



РЕГИОНЫ НОМЕРА:

РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ,
УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
ПЕРМСКИЙ КРАЙ

FOREST VALLEY:
ЧТО МОЖЕТ
КОБОТ?

«ТОРГМАШ»:
СБЕРЕГАЯ
ТРАДИЦИИ,
ВНЕДРЯЯ
ИННОВАЦИИ

Николай Любимов,
губернатор Рязанской области:

**«ВСЕГДА ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ОБЕЩАЛ,
А ОБЕЩАТЬ ТОЛЬКО ТО,
ЧТО СУМЕЕШЬ СДЕЛАТЬ!»**



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

Е-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 15/137 Июнь 2021

Подписано в печать 26.05.2021 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 15/137 June 2021

Passed for printing on 26.05.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

2

НИКОЛАЙ ЛЮБИМОВ, ГУБЕРНАТОР РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ:

«ВСЕГДА ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ОБЕЩАЛ, А ОБЕЩАТЬ ТОЛЬКО ТО, ЧТО СУМЕЕШЬ СДЕЛАТЬ!»

ОФИЦИАЛЬНО

14

АЛЕКСАНДР ЯКУНИН: «МЫ ДОЛЖНЫ ПОМОГАТЬ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ!»

18

СЕРГЕЙ ВАСИН: «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ПОМОГАЕТ

ИНВЕТОРУ БЫСТРО РЕШИТЬ ЛЮБОЙ ВОПРОС»

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

22

ЮЛИЯ ПЕТРОВА: «ЧЕМ ВЫШЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

НА КАЖДОМ ЭТАПЕ, ТЕМ ВЫШЕ И УРОВЕНЬ БРЕНДА»

24

ПОЭЗ «УЛЬЯНОВСК»: **ЕДИНСТВЕННАЯ В СВОЁМ РОДЕ**

26

FOREST VALLEY: **ЧТО МОЖЕТ КОБОТ?**

28

НАТАЛЬЯ ВАХИТОВА: «Я ЧЕЛОВЕК, ВЫВОДЯЩИЙ ЗА РАМКИ»

ОФИЦИАЛЬНО

34

ОЛЕГ ЖДАНОВ: «ПЕРМСКИЙ КРАЙ СТАЛ ПЕРВОЙ В РОССИИ

ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ЗАПУСКА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

ВТОРИЧНЫМ СЫРЬЁМ»

РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ

38

«ТОРГМАШ»: **СБЕРЕГАЯ ТРАДИЦИИ, ВНЕДРЯЯ ИННОВАЦИИ**



Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

A portrait of Nikolai Lyubimov, the Governor of Ryazan Oblast. He is a middle-aged man with short, light brown hair and blue eyes, smiling warmly. He is wearing a dark navy blue turtleneck sweater under a matching dark navy blue suit jacket. The background is a blurred outdoor scene with a building and a cloudy sky.

Николай Любимов,
губернатор Рязанской области:

**«Всегда делать то,
что обещал, а обещать только то,
что сумеешь сделать!»**

Рязанская область – динамично развивающийся регион России, демонстрирующий успехи в различных отраслях экономики: от привлечения инвестиций для создания промышленных предприятий, в том числе и в принципиально новых сферах, до развития передового сельского хозяйства. Конечно, планы экономического и социального развития региона пришлось оперативно корректировать в связи с пандемией. Однако многие вопросы, поставленные эпохой COVID-19, в Рязанской области решены или решаются более чем успешно. О том, как идёт восстановление экономики региона, нам рассказал губернатор Рязанской области Николай Любимов.

– Николай Викторович, ваш любимый политик Уинстон Черчилль сказал как-то: «Мы не сделаем, что сможем, а сделаем, что необходимо!» Эти слова очень подходят к образу действий, востребованному в 2020 году. Из-за пандемии и вызванного ею кризиса этот год стал очень непростым, в том числе и для Рязанской области. Как он прошёл на территории региона?

– Год, безусловно, был непростым и для области, и для всей страны, и для мира в целом. Многие кооперационные связи оказались если не разорваны, то приостановлены. Деятельность ряда предприятий-партнёров в других регионах прерывалась. Что касается Рязанской области, мы быстро приняли решение, что промышленные предприятия закрывать надолго нельзя, и в среднем они у нас не работали только по 3-4 дня. В этот короткий срок мы совместно с Роспотребнадзором и министерством здравоохранения налаживали противоэпидемиологический режим. И как только наладили, предприятия открылись, причём каждый руководитель был заинтересован в том, чтобы эпидрежим строго соблюдался, сотрудники не болели и мы не видели очага заболеваемости на заводе, угроз и рисков, от него исходящих.

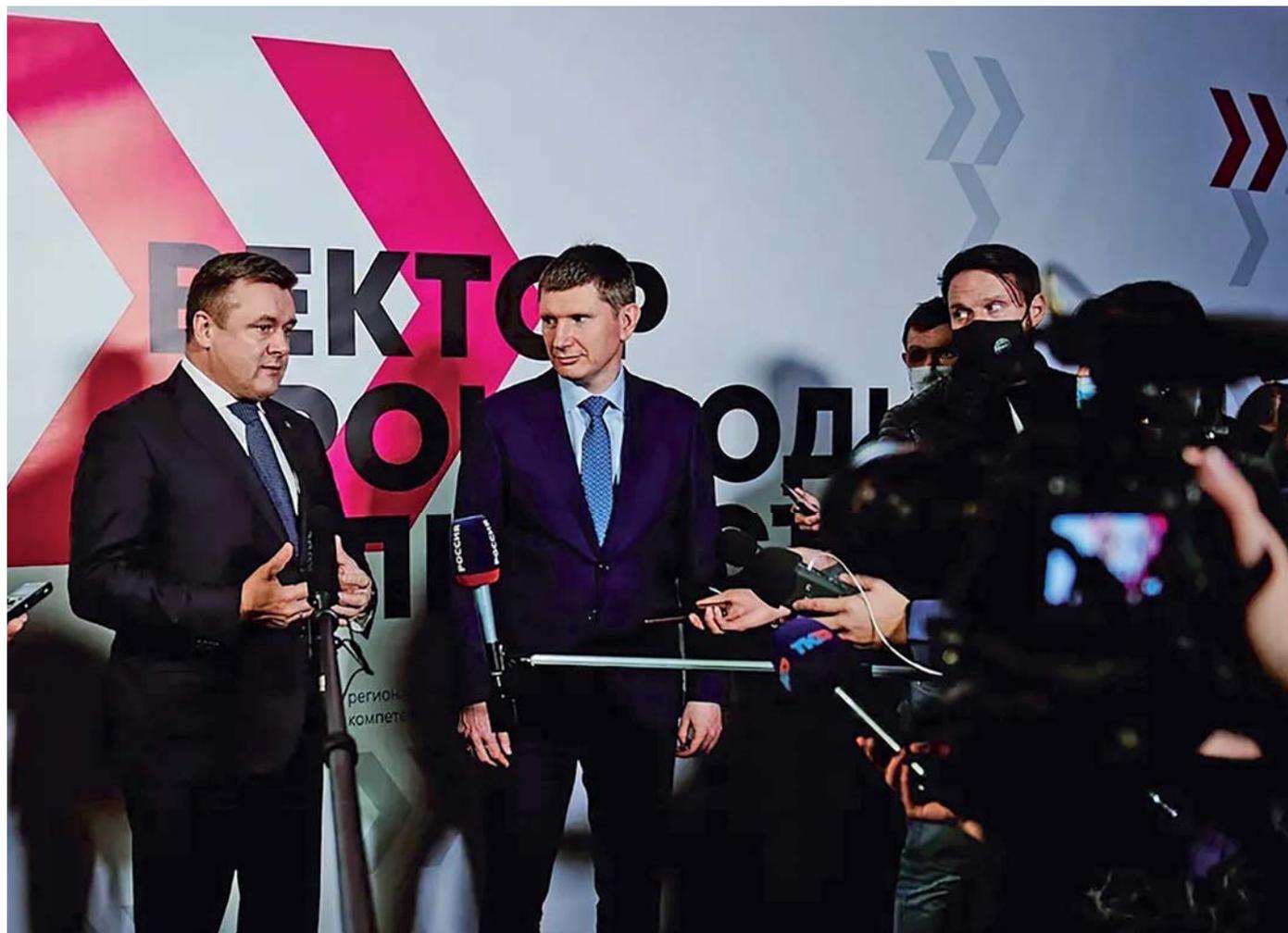
Поскольку нам удалось решить этот вопрос очень оперативно, областная промышленность в острый период пандемии чувствовала себя лучше, чем во многих других регионах. И это отразилось на индексе промышленного производства, составившем у нас за 2020 год 106,3%. То есть, несмотря на пандемию, область показала рост.

