотношения. Политика коммуникации строится на постоянном взаимодействии и вовлечённости в проблемы города. В 2019 году наше предприятие было отмечено как градообразующее предприятие Красногорска, в том числе и за реализацию совместного международного проекта в партнёрстве с компанией Aebi Schmidt Deutschland, как первопроходцы по направлению ГРП. Генеральный директор Трифонов Сергей Владимирович является председателем Совета депутатов городского округа Красногорск, его советник Шемчишин Юрий Алимович одновременно занимает пост вице-президента СРО Ассоциации машиностроителей «Спецавтопром», вице-президента СРО (НП) «Производителей дорожно-строительной, коммунальной и наземной аэродромной техники», сопредседателя рабочей группы по строительно-дорожной технике Союза машиностроителей России. Сегодня со стороны государства исходят различные инициативы поддержки, которые позволяют нашему предприятию постоянно быть в движении, развиваться. Мы активно и плодотворно сотрудничаем с Российским экспортным центром, Фондом внешнеэкономической деятельности Московской области, Министерством промышленности и торговли, Фондом развития промышленности. На международной арене мы создали отличную репутацию, нам оказывают поддержку органы власти всех уровней в зарубежных странах. Постоянно взаимодействуем с иностранными торговыми представителями, местной властью, общими усилиями решаем социальные проблемы. Большинство особо значимых мероприятий в городе проводится при поддержке и активном участии завода. В начале июля направили в Красногорскую городскую службу для уборки микрорайона Павшинская пойма компактную подметально-вакуумную машину БЦМ-450. Её компактные размеры поз-



воляют использовать пылесос там, где применение обычной коммунальной техники просто невозможно.

Юлия Блохина: «Сейчас ведётся активная работа по реализации государственной программы «Льготный лизинг»

– Расскажите об услугах, которые вы предлагаете потенциальным клиентам в рамках государственных программ.

– Машиностроительный завод «Бецема» постоянно работает над внедрением программ лояльности. Такой подход позволяет выстроить доверительные взаимоотношения с клиентами, доказать преимущества спецтехники российского производства. Сейчас ведётся активная работа по реализации государственной программы «Льготный лизинг». Мы уже не первый год предлагаем собственные услуги по обновлению автопарка на выгодных условиях. В 2020 году число лизинговых компаний для сотрудничества будет значительно увеличено. Таким образом, это позволит большему количеству наших клиентов приобрести технику на выгодных условиях. Заказчики смогут с выгодой купить более 300 видов строительно-дорожной и коммунальной техники. В середине июля мы в рамках реализации национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» выполнили отгрузку перегружателя асфальтобетонной смеси БЦМ-261 для Архангельской области. Росавтодор и «Спецавтопром» рекомендуют вклю-

чать в проектно-сметную документацию для ремонта, содержания и строительства дорог регионального и федерального значения БЦМ-261. Несамостоятельный агрегат нашего производства позволит полностью реализовать поставленные задачи по реконструкции и строительству дорожного покрытия в соответствии с условиями национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги». Дорожно-строительная техника, которую сегодня производим, отвечает всем предъявляемым требованиям в части непрерывной укладки асфальтобетонной смеси. В мае этого года мы провели беспрецедентную по своим масштабам акцию: предложили скидку в размере 1 миллиона рублей на приобретение коммунальной техники БЦМ-279. Скидка действовала в период карантинных ограничений в стране. Её основной целью была популяризация выпускаемой продукции, а также поддержка и оказание содействия городским коммунальным службам всех регионов России. Мы уверены в том, что антикризисное предложение о снижении стоимости на подметально-уборочную машину позволит коммунальным службам оперативно и эффективно поддерживать чистоту и порядок на улицах, парковках, в парках и других местах массового скопления людей. А это, в свою очередь, сокращение затраченного времени на работу и улучшение процесса уборки улиц не только в период пандемии, но и в обычное время.



МИРОН ГОРИЛОВСКИЙ:

«Из каждого кризиса мы выходили с пониманием того, в какую сторону нам развиваться»

За почти 30-летнюю историю «Группе ПОЛИПЛАСТИК» удалось стать крупнейшим в России и СНГ производителем полимерных трубопроводных систем. Мирон Горилловский, основатель и руководитель «ПОЛИПЛАСТИКА», рассказал о подготовке кадров, национальных проектах, конкурентных преимуществах и корпоративных ценностях. Об этом и о том, как «ПОЛИПЛАСТИК» справляется с уже пятым кризисом в своей истории, – наш материал.

О ДЕЛЕ ЖИЗНИ

– Мирон Исаакович, многие скажут, что «Группа ПОЛИПЛАСТИК» – дело всей вашей жизни. Я знаю, вы не любите этот вопрос, но не могу его не задать: как вам, тогда сотруднику НИИ, виделось в далёком 1991 году развитие компании? Всё ли задуманное воплотилось в жизнь?

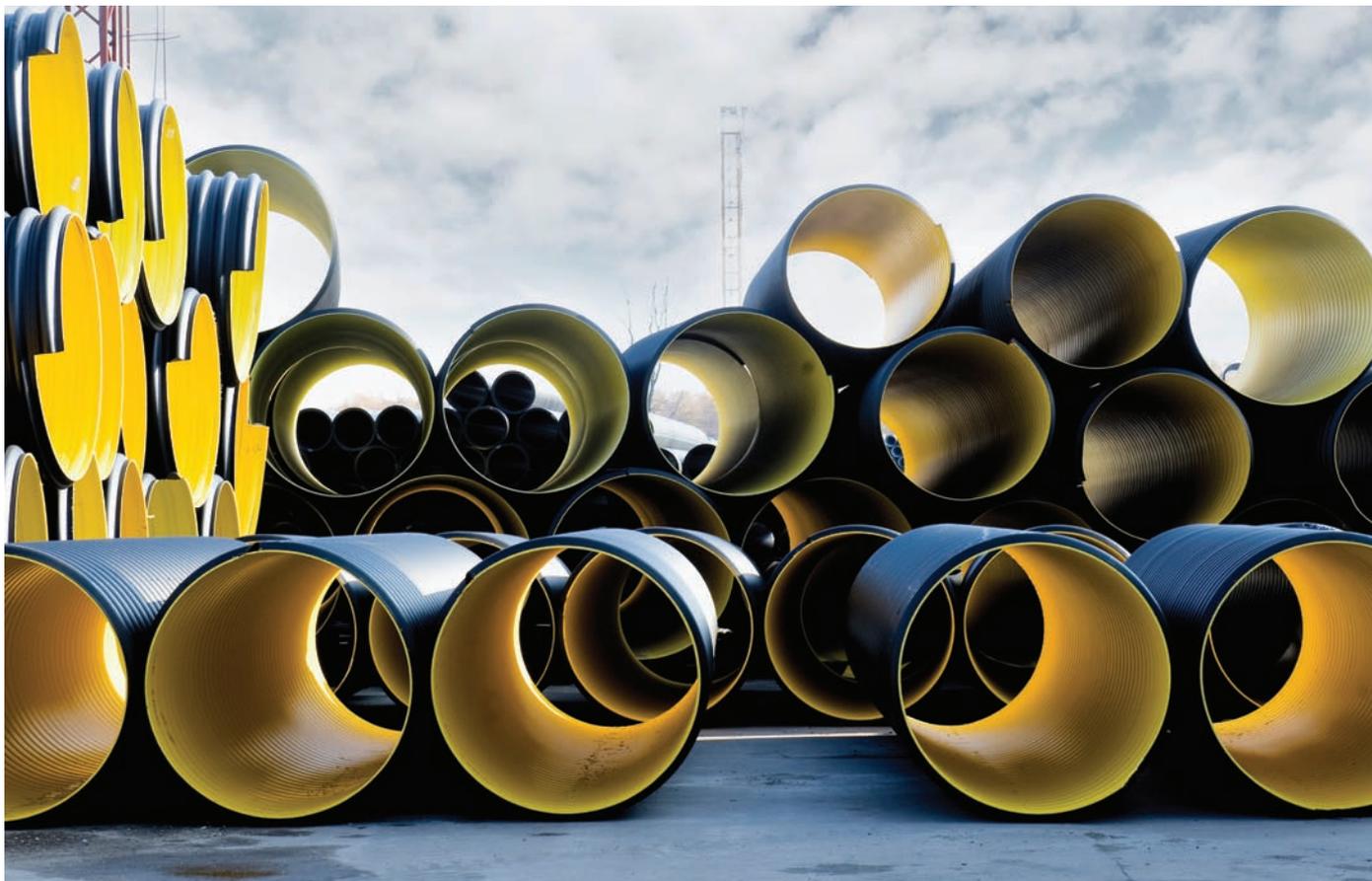
– Вы правы: этот вопрос мне задавался очень много раз. Конечно, «ПОЛИПЛАСТИК», которому уже почти 30 лет,

можно назвать главным делом жизни – естественно, если не считать семью.