Если говорить о том, как чувствовали себя достаточно новые для нас отрасли, то они вообще продемонстрировали скачок в своём развитии.

Скажем, фармацевтическое производство показало рост почти в пять раз. Раньше оно занимало 1,6% в общей структуре промышленности Рязанской области, а сейчас – 5,8%. Я считаю, здесь есть заслуга и руководителей, и персонала.

Однако понятно, что в столь стрессовой ситуации, вызванной угрозой заражения, режимом самоизоляции и онлайн-обучением детей, люди не могли чувствовать себя комфортно. Мы старались сделать ограничительные меры разумными, чтобы не как обухом по голове. Я считаю, что мы достойно прошли самый трудный момент пандемии в контролируемом, но и в то же время мягком режиме. Хотя пандемия ещё не закончилась и расслабляться рано.





– Как вы оцениваете работу органов власти в период, когда столь многое зависело от слаженной работы ваших подчинённых?

– Кто-то быстрее, кто-то медленнее перестроился в этой ситуации, но в целом практически у всех получилось. Многие отправились на самоизоляцию и научились работать в онлайн-режиме. Была выстроена работа по координации с федеральными органами: Роспотребнадзором, полицией и другими. Очень помогало федеральное правительство, эта помощь продолжается и сегодня, в первую очередь бюджетная, финансовая. И помощь эта беспрецедентна и колоссальна. В одиночку мы, конечно, не справились бы с необходимыми в подобном случае затратами. И решения на федеральном уровне принимались в 10 раз быстрее, чем раньше. Соответственно, мы тоже должны были реагировать на изменение ситуации, рост заболеваемости и действовать очень оперативно. Я считаю, что федеральные, региональные и муниципальные власти работали очень слаженно, и вижу в этом залог успеха. Понятно, что не всё сразу и безошибочно удавалось. Многие мы подсмотрели из опыта других регионов, в частности Москвы.

– Как в условиях ограничений велась работа с бизнесом, с потенциальными инвесторами? Мы заблаговременно встретились с руководством Корпорации развития Рязанской области и уже в курсе, какие масштабные проекты стартуют сейчас в регионе, какие инвесторы к вам приходят. И это итог длительной работы. Как строилась работа с инвесторами и коммуникации с ними?

– Реагировать на изменения приходилось быстро и решительно. В острый период пандемии мы решили объединить ряд институтов развития, помогающих бизнесу. Надо сказать, что помогают ему немало: существуют Фонд развития промышленности, центр «Мой бизнес», которые работают, чтобы люди получали ответы на свои вопросы. Мы создали кол-центр, причём в нём отвечали не только на вопросы, связанные с бизнесом. Туда могли позвонить люди и спросить, как записаться в больницу, пройти тест на вирус, где можно получить социальную помощь и т. д. Было по 80-90 звонков в день, сотрудники очень хорошо поработали. Бизнес мог получить ответы на все свои вопросы и комплексную помощь непосредственно вот в этом здании. Здесь людей сразу консультировали, они заполняли документы прямо на

месте и помощь получали очень быстро. Чтобы эта помощь была действенной, мы капитализировали свой Фонд поддержки промышленности на 100 млн рублей, Фонд малого предпринимательства – на 200 млн руб., и данные средства были оперативно предоставлены бизнесу. Мы также с помощью депутатов областной Думы провели ряд законопроектов по усилению мер поддержки бизнеса. Всё это позволило нам войти в число 15 лучших регионов России по уровню его государственной поддержки.

Понятно, что сильно пострадали предприятия малого и среднего бизнеса, работающие в сфере услуг. Им мы тоже старались помочь, и оказанная поддержка помогла не увольнять людей, сохранять им зарплаты на время вынужденной изоляции.

А полученный нами в пандемию опыт помог нам понять, как эффективнее поддерживать наших предпринимателей и дальше.

– Вы упомянули, что в области образовались новые виды бизнеса. Не могли бы вы подробнее о них рассказать?

– У нас сейчас неплохо развивается фармацевтическая промышленность, прежде

всего это завод «Форд», который, пользуясь государственной поддержкой и налоговыми льготами, производит более 60% противогриппозной вакцины в стране. Сейчас предприятие входит в структуру «Ростеха» и планирует и дальше развивать производство, чтобы оставаться одним из крупнейших в стране. Затем хотелось бы назвать «СКОПИНФАРМ». Это предприятие сотрудничает с международными концернами, такими как Novartis International AG, по производству онкологических препаратов. Они выпускают уникальные лекарства, раньше в России не производившиеся. Мы им помогли заключить договоры с Минпромторгом, и здесь большое спасибо Денису Мантурову: эта работа была проведена очень быстро. Они заключили специальный инвестиционный контракт (СПИК 1.0), что позволило выйти на промышленное производство противоонкологических препаратов. Сейчас готовится СПИК 2.0 по промышленному производству полного цикла биофармацевтических препаратов, субстанций и препаратов плазмы крови для борьбы с онкологией, в том числе не имеющих аналогов на территории России. Вот эти два крупных предприятия являются флагманами нашей фармпромышленности сегодня. Мы стараемся сделать так, чтобы и в Скопине развивался ряд фармацевтических предприятий, и в

Рязани. И чтобы расширился ассортимент на уже имеющихся предприятиях.

Наша оборонка сейчас переходит по большей части на гражданскую продукцию. Получена помощь из федерального бюджета, из Минпромторга на оборудование, позволяющее выйти на промышленное производство электрочargedных станций для автомобилей, электробусов и т. д. Наши предприятия сами его разработали и будут производить в промышленных масштабах.

Кроме того, новым для Рязанской области является производство детских потребительских товаров. Скажем, каждое четвёртое детское автомобильное кресло сделано на Рязанщине. Мы рассчитываем, что этот сегмент будет развиваться и дальше. Поэтому сейчас создаётся кластер детских потребительских товаров внутри рязанского сегмента под эгидой Минпромторга, чтобы можно было оказывать поддержку уже с федерального уровня. Кластер – усиление цепочки производства. Например, если они раньше закупали пластик, то сейчас они его производят.

Я думаю, к нам будут приходить инвесторы и из других отраслей.

– Рязанская область вошла в топ-15 регионов по количеству видов под-

держки бизнеса. Какие особенные меры его поддержки существуют в вашем регионе?

– Во-первых, это льготные кредиты. Но деньгами помощь не ограничивается. Те предприятия, что работают с нашими институтами развития, давно это поняли. Мы с 2017 года стали внедрять так называемые ЛИН-технологии. Наши консультанты, работающие сейчас и с Федеральным центром компетенций, и с Фондом развития промышленности, и в рамках национального проекта по повышению производительности труда, помогают найти те затраты, которое предприятие несёт неоправданно из-за огрехов в организации производственных процессов. И, устранив их, предприятие получает результат: повышение производительности труда и, соответственно, выручки и прибыли. Инвесторы могут рассчитывать на административную, финансовую и консультативную помощь. Чем, наверное, Рязанская область отличается от многих других: мы действуем в плане консультативной помощи бесплатно для предприятий. Это распространяется на все предприятия, этого желающие. Приходят наши консультанты и разрабатывают план развития предприятия абсолютно безвозмездно для всех, стоит этого захотеть.





– Одно из важных условий процветания бизнеса – обратная связь, получаемая от него. Насколько вам удаётся услышать бизнес, как вы работаете с общественными объединениями?

– Здесь большую помощь оказывает торгово-промышленная палата. Очень важную работу ведёт и «Деловая Россия». Мы стараемся встречаться с представителями обоих объединений достаточно часто. На ТПП мы опираемся в организации наших бизнес-миссий за рубежом.

До пандемии выезжали в страны, которые интересны для наших предприятий, приглашали туда предпринимателей, которые изъявляли желание общаться с конкретными компаниями. ТПП организовывала эти встречи. Она и другие общественные организации помогают нам понять, что нужно бизнесу, эта обратная связь у нас налажена достаточно чётко. Мы формировали эту свою работу, опираясь как раз на мнение членов общественных объединений. Обратная связь очень важна, для того чтобы понять, что меры, которые мы разрабатываем, действительно нужны. Мы продолжаем эту важную работу и будем и впредь опираться на ТПП, «Деловую Россию» и другие организации.