В 1991 году ничего особенного не виделось – только ближайшие цели и перспективы, то, что необходимо сделать в конкретное время. А тогда время было очень «конкретное»! И мы занимались понятными и простыми продуктами: расчёски, мухобойки, прищепки – всё это надо было делать... Наши потребности и действия были очень ясны и понятны, но при этом всё развивалось: каждый раз

ставились новые задачи, они выполнялись, появлялись новые горизонты и ставились следующие задачи.

Изначально нашим главным интересом было развитие производства композиционных материалов – то, в чём мы были сильны ещё в рамках советского НПО «Пластмассы», где работали многие из тех, с кого начинался «ПОЛИПЛАСТИК». Но у нас не было ни времени, ни денег, ни возможностей, чтобы поставить импортное оборудование, делать



специальные композиционные материалы для «АвтоВАЗа», для «ГАЗа»... Это была наша мечта, и она смогла воплотиться только в 1993 году, когда мы открыли свой первый цех.

О НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ

– *«Группа ПОЛИПЛАСТИК» поставляла трубы на сочинские олимпийские объекты и объекты Чемпионата мира по футболу. Какую долю в заказе занимают национальные проекты?*

– Национальные проекты – это не только сочинские объекты и Чемпионат мира по футболу. Кроме них, есть ещё такие национальные проекты и программы, как «Экология» и «Чистая вода», очистка бассейна Волги, «Жильё и городская среда», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», где также идут очень серьёзные поставки, мы в них активно участвуем.

Если говорить о Сочи – да, там была большая стройка. У нас есть в Краснодаре завод, который поставлял туда достаточно большой объём продукции – на то

время это составляло порядка 10% нашего оборота. Там были большие поставки, связанные с осушением Имеретинской низменности, на которой как раз построен Олимпийский парк, и мы поставляли туда специальные трубы для водоотведения, диаметром 2,5 метра, производство которых под данный проект оперативно освоили на заводе «Югтрубпласт».

Что касается Чемпионата мира по футболу, там была очень интересная работа. Мы работали в разных городах, практически все наши дочерние предприятия так или иначе принимали в этом участие. К сожалению, поставки на мундиаль были меньше, чем в Сочи: в то время они составили примерно 5-7% всего нашего годового объёма. Если брать все национальные проекты, в которых мы участвуем, на них, наверное, приходится около 10% нашей деятельности. Мы очень надеемся, что внимание к инфраструктуре в рамках национальных проектов будет увеличиваться, и планируем довести объём поставок по ним в нашей работе до 15-20%.

ОБ ЭКСПОРТЕ

– *«Группа ПОЛИПЛАСТИК» – крупнейший производитель полимерных труб в России, вашу продукцию можно встретить практически в любом регионе. А поставляет ли «ПОЛИПЛАСТИК» продукцию на экспорт?*

ЗА 29 ЛЕТ БЫЛО МНОГО ЗНАКОВЫХ, ВАЖНЫХ ПРОЕКТОВ. САМЫЙ ПЕРВЫЙ, ОСУЩЕСТВЛЁННЫЙ СОВМЕСТНО С ГУП «МОСГАЗ» – ПРОТЯЖКА ПОЛИЭТИЛЕНОВЫХ ТРУБ ВНУТРИ ИЗНОШЕННЫХ СТАЛЬНЫХ ГАЗОПРОВОДОВ ПОД КУТУЗОВСКИМ ПРОСПЕКТОМ. ЗАТЕМ БЫЛИ УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ ГАЗИФИКАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ, МНОЖЕСТВО СТРОЕК САМОГО РАЗНОГО МАСШТАБА ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО ЧУКОТКИ. ПРОДУКЦИЯ «ГРУППЫ ПОЛИПЛАСТИК» ШИРОКО ИСПОЛЬЗОВАЛАСЬ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР В СОЧИ И ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ, КОСМОДРОМА «ВОСТОЧНЫЙ» И КРУПНЕЙШЕГО В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА. ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СТРАНЫ – ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАБОТЫ КОМПАНИИ.





– Полимерные трубы – крайне неудобный продукт не только для экспорта, но и вообще для дальних поставок: из-за их большого объёма и небольшого веса возить приходится практически воздух. В частности, именно поэтому мы построили столько заводов в разных регионах России, а также в Белоруссии и Казахстане – чтобы быть ближе к потребителю. Тем не менее, когда речь заходит о трубах с уникальными характеристиками, может оказаться оправданной даже перевозка их за рубеж: те преимущества, которые даёт заказчику их использование, окупают все затраты.

Мы регулярно – ежемесячно – поставляем армированные напорные трубы из сшитого полиэтилена (химически модифицированный полиэтилен, способный работать при высоких температурах) в Австрию, где их «одевают» в теплоизоляцию и продают не только по всей Европе, но даже в Америку и Новую Зеландию.

Мы дважды поставляли безнапорные полиэтиленовые металлоармированные трубы «КОРСИС АРМ» внутренним диаметром 2 метра в Италию, причём заказчиком оба раза выступала компания, сама производящая аналогичные трубы, но меньшего диаметра.

В Казахстан мы поставляем трубы с повышенной стойкостью к абразивному износу. Это наша новая разработка, и горнодобывающие предприятия Казахстана оценили её по достоинству. При транспортировке пульпы эти трубы оказываются намного надёжнее и долговечнее стальных.

В Белоруссию, где работает три наших завода, мы поставляем те же несущие

трубы для внешних сетей ГВС и отопления, что и в Австрию, для теплоизоляции на нашем заводе «Белполимертепло», и различные многослойные безнапорные трубы со структурированной стенкой больших диаметров, которые там не выпускаются.

Хотя объёмы такого экспорта занимают небольшую часть нашего оборота, он является своего рода «знаком качества» наших технологий.

СОТРУДНИКИ – ГЛАВНАЯ ГОРДОСТЬ «ГРУППЫ ПОЛИПЛАСТИК». БЛАГОДАРИ ТАЛАНТЛИВОМУ КОЛЛЕКТИВУ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ КОМПАНИИ УДАЛОСЬ СТАТЬ КРУПНЕЙШИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ПОЛИМЕРНЫХ ТРУБОПРОВОДНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ И СНГ. ОДНА ИЗ ВАЖНЫХ ПОСТОЯННЫХ ЦЕЛЕЙ – ПРОДОЛЖАТЬ УКРЕПЛЯТЬ КОМАНДУ, ПРИВЛЕКАТЬ ЯРКИХ И ИНТЕРЕСНЫХ ЛЮДЕЙ, ЧТОБЫ ВЫСТАИВАТЬ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСОВ И АКТИВНО РАСТИ В ПЕРИОД МЕЖДУ НИМИ.

О КАДРАХ

– Как растите научные кадры?

– Это серьёзный вопрос – не только с научными, но и вообще с кадрами. Научные кадры удаётся ещё как-то растить. У нас совместная базовая кафедра с техническим университетом – там мы работаем со студентами (начиная со второго курса) и доводим их до диплома. Так мы снабжаем кадрами свой научно-технический центр: ту часть, которая занимается композиционными материалами, и ту часть, которая связана с нашими трубными разработками.

Плохо, к сожалению, с техническими и рабочими специальностями, особенно с технологами, с теми, кто готов работать на заводах. Очень тяжело в этой сфере находить специалистов. Мы этим занимаемся постоянно, воспитывая многих с института. Большинство из них работает у нас по 15-20 лет. Например, Сергей Самойлов пришёл к нам после окончания института, а сейчас он директор нашего московского завода «Газтрубпласт». То есть за 20 лет люди дорастают до директоров заводов, им сейчас по 40 с небольшим, и они составляют костяк нашего коллектива.

О КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННОСТЯХ

– Какие корпоративные ценности сформировались в «Группе ПОЛИПЛАСТИК» за большую историю компании?