– Ваша команда сейчас очень активно занимается амбициозным проектом «Сухой порт «Рязань». Расскажите о нём. Какие задачи, с точки зрения инвесторов, уже действующих или собирающихся прийти сюда, решит этот проект?

– Рязанская область обладает ещё и географическими преимуществами. Мы достаточно близко и к Москве, и к путям Север – Юг и Север – Юго-Восток. Сейчас развиваем индустриальный парк «Сухой порт «Рязань»: 560 га между железной дорогой и трассой М5, прямо около Рязани, логистический центр. В этом году уже начинаем строить инфраструктуру, для того чтобы инвесторы пришли и могли комфортно организовать свои предприятия.

Логистический центр будет не только перевалочным пунктом, он станет предоставлять площади для малых, средних и крупных предприятий. Это очень важно, потому что сейчас спрос на такие площади очень высок. Не каждый бизнесмен может выложить столько средств, чтобы построить предприятие с нуля. Сейчас важно, чтобы была возможность разместить своё оборудование на арендованных площадях на приемлемых условиях. Важны и условия

предоставления услуг по логистике. За этим реальное будущее рязанской промышленности. И я думаю, что в 2022 году мы увидим там много новых предприятий.

– Вам удаётся эффективно привлекать иностранных инвесторов. А как вы завоевываете их доверие?

– Во-первых, нужно всегда делать то, что обещал, а обещать только то, что сумеешь сделать! Второе – это поддержка и сопровождение инвестора с самого начала. И даже после того, как предприятие заработало, надо всегда жить его заботами и интересами. Тогда инвестор поверит, что ты действительно стараешься создать ему комфортные условия. Надо встречаться с инвесторами, как в своё время это делал Анатолий Артамонов в Калужской области, давать им мобильный номер, чтобы они в любой момент могли рассказать о своих проблемах. Фактически это личная гарантия, помощь губернатора и очень важно.

И когда губернатор приезжает за рубеж с бизнес-миссией, это тоже является залогом доверия и привлекает иностранный бизнес на нашу территорию. Вовлечённость губернатора – 100%-ная гарантия успеха.

– С какими странами у региона наиболее развито сотрудничество, какие из них экспортируют в Рязанскую область? Какое сотрудничество – в планах на будущее, когда границы будут открыты?

– Мы заключили договор с турецкими и израильскими компаниями и экспортируем нашу продукцию глубокой древесной переработки в эти страны. Очень неплохо идут дела с немцами. И со шведами, в данном случае имеется в виду шведская Sobi Pharm, планирующая локализацию у нас.

Будем развивать и предприятия, связанные с проектом создания детского кластера, получившим федеральную поддержку. Рязанские предприятия уже начали поставлять в Европу детские автокресла. Качество продукции у нас выше, чем у китайских брендов, и соответствуют всем европейским стандартам.

Одни из самых важных статей нашего экспорта – кожевенное производство и стройматериалы. Мы занимаем ведущие места в России по экспорту кровельных материалов, в том числе и в Европу. Австрия, Польша и Чехия пользуются нашей продукцией.

Достаточно успешно развиваем сельхозпредприятия. Пандемия немного приостановила этот процесс, но думаю, что

в ближайшее время всё восстановится. В частности, наша сельхозпродукция будет поставляться в Иран. Это очень важный партнёр, страна нуждается в нашей продукции. В южные страны бывшего СССР, надеюсь, мы будем поставлять молочную продукцию. География широкая и дальше будет расширяться. Особенно мы нацелены на сотрудничество с Китаем. Мы проводили бизнес-миссию в эту страну, думаю, китайский рынок для наших предприятий станет одним из приоритетных. Уже сейчас наша мука «Рязаночка» поставляется в Китай. Одной из отличительных черт Рязанской области является то, что мы развиваем и восстанавливаем станкостроительную промышленность. В этой области у нас работают Рязанский станкостроительный завод и крупная частная компания. За станкостроением при той государственной поддержке, которая возможна сейчас, будущее. Наши станки уникальны, их качество высокое, бренд достаточно известный. Их уже начали поставлять и в Европу.

– Известно, что Рязань в СССР входила в полосу Нечерноземья, считалась областью рискованного земледелия. Насколько удалось изменить подобные установки времён Советского Союза?

– Если сравнивать со временами Союза, за те показатели, которых сейчас массово добиваются сельхозпредприятия, раньше давали «Звезду Героя». Сейчас сельхозпроизводство вышло на иную ступень развития, во многом благодаря государственной поддержке и принятым мерам. Сейчас сельхозпредприятия могут покупать технику по льготным кредитам и ценам, причём она уже тоже создаётся в России. Например, брянские заводы производят технику, не уступающую иностранным конкурентам. В Рязанской области мы стараемся развивать производство прицепной техники. Появился инвестор, производство откроем в ближайшее время.

Наше сельхозпроизводство на площадях, в два раза меньших, чем в советское время, добилось рекордного урожая в прошлом году, несмотря на пандемию: 2,5 млн тонн зерна! Такого не было за всю историю. В 2018 году он был меньше, но тоже рекордным. Темпы роста по сельскому хозяйству – 114%. Хотя я и несуетерен, но боюсь сглазить. Однако думаю, что сельское хозяйство продолжит развиваться в таких же темпах. Потому что при координирующей роли Министерства сельского хозяйства РФ мы можем доводить до людей статистику, в том числе и по ценам, осуществлять поддержку



по продажам. Они могут просчитать, что и на каких площадях им посеять, сколько производить того или иного продукта. При господдержке сельхозпроизводство становится более прибыльным, что позволяет повышать зарплаты на селе, создавать новые рабочие места. Надо не только помогать тем, кто развивает производство, но и людям, живущим на селе. Им должны быть доступны качественное образование, медицинское и социальное обслуживание, связь, интернет и т. д., одним словом – жизненный комфорт. И конечно, благоустройство, дороги, тут ещё очень много работы. Но я считаю, многое удалось сделать за последние годы.

Мы не только по зерну и молочной продукции очень хорошо идём и занимаем высокие места. Сельское хозяйство в структуре экономики области занимает всего 13,5%, однако при этом у нас есть и крупные инвесторы, развивающиеся внутри области и за её пределами.

– Вы активно внедряете цифровые решения, в том числе и беспилотники. В Рязанской области даже появились «цифровые офицеры»! Расскажите об этом.

– Это Chief Digital Officer, иначе называемые «цифровыми служащими». Решение позаимствовано из западного опыта. Мы обучили многих сотрудников навыкам работы с цифровыми данными, с тем чтобы на базе этих данных руководители подразделений органов власти или учреждений могли принимать верные ключевые решения. Эти люди обеспечивают сбор данных, аналитику в своих подразделениях и предлагают аргументированные ходы.

Эту сферу будем развивать обязательно, ведь одного «цифрового офицера» на подразделение мало, должна быть команда, понимающая, как работать с большими данными, что рекомендовать коллегам. Кроме того, мы готовимся к полному переводу документооборота в «цифру». Например, когда я подписываю документы, 80% из подписываемого – электронный документооборот. Я могу это делать на планшете даже в поездках. Около 20% – пока ещё документы на бумажных носителях. Это связано с секретностью и другими подобными аспектами. И общение на региональном уровне уже давно перешло в «цифру». Все мои министры и большинство служащих общаются в электронной среде. Сейчас выстраива-

ем эту работу с муниципалитетами, чтобы она распространилась на весь областной документооборот.

И уже к концу 2021 года область полностью перейдёт на электронный документооборот. Это очень важно, так как уменьшает время, необходимое для передачи данных. Россия добилась здесь определённых успехов, но мы должны лидировать в мире!

– В чём главная ценность личного контакта представителя власти с предпринимателем, часто ли они общаются напрямую?

– Ценность личного общения никогда не канет в Лету. Личный контакт, глаза в глаза, те слова, которые говоришь людям и слышишь в ответ, всегда будут важны. Человек может непосредственно и эффективно строить диалог. И это мотивирует моих сотрудников решать проблемы самостоятельно, без моего вмешательства помогать инвесторам. Чем реже инвесторы мне звонят, тем, значит, лучше работают мои сотрудники. И все мы стараемся общаться с руководителями предприятий, с инвесторами на постоянной основе. В этом – один из залогов успеха региона!









43 МВт
ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ



10000 М³/ЧАС
ГАЗ



до 2000 М³/СУТКИ
ВОДОСНАБЖЕНИЕ И ВОДООТВЕДЕНИЕ



НАЛИЧИЕ Ж/Д ПУТЕЙ
НА ТЕРРИТОРИИ ПАРКА



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ИП «РЯЗАНСКИЙ» –
КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ
390000 Г. РЯЗАНЬ, УЛ. КАШИРИНА, СТРОЕНИЕ 1Б
+7 (4912) 77-77-17
OFFICE@RRDC.RU

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «РЯЗАНСКИЙ»

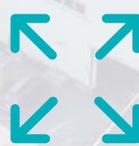
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ И ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

ИНЖЕНЕРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ПРЕФЕРЕНЦИИ

НАЛИЧИЕ КАДРОВЫХ РЕСУРСОВ

**ПРИМЫКАНИЕ К ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТРАССЕ
М5 «УРАЛ» И ВЕТКЕ МОСКОВСКОЙ
ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ**



559 ГА

ПЛОЩАДЬ ПАРКА



170 КМ

**РАССТОЯНИЕ
ОТ МОСКВЫ**

Резидентами промышленного парка могут стать предприятия III-V классов опасности, коммунально-складские, научные, проектные, конструкторские и другие организации и предприятия, отвечающие требованиям национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 56301-2014 «Индустриальные парки. Требования».

В Ульяновской области пройдёт XI ПОВОЛЖСКАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ НЕДЕЛЯ

Она продлится с 31 мая по 5 июня

«Каждый день планируется посвятить определённой теме. Будут продемонстрированы итоги реализации нацпроекта «Экология», разработанного по поручению Президента РФ Владимира Путина, в части сохранения лесов, водных объектов, ликвидации объектов накопленного экологического вреда. Планируется активное участие населения в мероприятиях муниципальной повестки с соблюдением всех необходимых мер безопасности при этом», – отметила и. о. министра природы и цикличной экономики Ульяновской области Гульнара Рахматулина.



Главной темой 31 мая станут вопросы развития охотничьего хозяйства на территории региона. Запланированы межрайонное совещание и заседание охотсовета Ульяновской области. В ходе посещения охотхозяйства будет проведён осмотр хода биотических мероприятий.

Мероприятия 1 июня будут посвящены «Сохранению уникальных водных объектов». В этот день пройдут акции по уборке прибрежных полос Свяги в Ульяновске и благоустройству районных родников.

На 2 июня запланированы посещение лесопитомника, подведение итогов лесовосстановления за прошлый год и вручение лесопожарной техники в рамках реализации проекта «Сохранение лесов». Для воспитанников подшефных дошкольных учреждений будет проведена экскурсия

по Ульяновскому дендропарку. Все желающие смогут посетить Музей леса в Старомайском районе.

Также в этот день научное сообщество и эксперты из федеральных подразделений обсудят возможные меры по сохранению Куйбышевского водохранилища и Средневожского бассейна. Будут рассмотрены вопросы влияния климата на экономику региона, а также планируемые действия по снижению углеродного следа.

3 июня для главных экологов муниципальных образований пройдёт образовательная экскурсия по Ульяновскому дендропарку. После этого состоится совместное заседание главных экологов и Комиссии Общественной палаты Ульяновской области по вопросам экологии и

охране окружающей среды с заслушиванием лучших муниципальных практик.

В этот же день пройдёт обследование Винновской рощи в рамках реализации проекта «Чистая страна». Планируются осмотр территории нефтезагрязнения и обсуждение планов по её реабилитации.

На станции юных натуралистов 4 июня пройдут день открытых дверей и праздник «Эколята-дошколята». В краеведческом музее состоится подведение итогов 21-й региональной фотовыставки «Экология. Безопасность. Жизнь». В этот же день пройдёт субботник на Юрманском заливе.

5 июня будут подведены итоги и награждение победителей регионального творческого экологического конкурса рисунков и плакатов «ЭКОАРТ».



Сотрудничество Ульяновской области с Японией БУДЕТ ПРОДОЛЖЕНО

20 мая в регионе стартовал IV международный фестиваль «Японская весна на Волге»

Деловую программу открыла онлайн-конференция «Японские инвестиции в России: новые тренды и возможности», где обсудили вопросы экономического сотрудничества Ульяновской области и Страны восходящего солнца. Врио губернатора Алексей Русских поприветствовал участников мероприятия. Он отметил высокую роль японских инвестиций в структуре экономики региона и важность дальнейшего развития двусторонних отношений.

«У нас хорошие партнёрские отношения с несколькими японскими префектурами, с ведущими бизнес-ассоциациями Японии «Кейданрен», «ДЖЕТРО» и «РОТОБО», компаниями, научными и культурными центрами, университетами. Хочу ещё раз подчеркнуть нашу заинтересованность в дальнейшем развитии сотрудничества с японскими партнёрами. Мы по-прежнему воспринимаем японский бизнес, предприятия, производства в качестве важнейших стратегических союзников региона», – подчеркнул Алексей Русских.

Также с приветственным словом выступил чрезвычайный посланник и полномочный министр Посольства Японии в России Тосихиро Айки.

«Демонстрация успешных результатов бизнеса японских компаний, действующих в Ульяновской области, послужит луч-

шим ориентиром для тех, кто последует их примеру. За исключением Москвы, Санкт-Петербурга и окружающих их субъектов, в России нет других регионов, где бы осуществляло деятельность такое большое количество японских производственных компаний», – отметил Тосихиро Айки.

На конференции заместитель директора Департамента инвестиционной политики и развития предпринимательства Министерства экономического развития РФ Кирилл Сергашов рассказал о федеральных мерах поддержки, которыми японские компании могут воспользоваться, открывая производство в России.

Исполнительный директор Корпорации развития Ульяновской области Игорь Рябиков представил инструменты локализации производства иностранных компаний в России и рассказал об опыте работы

с японскими инвесторами. Он отметил, что регион является одним из лидеров по привлечению инвестиций японского бизнеса, из более чем 160 компаний, которые разместились на его территории, японские занимают особое место. Для успешного взаимодействия с иностранным партнёром специалисты Корпорации стараются готовить максимально подходящее предложение, учитывая менталитет и то, как досконально японцы подходят к выбору места локализации производства.

Также на мероприятии финансовый директор ISUZU RUS Ясунари Тадзима поделился историей успеха компании в Ульяновске. По его словам, на ульяновском заводе планируется развивать выпуск газомоторной техники, а также производство общей линейки грузов.

ДЛЯ СПРАВКИ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕАЛИЗОВАНЫ ТАКИЕ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ ЯПОНСКИХ КОМПАНИЙ, КАК ПРОИЗВОДСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН КОМПАНИЙ **BRIDGESTONE** И **MITSUBISHI**, СТАНКООБРАТНЫЙ ЗАВОД ЯПОНСКО-НЕМЕЦКОГО КОНЦЕРНА **DMG MORI**, ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ АВТОКОМПОНЕНТОВ **ТАКАТА**, ЗАВОД ПО ВЫПУСКУ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ **ISUZU**. ИНВЕСТПРОЕКТЫ ПОЗВОЛИЛИ ПРИВЛЕЧЬ ПОРЯДКА **МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ США** ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И СОЗДАТЬ **БОЛЕЕ ТЫСЯЧИ РАБОЧИХ МЕСТ** ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА.



Александр
ЯКУНИН:
**«МЫ ДОЛЖНЫ
ПОМОГАТЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ!»**

Союз «Ульяновская областная торгово-промышленная палата» – авторитетная организация, занимающая достойное место в деловом сообществе региона. Имея безупречную деловую репутацию, ТПП активно оказывает поддержку предприятиям различных форм собственности в осуществлении их деятельности как на территории РФ, так и за её пределами. О том, как развивается Ульяновская ТПП сегодня и какие новые проекты были реализованы, нам рассказал Александр Якунин, президент Союза «Ульяновская областная торгово-промышленная палата».

– Ряды членов торгово-промышленной палаты постоянно пополняются. Сколько членов сегодня насчитывает торгово-промышленная палата и каковы преимущества членов?