– Корпоративные ценности – некий дух компании, который формируется в процессе её развития. В производственных



лов – всё это создавало «турбулентность» в нашей деятельности. И всё приходилось преодолевать – с большим напряжением сил, с определёнными потерями и проблемами. Но из каждого кризиса мы выходили с лучшим пониманием того, в какую сторону нам развиваться дальше. Замедление рынка в 2014-2015 годах тоже сыграло определённую роль, но в 2018-2019 годах мы преодолели спад и вышли из созданных им экономических сложностей. Сейчас начинаем в полной мере ощущать текущую ситуацию. Нынешний кризис абсолютно не рукотворный, это мировой кризис, связанный, в первую очередь, с коронавирусом и, во вторую, может быть, очередь, с падением цен на нефть и нашими российскими бюджетными проблемами, которые могут из-за этого возникнуть. Пока мы не ощущаем каких-либо кардинальных изменений. Наоборот, можно говорить об увеличении спроса в связи со строительством больниц и срочными ремонтами. У нас всегда бывает так, что перед кризисом идёт оживление (отметим, что первый квартал 2020 года был значительно лучше по показателям, чем прошлогодний). Ожидаем, что нынешний кризис, как и любой другой, принесёт достаточно серьёзные проблемы и потрясения, но мы довольно неплохо подготовлены к нему: не сильно закредитованы, в том числе в иностранной валюте, у нас относительно низкий процент импортных поставок, за последние годы серьёзно оптимизирована структура производственных и сбытовых подразделений. Конечно, всё зависит от глубины кризиса и его длительности: мы пока не знаем, где остановится падение, но надеемся – вместе со всей полимерной отраслью – пережить его достаточно мягко и выйти с новыми силами и идеями.

направлениях – это в первую очередь повышение эффективности и культуры производства. Если говорить о социальной ответственности – это формирование команды, развитие нашего коллектива, научных, производственных и административных кадров. В группе на сегодняшний день работает около 5,5 тыс. человек. Это много людей в разных частях нашей великой страны, и с ними со всеми надо как-то работать. Конечно же, дело не только в работе. У нас проходит довольно много спортивных мероприятий, мероприятий для детей сотрудников. Мы участвуем в разных выставках и на них устраиваем специальные занятия для детей, где даём им возможность что-то поделать с нашей трубой, познакомиться с нашей работой. И если говорить о социальной ответственности, в принципе мы делаем очень хорошее дело – развиваем

инфраструктурные сети, без которых человечество жить не может.

О КРИЗИСАХ

– Компания всегда очень умело реагировала на экономические вызовы. Мы встречаемся не в самое простое для мировой экономики время. Насколько комфортно в таких условиях ощущает себя отрасль полимерных труб?

– Действительно, «Группа ПОЛИПЛАСТИК» без серьёзных потрясений проходила российские и мировые кризисы. У нас был российский кризис 1998 года, когда рубль одновременно упал почти в 4 раза. Был ипотечный кризис 2008 года, который сильно повлиял на мировую экономику. В такое время очень сильно сокращались спрос и потребление труб, резко менялась стоимость сырьевых матери-





ЗА 29 ЛЕТ РАБОТЫ «ГРУППА ПОЛИПЛАСТИК» ПЕРЕЖИЛА ЦЕЛЫЙ РЯД КРИЗИСОВ: 1995 ГОД – БАНКОВСКИЙ, 1998 ГОД – ВАЛЮТНЫЙ, 2008-2009 ГОДЫ – ОБЩЕМИРОВОЙ, 2014-2015 ГОДЫ – СИСТЕМНЫЙ, 2020 ГОД – ЭПИДЕМИЯ И ОБВАЛ РУБЛЯ. КАЖДЫЙ КРИЗИС – ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНЫЙ УДАР ПО РАЗВИТИЮ КОМПАНИИ. КОГДА ПАДАЮТ РЫНКИ, НЕТ СПРОСА, НЕПОНЯТНЫ ПЕРСПЕКТИВЫ, СЛОЖНО РАЗВИВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО. НО ДЛЯ МИРОНА ИСААКОВИЧА ГОРИЛОВСКОГО ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ УЛУЧШИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОТКРЫТЬ НОВЫЕ НИШИ.



ВАУМИТ:

«Мы хотим сделать жилые пространства безопасными для здоровья, энергоэффективными и красивыми»

Компания Vaumit была основана в Австрии в 1988 году. На данный момент предприятие имеет офисы и дочерние компании в 26 странах Европы. Сегодня Vaumit представлена во всех сегментах строительной области в России. Генеральный директор Vaumit в России Кирилл Вавилов в интервью журналу «Бизнес-Диалог Медиа» рассказал об инновациях и разработках, самых крупных проектах, а также об основных целях компании на 2020 год.

– Кирилл, расскажите, пожалуйста, о вашей компании: когда она была образована, сколько времени вы уже на рынке?

– У нас очень интересная компания с большой историей, нашему бренду около 30 лет, а сама компания существует на рынке более 100 лет. Это семейное предприятие, которое было создано в Австрии в начале 1900-х годов из известнякового карьера. А сегодня это большой международный конгломерат: более 50 заводов по всей Европе, 25 стран, свыше 5500 тысяч сотрудников, оборот компании составляет более 1 миллиарда евро.

Опыт Vaumit строится в том числе на данных постоянных исследований австрийского парка VIVA – крупнейшего в Европе исследовательского полигона, можно сказать, изучающего влияние строительных материалов на комфорт и безопасность дома для его жителей. Все данные анализируют, в свою очередь, независимые институты. Это серьезные инвестиции в инновации в строительстве, которые Vaumit постоянно поддерживает.

В России мы представлены заводом, расположенном в городе Дубне и купленном в 2007 году. На сегодняшний день ра-

ботаем уже более 12 лет и представлены во всех сегментах строительной отрасли нашей страны, а также во всех её регионах. Основная зона присутствия – Московская область, мы сильны и в Санкт-Петербурге, есть объекты и во Владивостоке. Наши партнёры находятся во всех регионах и субъектах Российской Федерации.

– В чём основное преимущество продукции Vaumit?

– Сфера сухих строительных смесей достаточно конкурентоспособна. Но зачастую люди думают, что смешать цемент

с песком очень просто, на самом деле это не так. Опыт Vaumit показывает: только серьёзный подход к инновациям и новым разработкам даёт результат, который мы имеем.

Наше отличие – здесь, в России, представляем и производим продукцию абсолютно идентичную той, которую делаем и в других странах. Неважно, какие это страны: Германия, Австрия, Босния, – везде делаем одно и то же. Большой плюс в России – наличие производства в Дубне даёт нам возможность очень серьёзно локализовать все издержки, используем местный цемент и песок, микромармор с Урала. Поэтому себестоимость продукции находится на конкурентоспособном уровне. Любому покупателю, независимо от места его проживания – элитный дом в центре Москвы или небольшой загородный дом рядом с Дубной, – наша продукция будет по карману.

Ещё одно наше отличие в том, что мы не предлагаем просто мешок сухой смеси – мы предлагаем решение, технические системы. Предлагаем набор «правильных» материалов, при использовании которых вы получите результат, гарантированный нами как производителем.

– Какие выгодные условия компания Vaumit предлагает своим клиентам? И каким образом происходит ваше взаимодействие?

– Мы осуществляем полный спектр техподдержки, начиная от запуска проекта (на этапе проектирования, когда архитектор только визуально представляет, что он хочет сделать, мы уже предлагаем технические решения, узлы, компоненты,



техническую документацию) и потом – на протяжении всего проекта, а проекты реализовываются от пяти до семи лет. Соответственно, в течение всего этого времени предоставляем полный цикл технической поддержки (правильно подобранные системы материалов, грамотно произведённые монтажные работы, сертифицированные подрядчики). В Дубне создан специальный учебный центр, где обучаем специалистов и выдаём им сертификаты, в которых подтверждается, что они являются аккредитованными монтажниками. Таким образом, мы гарантируем долгую службу во всех наших системах.

– Какие крупные проекты компания Vaumit реализовала за последнее время?

– Не знаю, располагаем ли мы достаточным количеством времени, чтобы перечислить их все. Могу сказать, что с

2009 года, когда я начал работать в Vaumit, компания была задействована во всех грандиозных проектах, которые осуществлялись в нашей стране. Например, это сочинская Олимпиада; использование наших материалов для фасадов отелей кластера «Роза Хутор» (в него входят достаточно серьёзные отельные сети); подготовка к Чемпионату мира по футболу в России (на стадионах «ЦСКА», «Спартак», «Динамо» и прилегающей территории использовались материалы Vaumit). А также – строительство метро. Вы знаете, что правительство Москвы в последние годы активно развивает это направление, делая общественный транспорт более доступным и комфортным. Мы, в свою очередь, горды тем, что поставляем наши материалы для работ по созданию новых станций метрополитена. Постоянно размещаем их в референс-проекты и действительно сильно этим гордимся.



– Нашим читателям будет интересно узнать об энергосберегающих свойствах ваших продуктов.

– Последние годы правительство уделяет серьёзное внимание вопросу энергосбережения в уже существующих зданиях, которые зачастую больше теряют тепла, чем сохраняют. Также происходит повышение стандартов для новых возводимых конструкций, и здесь вся наша продукция как нельзя кстати. Система фасадного утепления, которую производит Vaumit, направлена именно на то, чтобы дом был не просто тёплым, а «приятным» и комфортным для проживания. Поэтому крайне важно использовать качественные строительные материалы, к примеру, штукатурные смеси с известковым вяжущим, которое является природным антисептиком и способно придать «дышащие» свойства поверхности стен. Это доказано в ходе исследований в реальных условиях, созданных в научном парке VIVA компании Vaumit в Австрии. Здесь специалисты тестируют, как различные строй- и отделочные материалы влияют на микро-



климат в помещениях, проверяют, не оказывают ли они негативного воздействия на здоровье людей. Продукты Baumit Klima позволят поддерживать в помещении оптимальный уровень влажности в пределах 40-60%, а известь в их составе защитит от вредных микроорганизмов и вирусов. В данном случае штукатурка выполняет функцию природного антисептика, что будет препятствовать образованию плесени и других вредных микроорганизмов. Штукатурка регулирует микроклимат в комнате: когда воздух слишком влажный, покрытие впитывает излишки влаги, а если пересушен – увлажняет его. Все эти свойства доказаны при многочисленных исследованиях в парке VIVA. Самое главное, что вы как потребитель – независимо от того, частное вы лицо или организация, которая построила для себя офис, – очень быстро можете получить экономический эффект от применения наших фасадных систем. Потому что вы сразу же увидите на ваших расходах, допустим, что было 100 рублей на квадратный метр, а стало 60. Это очень существенные цифры, что



мы и пытаемся донести людям. В давние времена люди считали, что энергия ничего не стоит, газ стоил относительно дешево. Сейчас расходы на различные виды энергии растут, поэтому это становится всё более актуальным.

– В прошлом году увеличился рынок отделочных материалов, отразилось ли это каким-то образом на деятельности вашей компании?

– Сейчас рынок находится в достаточно хорошей динамике. Небольшой, но положительной. Это важно. Мы, к своему счастью, растём быстрее рынка. В прошлом, в 2019 году, выросли больше чем на 10% – существенно больше, чем рынок в целом. В 2020 г. ставим перед собой цель – вырасти на 28-30%, здесь есть некоторые факторы. В прошлом году в Дубне

мы открыли цех по производству так называемых мокрых материалов – это как высококачественные фасадные краски, так и полимерные штукатурки. Поэтому ожидаем хороших результатов. Рынок достаточно позитивно отреагировал на ту продукцию, которую мы ввели в прошлом году, так что те цифры, которые я озвучил, должны быть выполнены.

– Как вы решаете кадровый вопрос, каким образом ищете для себя квалифицированных специалистов?

– Вы знаете – вопрос непростой. Когда я устроился работать в компанию в 2009 году, в принципе в Дубне и прилегающих к ней городам (допустим, у нас много людей из Кимр) вопрос с кадрами был проще. Сейчас чуть сложнее, но могу сказать, что у нас текучка очень



маленькая, основной костяк коллектива – около 100 человек – уже сформирован. Для новых сотрудников предлагаем хорошие условия труда, позитивные отношения внутри коллектива, также все стандарты, которые мы поддерживаем в других странах, применяются и в России. Поэтому проблем не испытываем.

Приведу пример: в отличие от российских конкурентов, наша компания совершенно прозрачна как для сотрудников, так и для любых других государственных контролирующих органов. Людям это нравится. Они не ожидают никаких подвохов, знают, что Baumit – ответственная компания, которая пришла на

долгие-долгие годы. К тому же у нас очень хороший компенсационный пакет, белая зарплата – очень привлекательно для граждан. Также стимулируем своих сотрудников для карьерного роста, вкладываем деньги в их обучение, развиваем их. Потому и изменений внутри штатного расписания нет, независимо от





того, рабочие это или офисные сотрудники, или менеджеры, которые занимаются продажами в регионах.

Философия компании Baumit основывается на факторе доверия. Доверие внутри всех коллективов компании, а это более 50 заводов, доверие к клиентам, коллегам, к тем, кто следит за нашим бизнесом, и тем, кто нам помогает. Мы открыты и прозрачны, поэтому получаем такую же позитивную отдачу со стороны коллег. Есть ещё один приятный момент: каждые 2 года Baumit проводит международный конкурс на лучший европейский фасад. Недавно конкурс 2020 года как раз завершился, международное жюри выбрало финалистов, результаты онлайн-голосования уже озвучены (<https://baumit.ru/lifechallenge2020>).

– Какие преференции вы получили, став резидентом особой экономической зоны «Дубна»?

– Мы начали работать ещё в 2007 году, когда проект только начинал развиваться. Мы находимся в другой части города, и за время своей работы у нас было много различных ситуаций, когда мы тесно взаимодействовали с местной администрацией – и на уровне города, и на уровне региона. Были совершенно разные моменты, в том числе сложные для нас как для бизнеса. Но тем не менее мы всегда получали поддержку. На сегодняшний момент ОЭЗ «Дубна» стремительно развивается, появляются новые резиденты. Я считаю, что это очень успешный проект, который имеет отличные перспективы.

– Какие планы компания Baumit ставит перед собой на 2020 год?

– Как я уже говорил, планируем реализовать всё то, что задумали. Запустили цех по фасадным краскам и штукатуркам, поскольку для нас это очень важный момент, потому что раньше мы предлагали фасадную систему только как компоненты. Производили здесь сухие строительные смеси, а импортировали краски и штукатурки из Австрии. Но сегодня мы эту ситуацию решили и больше не имеем никаких валютных рисков, полностью локализовали производство. Теперь предлагаем стопроцентную систему, которая полностью скомплектована из материалов, производимых в Дубне. Это большой плюс, потому что очень часто встречаются строительные объекты, которые финансируются государством, где в тендерных условиях считается приоритетным российское происхождение товаров. Если раньше мы частично не попадали под данное регулирование, то сейчас абсолютно избавлены от этой проблемы.

На данный момент реализуем много проектов в разных регионах, но концентрируемся на Москве и Санкт-Петербурге, так как Дубна локализована как раз по пути из Санкт-Петербурга в Москву. Основной офис находится в Москве, также есть офис и учебный центр в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Наши сотрудники представлены во всех городах-миллионерах, и везде мы задействованы в рамках значимых и основных проектов, которые реализовываются на тех или иных территориях.

– Какие проекты ваша компания реализовывает в регионах России?

– Мы очень активно занимаемся партнёрством с регионами в области реновации жилого фонда. Все регионы разные: где-то местная власть более активна в этих проектах, где-то – менее. Но мы достаточно успешно расширяемся (Белгород, Ростов-на-Дону, Уфа, Казань, Екатеринбург). Проектов много – как коммерческих, так и частно-государственных. Baumit – серьёзное имя. Люди, которые работают в строительной отрасли и путешествуют по Европе и её крупным городам, видят в каждом из них (будь то Вена, Мюнхен или другой город), что большая часть проектов связана с компанией Baumit. Наша продукция визуально представлена на всех строительных объектах. Люди знают, что это очень мощный бренд и ему можно доверять. Более 90% крупных компаний в той или иной степени с нами уже сотрудничали, но мы хотим и намерены расширять наш ассортимент. Мы постоянно развиваемся в данном направлении. Да, мы не являемся самым дешёвым брендом на рынке, но при этом нельзя сказать, что продаём какие-то ультрадорогие решения. Находимся в адекватном среднем ценовом диапазоне. Потому клиент понимает, за что он платит, ведь строительство – такая отрасль, где цена является достаточно важным фактором. Но грамотный строитель знает, что в первую очередь он должен думать о безопасности своего здания и его удобстве для своих клиентов. Вот с этого нужно начинать, именно поэтому наша компания и производит высококачественные строительные материалы.