– На сегодняшний день у нас 234 члена в торгово-промышленной палате. Из преимуществ необходимо отметить оперативное и бесплатное получение информации из единой информационной сети ТПП Российской Федерации, первоочередное проведение заказных работ, выполняемых ТПП, в том числе это удостоверение сертификатов происхождения товаров, услуги по экспертизам, переводы, услуги по внешнеэкономической деятельности, консультационные, посреднические услуги, содействие в подготовке и проведении мероприятий, проектов, осуществляемых членами ТПП (выставок и ярмарок в России и за рубежом, деловых поездок, встреч и переговоров, сложных коммерческих проектов и пр.), и многие другие.

Но, к сожалению, необходимо отметить, что есть и выбытие из состава членов по причине того, что многие прекратили свою деятельность. Что нас волнует и беспокоит.

– Какие события для Ульяновской ТПП стали ключевыми по итогам прошлого года? Какие законодательные инициативы планируете озвучить в этом году?

– В условиях распространения новой коронавирусной инфекции Правительственная комиссия под председательством первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Андрея Рэмовича Белоусова 20.03.2020 г. рекомендовала ТПП РФ проведение

процедуры свидетельствования обстоятельств непреодолимой силы, возникших при реализации договоров, заключённых в рамках внутрироссийской экономической деятельности.

В этой связи письмом от 26.03.2020 г. ТПП РФ организовала в региональных палатах работу по выдаче таких заключений и консультаций для всех организационно-правовых форм организаций и предпринимателей на бесплатной основе.

Уже с конца марта прошлого года к нам начали поступать обращения от бизнеса с заявлениями о выдаче заключений об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажоре). Только в апреле 2020 года, когда большинство предприятий приостановило свою работу и возникла угроза неисполнения договорных отношений, к нам поступило 348 обращений по вопросу форс-мажора. Не все из них затем обратились за официальными заключениями.

Отдельно отмечу высокий, по сравнению со среднероссийским уровнем, процент выдачи положительных заключений. Всего нами было оформлено 72 положительных заключения из 155 письменных заявлений – почти 50%, среднероссийский показатель – около 10%. А всего по этому вопросу нами проведено более 600 консультаций. Ещё раз подчеркну, всю эту работу мы осуществляли на бесплатной основе.

Прошлый год для всего бизнеса был тяжёлым, в том числе и для нас, поскольку палаты финансово обеспечивают себя сами. В арсенале палаты наработан большой спектр услуг, основной из которых является экспертная деятельность. В прошлом году произведено более 1000 экспертиз самой разной направленности и для юридических и для частных лиц. Тра-

диционно большим спросом пользуются строительные-технические экспертизы, в прошедшем году нам удалось расширить это направление экспертизами по определению уровня шума. Закупили специальное оборудование, обучили экспертов, в прошлом году мы провели более 20 судебных экспертиз, в нынешнем – три досудебные (по заявкам самих строителей) и три судебные экспертизы.

В соответствии с Федеральным законом № 16-ФЗ от 05.02.2018 г. с 2019 года стала обязательной классификация гостиниц и иных средств размещения, однако классификацию проводили аккредитованные организации из других регионов, что послужило основой для принятия нами решения открыть это направление деятельности.

Так как правом проводить аккредитацию организаций для проведения классификации гостиниц и иных средств размещения, в соответствии с Приказом Минкультуры России от 29.04.2015 г. № 1340, наделены уполномоченные органы государственной власти субъекта РФ, мы столкнулись с проблемой: пройти процедуру по аккредитации не представлялось возможным в связи тем, что в федеральном перечне Министерства культуры РФ отсутствовал орган исполнительной власти Ульяновской области.

По нашей инициативе были разработаны и приняты Закон Ульяновской области от 28.05.2018 г. № 42-ЗО «О правовом регулировании отдельных вопросов, связанных с аккредитацией организаций, зарегистрированных на территории Ульяновской области в качестве юридических лиц и осуществляющих классификацию объектов туристской индустрии» и Постановление Правительства Ульяновской области





предпринимательства Ульяновской области, Поволжским банком Сбербанка России осуществляются мероприятия по обеспечению максимально быстрого и простого способа регистрации в качестве самозанятых водителей легкового такси, осуществляющих свою деятельность частным образом. С учётом требований законодательства в сфере транспорта данная категория самозанятых не только подлежит в обязательном порядке регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей, но и должна получать ряд дополнительных разрешительных документов, выдаваемых как уполномоченными органами власти (разрешение на осуществление перевозок выдаётся региональным Минтрансом), так и специализированными организациями, проводящими медицинское освидетельствование водителей и предсменный технический контроль транспортных средств.

Количество граждан, осуществляющих свою деятельность в легковом такси без необходимой регистрации, по оценкам наших экспертов, в настоящее время составляет не менее 3000 человек. Таким образом, за счёт данной категории граждан можно реально не только увеличить количество легальных предпринимателей. Выработанные предложения внесены на рассмотрение в Комитете по транспорту ТПП РФ.

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

– Да, обязательно, эта тема очень важна. Помимо трудностей с доступом к финансированию и рынкам сбыта, проблема дефицита квалифицированных рабочих кадров является одной из ключевых для бизнеса. Существующие на рынке труда предложения не соответствуют запросам предпринимателей, которым – как для осуществления текущей деятельности, так и реализации планов дальнейшего развития – остро нужны квалифицированные специалисты.

В настоящий момент мы участвуем в опросе предпринимателей с целью оценки нужд и потребностей бизнеса в квалифицированных специалистах, практического опыта по решению проблемы кадрового дефицита, мнения бизнеса касательно текущей ситуации в сфере обучения и переподготовки кадров, а также действий государства и системы образования, профильных организаций и проектов.

Мы активно работаем и сотрудничаем по этому вопросу с государственными органами, в том числе с правительством

от 18.06.2018 г. № 322-П «Об утверждении Административного регламента предоставления государственной услуги по аккредитации организаций, осуществляющих классификацию объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи», которые позволили палате пройти процедуру аккредитации.

На данный период времени в палате успешно прошли классификацию и получили свидетельства о «звёздности» 18 гостиниц и иных средств размещения города Ульяновска и Ульяновской области. Все они внесены в Федеральный перечень туристских объектов: гостиниц и иных средств размещения.

Важным событием для нас явилось открытие в конце 2018 года отделения Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) в качестве альтернативы традиционному рассмотрению споров в арбитражном суде.

Необходимо отметить преимущества МКАС. Во-первых, спор, как правило, разрешается в срок не более 60 дней со дня формирования состава суда. Даты слушаний могут быть предварительно согласованы со сторонами. Спор рассматривается в одной инстанции. Решение МКАС не подлежит обжалованию в апелляционном или кассационном порядке. Стороны вправе избрать тех арбитров по делу, которым они доверяют разрешение спора, даже не из списка рекомендованных МКАС. На сайте суда для удобства имеется калькулятор. Размер арбитражных сборов для внутреннего арбитража при цене иска от 2 до 50 млн руб. при рассмотрении спора единоличным арбитром ниже, чем в государственных судах.

Простая и понятная процедура, которая соответствует общемировым стандартам. Правила арбитража внутренних споров

МКАС состоят всего из 40 параграфов и размещены на сайте суда. Местом рассмотрения спора является город Ульяновск, ул. Энгельса, 19. По соглашению сторон рассмотрение возможно и в другом месте. По просьбе сторон третейский суд может принять решение на согласованных ими условиях. Обязательность решения. Решение МКАС является обязательным с даты его вынесения и исполняется сторонами добровольно. Если решение не исполняется в течение недели, то предусмотрена процедура получения государственного исполнительного листа для принудительного исполнения решения. Конфиденциальность при рассмотрении споров, то есть информация о нём не будет внесена в общедоступные информационные ресурсы.

В настоящее время мы совместно с Ульяновским отделением МКАС проводим переговоры с крупными организациями и предпринимательским сообществом о включении в договоры альтернативных арбитражных оговорок, которые позволяют истцу при наличии спора обратиться за его разрешением или в государственный арбитражный суд, или в МКАС.

– ТПП выступают единым фронтом для решения задач и вызовов, возникающих перед бизнес-сообществом. Какие проблемы сегодня волнуют предпринимателей Ульяновской области и как их поддерживает ваша палата?

– Безусловно, Российская торгово-промышленная палата формирует пакеты предложений для изменения законодательства, регулирующего деятельность бизнеса, в Правительство РФ с учётом мнения регионов. Донести проблемы до ТПП РФ мы считаем своей первоочередной задачей.