ПАНДЕМИЯ – ТОЧКА РОСТА **E-COMMERCE**

23 июля состоялось очередное заседание Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в России, тема которого «Электронная коммерция. Лучшие практики Азербайджана и России».



Уйдя в режим самоизоляции, потребители стали тратить в интернете значительно больше. Произошёл значительный рост онлайн-платежей в следующих сегментах: «продукты питания», «медицинские товары», «бытовая техника и электроника», «товары для животных», «детские товары». Сегодня с уверенностью можно сказать, что эпидемиологическая ситуация стирает существовавшие барьеры. Например, по данным официального портала правительства Подмосковья, за время ограничительных мер из-за коронавируса объём интернет-торговли в Московской области вырос в 10 раз, каждая четвёртая покупка сейчас совершается онлайн.

В Азербайджане в условиях коронавируса начала активно развиваться внутренняя онлайн-торговля. Благодаря этому стали открываться новые компании, которые задействованы в сфере онлайн-закупок и в службах доставки. По мнению азербайджанских экспертов, в онлайн-направлении позитивная динамика роста торговых предприятий должна сохраниться и в будущем.

Со вступительным словом к участникам обратился торговый представитель Азербайджана в России Руслан Алиев. По традиции мероприятия бизнес-клуба поддерживают участие торговый представитель РФ в АР Руслан Мирсаяпов и корпорация AZPROMO.



Руслан Алиев, торговый представитель Азербайджана в России: «На сегодняшний день тема IT находится под пристальным вниманием президентов Азербайджана и России. Ильхам Алиев, говоря о развитии нефтяного сектора, всегда обращает внимание на 4 основных отрасли: сельское хозяйство, туризм, развитие логистических проектов, IT-сфера. Эта сфера развивается, возможно, не так быстро, как в Российской Федерации. Но последние цифры говорят о том, что этот сектор является довольно интересным для азербайджанских предпринимателей».



Руслан Мирсаяпов, торговый представитель РФ в АР: «Рынок Азербайджанской Республики очень интересен для представителей электронной коммерции Российской Федерации. На сегодняшний день уже есть серьёзные переговоры бизнес-структур по выходу на азербайджанский рынок. Наши компании видят и покупательную способность населения Азербайджана, и то, как активно развивается сфера IT-услуг в стране. И я думаю,

что они могут занять неплохую нишу на азербайджанском рынке».

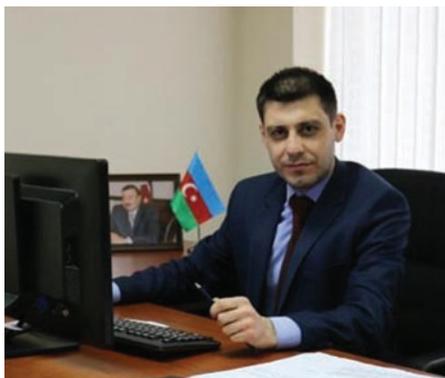
О консолидации рынка e-commerce, объединении игроков и наращивании ресурсов рассказал в своём выступлении **председатель Совета ТПП РФ по развитию электронной коммерции Алексей Фёдоров:**



– За последние полтора года государство очень активно вышло в разных лицах на рынок электронной коммерции. 2 года назад после сделки Сбербанка и «Яндекса» появился интернет-магазин «Беру». Он снова отошёл «Яндексу». Сбербанк собирается инвестировать большие деньги в третий по размерам интернет-магазин в России – OZON.ru. Одновременно с этим происходит консолидация рынка под эгидой AliExpress, который стал, благодаря работе «Газпромбанка» и Mail.ru, в значительной степени российским. Консолидация приведет к тому, что на рынке останется 2-3 крупных игрока, каждый из которых возьмет на себя 20-30% рынка, также «на плаву» останутся специализированные и нишевые магазины. Мы с вами еще увидим не мало банкротств и закрытий.

По вопросу развития электронной коммерции в Азербайджане выступил **Айхан Гадашев, глава департамента Центра анализа экономических реформ и коммуникации, руководитель портала Azexport:**

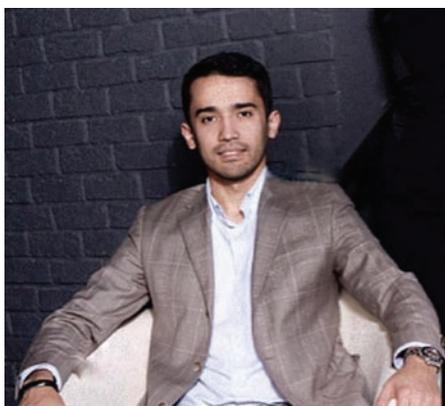
– На данный момент сертификат свободной продажи не так уж сильно распространён в мире. Но думаю, что в следующие годы он займёт самые востребованные и влиятельные позиции в мире. Впервые в Азербайджане посредством портала Azexport выдаются сертификаты свободной продажи. Сертификат является обязательным во многих странах и применяется для обеспечения безопас-



ности оборота продовольственных товаров, косметической продукции, текстиля, медицинских приборов, гигиенических средств и иной продукции, контактирующей с человеком. С 2017 года Azexpport.az получил заказы на \$1,9 млрд.

Одна из наших главных миссий – продвижение азербайджанской продукции на электронных коммерческих платформах. Для этого мы сотрудничаем с более чем 15 платформами и готовы рассмотреть новые предложения.

Электронной торговле в условиях пандемии, ситуации в России, Азербайджане и мире на рынке e-commerce посвятил своё выступление **Шахбоз Аманташев, руководитель «E-commerce Россия РВН»:**



– В 2019 году российский рынок интернет-торговли составил 2 трлн 32 млрд рублей, согласно данным ассоциации компаний интернет-торговли. Это на 26% больше аналогичных показателей за 2018 год (1 трлн 657 млрд рублей). Рынок делится на локальную и трансграничную торговлю. И в этом плане российский рынок показывает устойчивый рост по обоим направлениям.

О программном обеспечении для электронной коммерции доложил **директор по развитию бизнеса Cubics Technology Чингиз Пури-заде:**

Brandonline – это профессиональная платформа электронной коммерции, способная легко адаптироваться под Ваш бренд



С BrandOnline Вы получаете пакет из приложений для WEB, Android, IOS, а также единую админ панель для управления контентом на всех ресурсах.

Так же в система содержит в себе модули интеграции с универсальными системами приема платежей. В какой бы сфере Вы не трудились – путь в онлайн продажи может быть открыт с помощью Brandonline.

Законодательные особенности электронной торговли в России осветил **вице-президент по развитию технопарков РАКИБ Игорь Селионов:**

– У нас действительно много организаций и работает очень много молодёжи, чем мы гордимся. Поддерживаем все на-



чинания, которые даже до конца ещё не прописаны в законодательстве. Участвуем в экспертном совете Государственной Думы. Мы гордимся тем, что буквально недавно там приняли инициированный нами закон о прикреплении к крупным предприятиям «песочниц» – небольших свободных экономических зон. Без этого развивать цифровую экономику невозможно. Создавать законодательную базу для технологий очень сложно. Ни у кого в мире нет такого опыта. Потому развитие технологий возможно только в рамках свободных экономических зон. Новое Правительство Российской Федерации прекрасно понимает важность технических компетенций для современной экономики.

О маркетплейсах как о месте встречи продавцов и покупателей в период пандемии рассказала **генеральный директор Online Patent Алина Акиншина:**



– Одним из важных аспектов защиты интересов экспортёров, пользующихся инструментами электронной коммерции при выходе на новый рынок, является регистрация прав на используемые ими для продвижения продукции обозначения: бренды, логотипы и т.д. Переход в онлайн качественно снижает барьер копирования оригинальных обозначений, используемых экспортёром, и повышает риски ведения бизнеса в отсутствие регистрации ключевых товарных знаков.

О влиянии коронавируса на логистику при электронной торговле высказался **директор по развитию СДЭК Сергей Егоров:**

– Очень трудно развивать международную логистику. Проблема обусловлена дороговизной таможенного оформления, отсутствием технологичных и доступных решений и достаточного количества постов, где люди могли бы массово выпускать товары на экспорт по электронным реестрам. Так же дела обстоят и при импорте товара из Азербайджана в Россию. У нас требуются паспортные данные, ИНН, ссылки на товар и т.д.



ЛЁГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ АЗЕРБАЙДЖАНА: КАК ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК



20 августа состоялось очередное заседание Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в России. На этот раз участники конференции обсудили традиции и новые тренды в сотрудничестве России и Азербайджана в сфере лёгкой промышленности. В большом по объёму торговом обороте между двумя странами эта сфера занимает незначительные позиции, но имеет серьёзные перспективы для роста. Период пандемии заставил производителей по-новому взглянуть на данную проблему и обсудить наиболее реальные пути развития сотрудничества России и Азербайджана в сфере лёгкой промышленности.

По традиции партнёром конференции выступил Фонд поощрения экспорта и инвестиций в Азербайджане (AZPROMO).

Со вступительным словом к участникам конференции обратился **Намиг Халилов, Главный советник аппарата Торгового представителя Азербайджана в России**. В своей речи он отметил потенциал лёгкой промышленности Азербайджана:



«В Азербайджане на сегодняшний день существует полный цикл производства текстильной продукции: от выращивания хлопка до выпуска готовой продукции в виде одежды, постельного белья. При этом экспорт Азербайджана в Россию по данной категории занимает незначительное место в товарообороте между двумя странами. Но, как и в других отраслях, здесь имеется большой потенциал. В Азербайджане существуют большие современные мощности, выпускаются высококачественные товары, отвечающие всем современным требованиям и вкусам. Цель нашего мероприятия – познакомить российских коллег с нашими возможностями и преимуществами в области лёгкой промышленности, донести до азербайджанских производителей возможности и требования российского рынка. Это даст возможность лучше узнать друг друга, для того чтобы вести конкретные переговоры».

Юлия Сенчило, вице-президент по коммерческим вопросам текстильного объединения «Монолит», рассказала о методике работы с российскими сетями:

«Мы – одна из крупнейших текстильных компаний в России на сегодняшний день. Основная наша торговая марка домашнего текстиля «Мона Лиза» работает во всех федеральных сетях, кроме IKEA. Наша компания заинтересована в текстильной продукции Азербайджана. Мы уже сотрудничаем по махре. Нас интересуют ткани, в основном хлопчатобумажные, пряжа, готовые ткани.

70% товарооборота в России приходится на федеральные, местные и региональные сети. Это основной проводник товара в Российской Федерации. Здесь более 700 сетей, которые являются флагманами торговли. Для попадания в российские сети необходимо соответствовать 4 параметрам: товар, пользующийся спросом, с ценой меньше рыночной; финансовые возможности; наличие представительства на территории Российской Федерации; налаженная логистика.



В нынешнем году российский текстиль ожидает маркировка и QR-кодирование. Мы будем проходить этот новый для нас путь. При работе с сетями должен быть очень сильный отдел маркетинга, так как с каждым днём меняются требования той или иной сети. В зависимости от них мы меняем концепцию или дизайн под любой запрос. Наши дизайнеры должны быстро выполнить эту работу и пройти по ценовым запросам сети.

Все эти показатели оказывают влияние на рентабельность производства. Тем не менее сегодня в России сеть – единственный канал сбыта, который поможет производителю продать много и сделать товар популярным, выведет товар на федеральный уровень. Сеть, конечно, «держит в тонусе» и даёт всю актуальную информацию по рынку.

Мы предлагаем азербайджанским коллегам воспользоваться двумя нашими крупнейшими текстильными площадками в России. Это профильные площадки, которые сдают в аренду, помогают отправлять и хранить грузы. Здесь же есть офисы и возможности представить ваш товар в московских шоурумах».

Мурат Азамов, эксперт в Fashion Retail, рассказал о том, какие возможности открываются для производителей лёгкой промышленности в период после пандемии. Мурат выделил основные аспекты, на которые следует обратить внимание:

«1. За последние 5-6 месяцев изменилось поведение потребителей. Теперь люди, которые до пандемии не пользовались интернет-магазинами, освоили этот



канал продаж и продолжают совершать онлайн-покупки. Все-же мы рассчитываем на то, что офлайн-формат будет набирать обороты. По прогнозам экспертов, которые занимаются управлением торговых центров, посещаемость ТЦ к концу 2020 года составит 70% от трафика 2019 года.

2. В десятки раз выросли обороты торговли маркетплейсов и электронных торговых площадок. Поэтому для реализации товаров, производителям нужно активно развивать сбыт через интернет-каналы: создать сайт с актуальными продуктами, образцами и обучить менеджеров работе с заявками.

3. Из-за снижения уровня доходов и смены образа жизни выбор покупателей сместился в пользу повседневной одежды, а не трендов. Это нужно использовать при создании новой коллекции.

4. Важно сделать высокой скорость производства товара и реализацию заказа. Производители, которые готовы будут в кратчайшие сроки выполнить заказы для опта и розницы, своевременно и четко доставить товар до конечного пользователя, смогут получить максимальную выгоду.

5. Изменились требования клиентов и к качеству товара. Если в 20 веке лозунгом производителей было: «покупайте то, что мы произвели», то сегодня покупатели требуют: «будьте добры, производить то, что мы хотим». Поэтому нужно менять мышление и ориентироваться на желания конечного потребителя.

6. Наличие шоурумов и складов в крупных городах будет дополнительным плюсом для продвижения товара производителей.

7. Ещё одна проблема – это профессиональное продвижение товара. Многие фабрики, производящие товары на сотни миллионов долларов, очень плохо относятся к вопросу рекламы. Чтобы быть узнаваемым, чтобы покупатель хотел иметь ваш продукт, необходимо выстроить рекламную и маркетинговую стратегии.

Но самое главное сейчас, подчеркнул Мурат Азамов, постоянно анализировать рынок. Именно способность анализировать ситуацию, оставаться гибким и вовремя реагировать на изменения – ключевые составляющие производства. Это необходимо, чтобы быть в тренде и создавать то, что необходимо покупателю».

Парвана Искандерова, генеральный директор текстильной фабрики «Азтекстиль», выделила основные формы развития сотрудничества России и Азербайджана в сфере легкой промышленности:

«Торговые отношения между Россией и Азербайджаном находятся на высоком уровне. Но торговые связи в легкой промышленности, а именно в текстиль-



ной сфере, оставляют желать лучшего. Здесь есть огромный потенциал. Наша компания развивается уже более 8 лет, уверенно продвигается на азербайджанском рынке. Мы занимаемся серийным производством дизайнерской одежды, принимаем многочисленные заказы торговых точек, а также выполняем пошив спецодежды для компаний. Наша материально-техническая база позволяет нам выйти на зарубежный рынок и принимать заказы зарубежных фирм. На сегодняшний день я вижу несколько вариантов сотрудничества между предпринимателями Азербайджана и России. Во-первых, российские бренды могут заказывать у азербайджанских текстильных компаний пошив одежды для реализации на рынках Азербайджана и Грузии. Это будет выгодно российским брендам с точки зрения их ускоренного развития на данных рынках. Качество гарантировано, и с юридическими вопросами мы сможем помочь. Второй вариант – создание совместных предприятий. Это позволит объединить опыт двух сильных компаний, улучшить материально-техническую базу, решить проблему управления и менеджмента».

Интересной частью конференции стали доклады руководителей азербайджанских и российских брендов и производителей компаний, посвященные информированию коллег о работе друг друга.

Габиль Алиев, председатель наблюдательного совета «Гянджа-Текстиль»:

«Мы осуществляем свою деятельность в городе Гяндже с 2004 года. Основное направление работы – медицинский текстиль. Производим продукцию на основе марли. Наша продукция полностью покрывает потребности азербайджанского рынка по марле, на 50% – по вате. Мы экспортируем товар в Грузию и Турцию, он имеет высокое качество. Хотелось бы работать с текстильными комбинатами по линии оборудования и запчастей, так как большинство наших ткацких станков российского и советского производства. Поэтому мы нуждаемся в запчастях для станков. Мы готовы работать со всеми



потребителями, кому необходима наша продукция. После окончания пандемии планируем усилить своё сотрудничество с Россией».