Комитетом по транспорту Ульяновской ТПП совместно с Корпорацией развития

Ульяновской области. Сотрудники входят во многие комиссии и рабочие органы, где мы присутствуем в качестве членов, экспертов и сопредседателей. Я сам являюсь членом Совета ректоров вузов Ульяновской области, и буквально на прошлой неделе у нас прошло заседание по цифровой трансформации. Кадровая тема звучала очень ярко, присутствовали представители предприятий высокотехнологичных компаний. Возвращаясь к вопросу: на базе предприятий-членов палаты, в самой палате ряд студентов проходит практику. Это студенты опорного вуза города – Ульяновского государственного университета, а также Ульяновского государственного технического университета, с которым мы сотрудничаем по многим вопросам и который является членом палаты.

У нас в Димитровграде, втором городе в Ульяновской области, открылся Центр медицинской радиологии, следом – отделение МИФИ для подготовки кадров по этому направлению. Это медицинское учреждение ФНБ, где лечат онкологические заболевания и прочие схожие по специфике болезни путём радиоволн и излучений. У нас там есть научно-исследовательский центр.

Вдобавок уже многие годы правительство активно занимается инвестиционной деятельностью. По этой причине предприятия высокотехнологичны. К примеру,

появился композитный материал на рынке нанотехнологий – лопасти для ветрогенераторов. Недавно отправили партию в Данию. Также есть DMG MORI – немецкий производитель станков, MARS – американский производитель кондитерских изделий, кормов для домашних животных, Bridgestone – японская компания по производству шин, Legrand – французская компания электровыключателей. Предприятия высокотехнологичные, современные, соответственно, они требуют кадров. Поэтому база достаточно развита в таких учебных заведениях, как аграрный, классический, педагогический, политехнический и технический университеты.

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

– Во-первых, мы видим себя помощником правительства Ульяновской области в организации данного направления работы, принимаем сами и привлекаем заинтересованные предприятия к участию в переговорах с зарубежными бизнесменами из Индии, Азербайджана, Турции, Финляндии и многих других стран.

Одной из своих задач мы считаем организацию и проведение бизнес-миссий как на внутреннем рынке между регионами, так и за пределами страны. Правда, прошедший год сильно нарушил наши планы, деловая жизнь перешла в режим онлайн.

Однако мы сумели организовать переговоры представителей бизнеса Ульяновска в режиме ВКС с предпринимателями Саратова, Пензы, Самары, Белоруссии.

Палата широко использует сайт и социальные сети для продвижения продукции ульяновских предприятий.

– Какую продукцию Ульяновская область может предложить на зарубежных рынках?

– Разумеется, это автомобили, пищевая продукция, зерно и компоненты переработки, станки, продукты деревопереработки. В области развито производство дверей, по статистике, мы находимся на пятом месте в России. Также у нас есть производство компонентов для автопрома, которые отгружаются по европейской территории для всей линейки импортных автомобилей. Автозавод сотрудничает с японской компанией «Исудзу» и с Китаем в части логистики.

В рамках логистической деятельности отработан ульяновский поезд, который ходит в одну из провинций Китая charterным вариантом. Здесь материал комплектуются, загружается, затем он уходит на склады, принимается по всему Китаю. Груз забирают по всей России, сроки доставки товара сокращаются, есть гарантия надёжности. Логистика отработана. В месяц один поезд идёт в Китай, другой – в Россию.



Сергей ВАСИН:

«Корпорация развития помогает инвестору быстро решить любой вопрос»

Корпорация развития Ульяновской области была создана в 2009 году с целью поиска и привлечения инвесторов, развития инфраструктуры промышленных зон и индустриальных парков, а также для повышения инвестиционной привлекательности области. О том, как корпорация выстраивает работу с потенциальными инвесторами, а также для каких международных брендов Ульяновская область уже стала «родной», рассказал Сергей Васин, генеральный директор АО «Корпорация развития Ульяновской области».



Завод кормов для животных компании MARS



– Как выстраивается работа Корпорации развития Ульяновской области с потенциальными инвесторами? Что может сделать механизм сопровождения инвесторов эффективнее?

– За 12 лет мы полностью отладили процесс взаимодействия с инвесторами. За каждым проектом закрепляется персональный менеджер, который ведёт его на всех стадиях реализации: на этапе выбора площадки, получения информации по налоговым льготам, подготовки инвестиционного соглашения. Передача проекта другому сотруднику осуществляется, когда начинается стройка, здесь уже требуются другие компетенции, связанные с получением разрешения на строительство, взаимодействием с сетевыми организациями по подключению к инженерным коммуникациям и прочим вопросам. У нас внедрена система CRM, где вся информация по инвестиционным проектам – входящие звонки, история отношений с компанией – фиксируется, что помогает знать все нюансы.

На данный момент мы движемся в направлении цифровизации, создаём личный кабинет инвестора, чтобы компания могла подать все документы, в том числе на инвестиционные статусы, дистанционно. Мы договорились и подписали соответствующее соглашение с Министерством экономического развития и промышленности Ульяновской области о том, что инвестор будет подавать все документы в электронном виде и министерство в порядке межведомственного взаимодействия сможет собирать необходимые документы и выдавать подтверждение о получении соответствующего статуса. Эпидемиологические ограничения подтолкнули к открытию данного направления, упрощающего жизнь инвесторам. В целом сформированный в регионе механизм работы с инвесторами достаточно эффективен, наличие такой спецорганизации, как наша Корпорация развития, позволяет решать все проблемы оперативно. Если есть потребность, то решаем и бытовые вопросы. Например, помогаем в случае необходимости с устройством детей в детские сады и школы.

– С какими основными проблемами сталкиваются сегодня инвесторы на территории области? Какую поддержку им оказывает Корпорация?

– В основном это вопросы, касающиеся получения технических условий на этапе подготовки к проектированию предприятий, а также различные трудности в ходе строительства. Наша роль заключается в том, что мы фактически находимся между бизнесом, который реализует инвестиционные проекты, и властью. Мы понимаем проблемы, с которыми сталкиваются



Ветропарк в Ульяновской области

Предприятие немецкой компании Jokey Plastik



компании при реализации проектов, и у нас есть понимание, как работают государственные органы, как оказывается поддержка, как получить финансовые преференции. Такой «интерфейс» взаимодействия инвесторов и госструктур позволяет нам разбираться в проблемах и тех и других.

В предыдущий год, прошедший под эгидой пандемии коронавируса, возникли трудности с получением необходимых разрешений на работу, обеспечением компаний средствами индивидуальной защиты и т. д. В самом начале локдауна мы создали оперативный штаб и в течение недели для всех наших промышленных предприятий получили документы, которые позволили им продолжить работу при соблюдении всех необходимых санитарных мер. Также первое время мы решали проблемы с обеспечением средствами защиты и дезинфекции. Одна из новых проблем, появившихся в последние месяцы, – это въезд иностранных специалистов в страну. Мы оказываем инвесторам помощь в получении виз, чтобы высококвалифицированные специалисты могли въехать на территорию России, в частности в Ульяновскую область.

– Какие меры поддержки предоставляются инвесторам на территории Ульяновской области?

– В регионе есть все возможные налоговые режимы, которые действуют в Российской Федерации. У нас работает единственная в стране федеральная особая экономическая зона портового типа, где действует специальный таможенный и налоговый режим. Режим свободной таможенной зоны позволяет ввозить в ОЭЗ иностранные товары без уплаты таможенных пошлин, НДС и акцизов. Также преимуществом является и то, что на территории ПОЭЗ «Ульяновск», помимо

производственной, разрешена логистическая и торговая деятельность.

Кроме того, есть две территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), находящиеся в Димитровграде и Инзе, они тоже дают определённый набор преференций. Также исторически у нас существовал статус особо значимого инвестиционного проекта, который позволял предприятиям получить льготы по налогам на прибыль, имущество, землю и транспорт. В связи с введением ограничений на федеральном уровне по льготам по налогу на прибыль мы оперативно с 2020 года запустили новый статус регионального инвестиционного проекта, который предусмотрен федеральным законодательством. Данный статус даёт возможность снижения ставки налога на прибыль с 20 до 13%, налога на имущество до 0%, причём получить его могут даже не очень крупные предприятия.

Кроме этого, мы активно применяем все формы поддержки, которые предоставляются со стороны РФ. В частности, у нас есть проекты, реализуемые по механизму СЗПК (Соглашение о защите и поощрении капиталовложений), инструменту СПИК (специальный инвестиционный контракт). Они были заключены в самых различных отраслях: в станкостроении, энергетическом машиностроении, автомобиле. Мы помогаем инвестору получить один из этих федеральных статусов, дающих набор налоговых льгот и возможность претендовать на субсидии. Ранее мы оказывали в основном поддержку приходящим в регион инвесторам с размещением новых производств. Сейчас новое для нас направление – это помощь действующим в регионе предприятиям, имеющим планы модернизации производства и развития, в получении субсидий из федеральных источников. Фор-

мируем у себя компетенции «упаковки» инвестиционных проектов действующих предприятий для получения средств на модернизацию и расширение.

– Сегодня главными задачами Корпорации являются взаимодействие с инвесторами и создание необходимой инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов. Какие площадки вы предлагаете и какие запросы есть у инвесторов?

– До 2008 года мы предлагали площадки в муниципальных образованиях, не привязанных к индустриальным паркам. В 2008-2009 гг. правительством Ульяновской области была запущена программа выделения бюджетных средств на создание индустриальных парков – площадок, полностью обеспеченных инженерной и транспортной инфраструктурой, куда инвестор приходит и начинает строить завод. Первым таким парком стал индустриальный парк «Заволжье», его площадь 10 лет назад составляла 300 гектаров, сегодня она превысила 700 га. Сейчас в нём работают предприятия из самых разных стран мира, таких как Германия, США, Япония, Мексика, Франция, Дания, Турция. Наш индустриальный парк приводится федеральными экспертами как образцовый по причине его высокой эффективности: на 1 рубль потраченных бюджетных средств регион уже получил 17 рублей налогов и 29 рублей инвестиций от резидентов, что многократно превысило государственные средства, вложенные в инфраструктуру. С 2009 года в бюджет области поступило порядка 26 млрд рублей налоговых платежей.

Вторая успешная площадка – портовая особая экономическая зона «Ульяновск» на базе аэропорта Ульяновск-Восточный. В ней создана дорожно-транспортная сеть, подведена инфраструктура и дей-

ствуют особый таможенный и налоговый режимы. Основное направление площадки изначально было связано с техобслуживанием, ремонтом авиационной техники и производством комплектующих для авиации. Сейчас здесь работают самые разные промышленные предприятия, логистические центры и торговые компании.

Поскольку перед нами стоит задача равномерно развить регион, совместно с правительством мы также создали индустриальные парки в Димитровграде, втором по величине городе Ульяновской области, где сегодня действует более 100 000 кв. м готовых площадей, которые можно арендовать. Востребованный сегодня формат – не строить завод «с нуля», а прийти и начать работу в подготовленном корпусе. Продолжаем развитие в других муниципальных образованиях. В этом году мы проектируем индустриальный парк в Инзе, сформированы площадки в Новоульяновске, в Новоспасском районе.

– Расскажите, для каких международных брендов Ульяновская область уже стала «родной»?

– Первой стала американская корпорация MARS, она построила в регионе две фабрики: сначала – предприятие по выпуску кормов для животных, потом – шоколадную фабрику. Ульяновская фабрика является экспортёром во многие страны мира. Также это турецкая компания Efes (пивоваренный завод), немецкие Schaeffler (производство автокомпонентов) и Jokey Plastik, производящая упаковочные материалы, японско-немецкий концерн DMG MORI (станкостроительный завод), японские заводы Bridgestone и Isuzu, изготавливающие автокомпоненты; датские предприятия Hempel (лакокрасочные покрытия) и Vestas, произво-



Завод по производству лопастей датской компании Vestas

дящее лопасти для ветрогенераторов; финская Fortum совместно с Роснано, построившая первый в стране промышленный ветропарк; мексиканская Nemaк (автомобильные компоненты), французская Legrand (электротехническое оборудование) и логистическая компания FM Logistic.

– Помогает ли Корпорация выстраивать кооперацию между предприятиями Ульяновской области?

– На сегодняшний день есть такая задача, она поставлена правительством Ульяновской области. Мы уже несколько лет на системной основе стараемся организовать кооперацию между предприятиями. У нас есть несколько успешных примеров, когда компания заходила «с нуля», все комплектующие завозились в регион и в процессе деятельности она «обрастала» региональными поставщиками. Например, турецкая компания «Мартур», производящая автомобильные сиденья, раньше

ввозила комплектующие из-за рубежа, теперь покраску металлических элементов осуществляет на ульяновском предприятии, изготовление гибких частей каркаса заказывает в Димитровграде, по изготовлению нетканой основы спинки сидений сотрудничает с предприятием из Старомайнского района Ульяновской области.

Также есть и инвесторы, у которых по условиям реализации проекта закреплены обязательства локализации. Так, японско-немецкий концерн DMG MORI, станкостроительный завод которого работает с 2015 года в регионе, в рамках заключённого с Минпромторгом России и правительством Ульяновской области специнвестконтракта осуществляет локализацию комплектующих. Такие проекты нацелены на импортозамещение. Соответственно, инвесторы заинтересованы в поиске поставщиков и партнёров. И мы им в этой работе охотно помогаем, подключая ульяновских производителей из сферы малого и среднего бизнеса.



Завод по выпуску автомобильных шин Bridgestone в индустриальном парке «Заволжье»

Юлия Петрова: «ЧЕМ ВЫШЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ, ТЕМ ВЫШЕ И УРОВЕНЬ БРЕНДА»



При словах «семейный бизнес» многие представляют себе удачливых родителей и обласканных судьбой детей, которые живут не зная забот и ни в чём себе не отказывают. Однако зачастую участники семейного бизнеса – это вовсе не счастливицы и богатые наследники, которые почивают на лаврах своих родных, а те, кто всё свободное время проводит в попытке найти что-то новое, продумывает нестандартные решения и находится в постоянном процессе обучения. Книжки, которые они читают, передачи, которые смотрят, касаются зачастую лишь того, что связано с бизнесом. Никаких развлечений, сплошное погружение в дело и ощущение себя его частью. Для этого требуется полная самоотдача, такой образ жизни подходит не всем. Многие не смогли бы прожить так ни дня, но ведь обогнать конкурентов и быть впереди в своей сфере – задача непростая.

О том, что представляет собой семейный бизнес в сегменте подростковой и женской одежды, а также об этапах становления компании с оригинальным модельным рядом рассказала основатель и генеральный директор фирмы «Риона» Юлия Петрова.

– Юлия, расскажите об этапах развития вашего бизнеса. В каком сегменте сегодня работает ваша компания?

– Вспоминая то, как всё начиналось, и ассортимент, в котором удалось поработать, могу сказать одно: чем бы мы ни занимались – изготовлением кожаных курток, пошивом пальто или производством подростковой одежды, – меня всегда не покидало ощущение счастья и чуда происходящего. Всё, за что бы я ни бралась, получалось; всё, что задумывала, исполнялось. Находились хорошие книжки, встречались необходимые люди. В общем, всё, что было запланировано, осуществлялось. А если чего-то не было, значит, я об этом ещё просто не думала.

Так и было, иначе бы не сложился наш бренд. Он складывается тогда, когда идея, здравый смысл и дизайн, помноженный на качество и мастерство изготовления, сливаются воедино.

Действительно, я считаю, что сейчас время недостатка внимания друг к другу, к себе в том числе. Мы все стараемся не отстать от времени, всё успеть и быть в тренде. Когда люди носят наши вещи, возможно, они приобретают уверенность в том, что о них подумали, позаботились, предложили современный стильный образ. То есть, одевая себя или близких в наши изделия, человек восполняет то, чего ему не достаёт, ведь мы заботимся и по-настоящему пытаемся закрыть потребности в комфорте, модности и удобстве через попытку прочувствовать всё то, в чём человек нуждается.

Создавая наш бизнес, мы шли не от построения ассортимента, а с целью удовлетворить возможную потребность, вложить мысль, выразить настроение и стиль, сделать так, чтобы вызов и посыл, которые транслируются нашей одеждой, были уместны и соответствовали ситуации. Конечно, такие вещи обречены на успех. Сложность во всём остальном: как сделать модный бизнес плановым, как изготавливать трендовые вещи системно и как организовать дело так, чтобы всё было бесперебойно и в срок. Вот здесь и хотелось бы сказать о проблемах. Чтобы выпустить коллекцию, приходится порой вложить много сил. А иногда получается так, что, создав образец, который мог

быть распродан в большом количестве, мы выпускаем лишь малую часть от возможного или не выпускаем совсем. И тогда трендовая продуманная модель становится неактуальной, так и не увидев свет. Многие наши клиенты могут сказать, что это было неоднократно.