Наиля Зиганшина, генеральный директор Компании по продвижению Халяль индустрии, Руководитель женского крыла Международной ассоциации Исламского бизнеса:



«Совсем недавно глава Международной ассоциации исламского бизнеса Марат Кабаев презентовал президенту Республики Татарстан Рустаму Минниханову проект торгового комплекса «Халяль гайд-мол». Это отдельная площадка, где будет представлено всё халяль-производство не только нашей республики, но и иностранных производителей. С такой же инициативой мы планируем выступать и в других городах России. На сегодняш-

ний день производим детскую, женскую и мужскую одежду с национальным колоритом. Будем рады, если азербайджанские коллеги представят на российском рынке свои национальные наряды, которые соответствуют требованиям качества «Халляль». Мы поможем обеспечить спрос на эти товары. И это касается не только текстиля, но и продуктов питания. В скором времени будет представлена онлайн-площадка для продвижения халляль-продукции, на которой можно будет бесплатно разместиться».

Сакина Бабаева, директор Бакинской текстильной фабрики, Председатель Правления Ассоциации развития женского предпринимательства в Азербайджане:



«В советское время существовало много площадок, где можно было представить свою продукцию, в том числе и азербайджанским производителям.

Бакинская текстильная фабрика работает по 7 разным направлениям. Раньше мы постоянно участвовали в российских тендерах. Но сегодня такой возможности нет. В свою очередь, это могло бы помочь нам взаимовыгодно развивать нашу продукцию. Текстильная отрасль в этом очень нуждается».

Анна Лапутина, учредитель First Fashion group:

«Мы занимаемся развитием Modest Fashion и одновременно с этим – молодёжными дизайнерами. Рынок молодёжных дизайнеров в России не очень сильно развит, и мы помогаем дизайнерам реализовываться в данном направлении. В прошлом году мы организовали показ в движущемся аэроэкспрессе от Белорусского вокзала до Шереметьево и обратно. На этом мероприятии присутствовали



Европейские ассоциации моды в какой-то мере адаптировались к современным реалиям и проводили свои показы в онлайн-формате. Нам необходимо развитие нового формата диалога с любителями моды. Для нас актуален вопрос информирования потребителей новостями из сферы моды. Мода всё равно является локомотивом развития лёгкой промышленности».

Светлана Лунькова, директор департамента развития бизнеса «Банка «МБА-МОСКВА», рассказала о создании платформы, которая поможет найти бизнес-партнёров в России и Азербайджане:



гости и СМИ. После него наши дизайнеры получили много заказов.

Мы развиваем дизайнеров, помогаем им с размещением заказов, чтобы они становились дизайнерами международного уровня».

Фахрия Халафова, директор Центра моды и дизайна (Азербайджан):



«Я всегда старалась пропагандировать моду: делала репортажи, рассказывала о ней. В этот период, не покладая рук, пыталась адаптировать телевидение под новые условия и информировать потребителя о том, как ему действовать и мыслить в плане моды.

«Недавно наш банк запустил новую платформу для поиска бизнес-партнёров в России и Азербайджане. Это бесплатный сервис, в котором вы можете найти партнёров – поставщиков или покупателей - на территории этих стран. Также вы можете разместить карточку вашей компании и коммерческие предложения в нашем каталоге, для этого необходимо подать соответствующую заявку. Кроме того, партнерам платформы доступен полный спектр услуг для ведения внешнеэкономической деятельности. Например, наш банк предлагает выгодные платежи в Азербайджан, гибкие курсы при конверсионных операциях, услуги валютного контроля, услуги торгового и экспортного финансирования. Мы понимаем, что выходить на зарубежный рынок, как правило, непросто, поэтому оказываем профессиональные консультации компаниям, которые только планируют начать работу с иностранными бизнес-партнёрами. Мы готовы полностью, под ключ, взять на себя все вопросы по сопровождению вашей внешнеэкономической деятельности. Также хотелось бы отметить, что в линейке нашего банка представлены не только продукты финансирования ВЭД, но и широкий перечень кредитных предложений на различные цели».*



ОЛЬГА СЕЛЕЗНЁВА:

«Существование целей насыщает жизнь человека глубоким смыслом до мелочей»

Автомобиль уже давно не является роскошью, но для многих остаётся фаворитом в вопросах передвижения, инструментом создания имиджа, незаменимым помощником в перевозке крупногабаритных и тяжёлых вещей. Однако, как и любому другому помощнику, автомобилю требуются своевременная, а порой и срочная диагностика и ремонт.

Технический центр «Волин» предоставляет услуги комплексного обслуживания и ремонта легкового и коммерческого автотранспорта.

Сегодня мы общаемся с генеральным директором ТЦ «Волин» Ольгой Селезнёвой, которой удалось превратить автомойку и шиномонтаж в один из самых успешных техцентров России, стать победительницей конкурса «Леди-Бизнес. Подмоскowie», а также основать Региональную ассоциацию станций технического обслуживания (Ассоциация «РАСТО»), где объединились лучшие руководители независимых автосервисов России для обмена опытом и достижения общих целей.

– «Автотехцентр» и «женщина» – несовместимые понятия для многих людей, однако вам удалось доказать обратное. Расскажите, почему вы связали своё дело именно с автомобилями? Какие нити прошлого пробудили в вас любовь именно к ним?

– Я в детстве получала удовольствие от познания нового, решения кроссвордов, головоломок и ребусов. Ломая голову над задачей, человек удовлетворяет любопытство, хочет найти разные пути решения и испытать радость победы. Маленькие победы удовлетворяют самолюбие и пробуждают интерес к умственной работе. Автомобиль – это самый сложный механизм, в котором идеально сочетаются идеи конструкторов и слаженная работа агрегатов. Каждый узел несёт свой функционал, взаимодействуя с другими узлами, он даёт возможность ехать, стоять – в зависимости от назначения. Инженерные умы десятки лет совершенствуют механику, и совершенству нет предела. По сути, автомобиль клиента – это большая головоломка, в которой всегда есть загадка – неисправность. Симптомы неисправности автомобиля – далеко не диагноз, а только предположение и направление на пути поиска и решения проблемы.

– Вы являетесь успешным руководителем технического центра «Волин», где работают профессионалы. Как вам удаётся руководить столь серьёзным бизнесом на рынке? Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать руководитель, чтобы быть успешным?

– Основным успехом моего дела является наличие целей в жизни, они могут быть краткосрочными или долгосрочными. Особенно важно, что существование целей насыщает жизнь человека глубоким смыслом до мелочей. Прелесть в том, что я испытываю удовлетворение не только от самого факта полученного желаемого результата, но и в большей мере от самого процесса управления бизнесом: это знакомство с новыми людьми, предоставление высококлассного сервиса, поддержание партнёрских и дружеских связей и с клиентами, и с коллегами на протяжении многих лет, внедрение в работу новых технологий ремонта и технического обслуживания автомобилей, сотрудничество с молодыми начинающими специалистами, обмен опытом с равными компаньонами и многое другое. По-прежнему в автоиндустрии существует проблема неравенства полов, но, к счастью, находят женщины, которым удаётся менять устоявшиеся стереотипы. Моим сти-

мулом для развития является внутренний стержень, который много лет не даёт мне покоя и требует постоянного развития. Не могу договориться со своими демонами (Прим.: смеётся).

Бизнес для женщин в мужском мире – это трудное дело. В данном случае конкуренты в бизнесе – мужчины, а они действуют жёстко и нагло. Мало кто из женщин может перенять эти качества и чувствовать себя комфортно, немногим удаётся позаимствовать мужской стиль управления, и они редко добиваются признания. Современная руководительница должна быть дипломатом и хорошим коммуникатором, эффективным менеджером, ответственным и справедливым, находить пути решения различных проблем.

– Бизнесумен – это не просто понятие в современном мире, но и отражение деятельности и образа жизни. Можете рассказать о своей карьере предпринимателя? Какие моменты функционирования техцентра вам запомнились больше всего? И, как вы считаете, есть ли гендерная разница в управлении фирмой?

– Да, это был непростой, но очень интересный путь. От начала работы металлического вагончика автомойки и





шиномонтажа в 80 квадратных метров до создания одного из лучших в России технических центров по ремонту легкового и коммерческого автотранспорта – «Волин». Комплекс сегодня включает в себя 6500 квадратных метров производственных площадей, 65 ремонтных постов, 100 высококвалифицированных специалистов, 22 рабочие профессии, 4200 клиентов каждый месяц. Ежедневное решение абсолютно разных по теме и содержанию проблем, ответы на различные вопросы, поиск единомышленников, изучение рынка и многое другое. Ведь русский предприниматель тем и отличается от классического западного бизнесмена, что он постоянно ищет новые направления, меняет и трансформирует свой бизнес, прокладывает себе дороги и не принимает обман, преодолевает на своём пути практически любые препятствия.

В памяти остаются значимые для предприятия и коллектива события, например коллективное обращение к Президенту РФ, когда обанкротился банк, в котором лежали мои личные сбережения, а я сняла денежные средства на стройку нового агрегатного цеха раньше положенного срока и в период отзыва лицензии у банка. По суду первой инстанции мне надо было вернуть их обратно, сумма немалая – 40 миллионов рублей. В результате борьбы дошли до Верховного суда РФ и выиграли дело, смогли доказать, что все средства пошли на строительство нового корпуса техцентра и покупку оборудования, а суду первой инстанции отказали.

Также вспоминается ситуация, когда у нас отключили газ из-за незначительных нарушений в установке оборудования в ноябре месяце. Температура воздуха на улице составила -10°C , и дети в наших спортивных клубах (на территории тех-

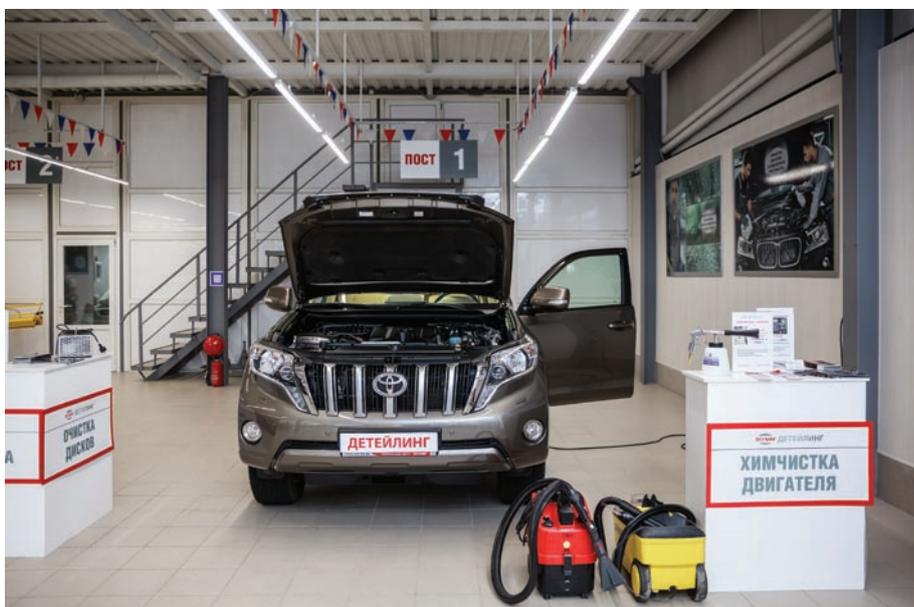
центра работают два спортивных клуба: восточных единоборств и спортивных танцев) вынуждены были греться с помощью дополнительных электрических обогревателей, что чуть не привело к пожару, так как проводка не выдержала дополнительной нагрузки. Многие пережили за эти почти 20 лет предпринимательской деятельности. Я считаю, главным достижением за эти годы является собранный коллектив высококлассных специалистов, которые работают как конвейер: ежедневно с 9:00 до 21:00, без выходных и почти 365 дней в году. Во всех ситуациях поддерживают меня и готовы посильно прийти на выручку.

– Вы стали победительницей конкурса «Леди-Бизнес. Подмосковье» и создали Ассоциацию «РАСТО». Расскажите, в чём заключается ваша формула успеха? Какие горизонты вы хотите открыть для себя в наступившем 2020 году?

– Формула успеха заключается исключительно в труде и объединении единомышленников ради решения общих вопросов, проблем и задач. Для меня очень важно, чтобы все вокруг были организованы и занимались делом, а затем вместе наслаждались итогом совместной работы. Важно разговаривать с человеком на интересные ему темы, найти деятельность ему по душе. Мне удаётся собрать людей разных профессий и сфер деятельности: политиков, общественных деятелей, предпринимателей, художников, строителей, – сформировать совместное интересное мероприятие, например круглый стол или форум. Благодаря тому, что я разносторонний и жизнерадостный человек, мне удаётся это легко. В этом случае все являются главными героями, каждый вносит свой вклад в процесс и достигает своей собственной и общей цели. Так в конце 2019 года совместно с активом женщин-предпринимателей Одинцовского городского округа нам удалось собрать порядка 100 лучших предпринимательниц, познакомиться и поделиться опытом.

В конце 2019 года на базе ТЦ «Волин» была основана и зарегистрирована Региональная ассоциация станций технического обслуживания (далее – Ассоциация «РАСТО»). Лучшие руководители независимых автосервисов России объединились для решения проблем отрасли, обмена опытом, достижения общих целей в области авторемонта, профессиональной подготовки кадров. География членов ассоциации – от Санкт-Петербурга до Красноярска. Я являюсь одним из учредителей и председателем Ассоциации «РАСТО», второй учредитель – Николай Янковский, заместитель генерального директора по сервису VIANOR.

В рамках взаимодействия Ассоциации «РАСТО» и среднего профессионального





практике и производстве. Одна из задач Ассоциации «РАСТО» – обеспечить колледжи и техникумы актуальной информацией по подготовке специалиста по ремонту и техническому обслуживанию автотранспорта, который после выпуска сможет устроиться на работу и зарабатывать свои первые достойные деньги. Более углублённые знания молодой специалист приобретёт за время работы на производстве.

Сегодня большинство тренеров в автобизнесе – это теоретики, у которых нет опыта ведения собственного действующего и успешного авторемонтного бизнеса, а у членов ассоциации он есть. Как пример, технический центр «Волин», куда приезжают «коллеги по цеху» со всей России для обмена опытом, а партнёры – со всего мира. Это действующая практическая площадка для производителей автокомпонентов и оборудования. В рамках этой работы мы заключаем соглашения о партнёрстве, которые дают независимым автосервисам много преимуществ: программы расширенной гарантии по установке автозапчастей, системную техническую поддержку, повышение квалификации сотрудников станции, перспективу развития. Партнёры нас поддерживают технологиями ремонта автомобилей, эк-

образования в МО в 2019 года началась модернизация программ и модулей СПО по специальности «ремонт и техническое обслуживание автомобилей». Совместно с партнёрами ассоциации и представителями колледжей Московской, Калужской и Смоленской областей были проведены десятки рабочих встреч и круглых столов, конференций и форумов. В результате

сформированы конкретные современные требования авторынка к специальности, разработаны тесты оценки компетенции для выпускников колледжей, ведётся постоянная совместная работа с мастерами производственного обучения при поддержке мировых производителей автокомпонентов и оборудования по применению теоретических современных модулей на



+7 (495) 150-95-35
www.volinauto.ru
www.rasto.net
www.selezneva.info

спонатами. К сожалению, в связи с ситуацией распространения коронавирусной инфекции все свои намеченные выезды за границу нам пришлось отложить до будущего года.

– Скажите, как можно стать членом и партнёром Ассоциации «РАСТО»? Какие преимущества получают её участники?

– Чтобы стать членом Ассоциации «РАСТО», необходимо иметь ОКВЭД 45.20 (ремонт и техническое обслуживание автомобилей) и являться руководителем станции технического обслуживания. А вот нашими партнёрами могут стать как общественные организации, так и государственные структуры, производители автокомпонентов. Став нашим партнёром, организация получает такие преимущества, как выход на целевую аудиторию, участие в крупных отраслевых мероприятиях, участие на практической площадке, где проводятся испытания, протесты и многое другое. Мы с радостью приглашаем вступить в ряды нашей ассоциации компании – экспортеры и производители автомобильных комплектующих из стран АСЕАН и иных стран-поставщиков продукции в Россию. Мы всегда готовы к диалогу и открытию новых горизонтов.

– Закрытие границ – временная мера. Когда воздушное пространство снова будет открыто, вы сможете воплотить свои планы в жизнь. Скажите, с какими странами вам хотелось бы выстроить наиболее плотные партнёрские отношения?

– В сентябре этого года во Франкфурте-на-Майне должна была состояться 26-я выставка «Автомеханика-2020».

Сейчас её организация перенесена на 2021 год. Поэтому начать мы хотели бы именно с Германии. В первую очередь, это связано с тем, что именно там развито функционирование профессиональных объединений. Затем мы планируем установить сотрудничество с Америкой, а в будущем стать партнёрами многих стран мира.



АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1,
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург,
улица Шейнкмана, дом 121,
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)