Оттого порой нам, как команде специалистов, умеющих изготавливать «одушевлённую» одежду, хочется найти поддержку или человека, который увидит в этом перспективы. Ведь на поверхности находится понимание того, как сделать из прекрасной идеи проект, который принесёт тем, кто поверит в него, различные преимущества. Но пока таких смельчаков нет. И нам приходится двигаться вперёд малыми забегами, опираясь на небольшие кредиты, создавая клиентам кучу проблем с поиском сочетания других изделий с нашими.

– У вас семейный бизнес, ваши дети активно участвуют в работе компании. Какие обязанности им делегированы и нравится ли им такое участие?

– Дети в семейном бизнесе – это не те, кто бездельно пожирает плоды труда своих родителей, а те, кто согласен продолжать дело, начатое кем-то из близких. Семейный бизнес не всегда нравится тем, кто рядом с тобой. К примеру, моя средняя дочь говорит, что не хотела бы такой жизни, потому что мы полностью принадлежим работе, в частности это касается меня и моей старшей дочери. Младший сын, которому девять лет, тоже проявляет интерес к бизнесу: он вырезает детали кроя для своих проектов, фотографируется в качестве модели.

Семейный бизнес – это не привилегия, а, скорее, постоянный труд во внеурочное время, согласия на который часто никто даже не спрашивает. Надеюсь, что вызывает уважение личный пример, который я демонстрирую. Те, кто с детства вовлечён в дело, понимают, что это ответственная и многогранная работа, приобретают навыки и умение выходить из любых ситуаций.

– Вы пошли по пути оптовых продаж через дилеров. Это было вынужденное решение или осознанный выбор?

– У нас свой отдел продаж, и мы общаемся с оптовыми клиентами напрямую.

Это осознанный выбор. Однажды мы в одночасье лишились всех клиентов. Это было десять лет назад, когда мы разрабатывали и производили женскую верхнюю одежду: шубы, пальто и дублёнки. Материалы были высококачественными, произведёнными в Южной Корее. Компания-производитель изготавливала специально для нас дорогостоящие материалы километрами, предоставляя их нам в неограниченном количестве с отсрочкой платежа. Это помогло нам подняться.

Так вот, мы тогда торговали через дистрибьютора, который закупал у нас одежду крупным оптом. Но рынок Лужники, где торговали наши партнёры, закрылся, мы потеряли всю базу. Бизнеса не стало.

Теперь стараемся держать всё под контролем, сами общаемся с клиентами, собираем заказы, стараясь выстроить надёжные и честные отношения.

– Ваши модели пользуются большим спросом и раскупаются без остатка. Как вы считаете, по какой причине это происходит и что отличает вас от других производителей одежды?

– Для того чтобы изделия пользовались спросом, необходимо следовать определённым правилам. Нам удалось создать дружный коллектив, где, казалось бы, несовместимые в обычной жизни люди умеют работать в команде. Специалисты отдела продаж по-настоящему ценят и любят своих покупателей. Наши конструкторы скрупулёзно и тщательно отработывают каждую модель, уделяя особое внимание посадке, а наши дизайнеры – это воплощение коммерческого ума и острого модного взгляда. Наши швеи – настоящие специалисты своего дела, профессионалы, которые любят свою работу и сами организуют её внутри бригад. Специалист-технолог должен каждую новую модель пропустить через себя, а затем обучить бригадира, который, в свою очередь, распределяет обязанности внутри коллектива.

Это действительно сложная структура, отлаженность которой хорошо чувствуют покупатели. Ощущение продуманности бренда, смелости, качества и коммерческой ценности – всё это даёт прекрасное сочетание. Я сама тестирую наши изделия и каждый раз удивляюсь, насколько они удобны в носке, насколько они интересные, тёплые и комфортные. При всей строгости моего подхода я восхищаюсь нашими вещами.

– Расскажите об этапах запуска модели в работу. С чего всё начинается? Как вы понимаете, какие из них можно запустить в производство, а какие – нет?

– Всё начинается с понимания того, кому и зачем это нужно, кто будет это носить: мы представляем именно самого



потребителя продукции. Создавая свои вещи, мы вкладываем все эти чувства в дизайн каждой из них. Запускаем их в работу только тогда, когда изделия вызывают восторг у нас самих. И тогда эта эмоция, а также часть нашей души попадают к покупателям, и, наверное, это чувствуют все. Так получаются история успеха и долгосрочный проект.

– Как вы находите оптовиков?

– Мы представляем свою одежду на выставках, где нам и удаётся привлечь клиентов. Участвуем в выставке CJF два раза в год. Также наши оптовики рекомендуют нас друг другу. Мы очень ценим внимание к нам и стараемся всем угодить.

– Как вы считаете, что сегодня мешает вашей компании развиваться дальше? Какие основные проблемы вы видите?

– Проанализировав нашу деятельность, я сделала вывод, что в основе всех моих действий было не стремление к заработку в краткосрочной перспективе, а построение серьёзного бизнеса. В первом случае ты зарабатываешь, но быстро теряешь, а во втором – тратишь: на обучение, на то, чтобы понять, как сделать так, чтобы проект был успешным, чтобы твоя идея обрела какие-то материальные формы и приносила прибыль в долгосрочной перспективе. Для того чтобы здание нашего бизнеса было построено на прочном фундаменте, пришлось вложить много усилий, средств, времени и наработать опыт. Все помехи и неудачи – это в конечном счёте просто этапы развития.

Теперь, когда мы научились и поняли, как всё работает, возник вопрос: что с этим делать дальше? Судя по той траектории, по которой мы сегодня движемся, логичным продолжением будет развитие франчайзинговой сети. Хочется заниматься разработкой и производством образа целиком (пальто, обувь, аксессуары), несомненно, это будет востребовано.

Я пришла к выводу, что должна быть линейка постоянного ассортимента, который выпускается стабильно с небольшими изменениями, а также сегмент сверхбыстро меняющейся моды, где тенденции улавливаются, запускаются в работу и доходят до покупателей в течение месяца. В этих двух направлениях мы сейчас и собираемся работать, таким образом сделав наш проект максимально прибыльным.



НЕ ТАК ДАВНО Я ОСОЗНАЛА, ЧТО МЫ СОЗДАЛИ НАСТОЯЩИЙ БРЕНД. ЧТО ЭТО ДЛЯ МЕНЯ? НА МОЙ ВЗГЛЯД, БРЕНД – ЭТО НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННОГО ПОЧЕРКА, СОБСТВЕННОГО «ДИЗАЙН-КОДА», КОГДА ЕСТЬ ПОНИМАНИЕ ТОГО, КАК И ИЗ ЧЕГО ДОЛЖНО БЫТЬ СДЕЛАНО ИЗДЕЛИЕ, ЕСТЬ ТЕХНОЛОГИЯ И СПЕЦИАЛИСТЫ ОПРЕДЕЛЁННОГО УРОВНЯ. ЧЕМ ВЫШЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ, ТЕМ ВЫШЕ И УРОВЕНЬ. У НАШЕГО БРЕНДА ЕСТЬ ОПТОВЫЕ ЛОЯЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ, СВОЯ СЕТЬ ИЗ ТРЁХСОТ ОПТОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПО ВСЕЙ РОССИИ И БЛИЖНЕМУ ЗАРУБЕЖЬЮ. ПОД СВОИМ БРЕНДОМ «РИОНА» МЫ ОТШИВАЕМ ДЛЯ ПОДРОСТКОВ ВЕРХНЮЮ ОДЕЖДУ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА НА СОБСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ. САМИ ЗАНИМАЕМСЯ РАЗРАБОТКОЙ, У НАС ЕСТЬ СВОЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ. АКТИВНО СТАРАЕМСЯ ПРОИЗВОДИТЬ ВЕСЬ АССОРТИМЕНТ, КОТОРЫЙ ПОЛЬЗУЕТСЯ УСПЕХОМ. ЭТО И ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА, И ШКОЛЬНАЯ, И ПОВСЕДНЕВНАЯ, И СПОРТИВНАЯ, А ТАКЖЕ ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА ДЛЯ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ. УВИДЕТЬ АКТИВНУЮ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ВОЗЛЕ НАШЕГО СТЕНДА МОЖНО ДВА РАЗА В ГОД НА ВЫСТАВКЕ CJF. МЫ САМЫЕ КРЕАТИВНЫЕ, НАШУ ОДЕЖДУ ЛЮБЯТ И ХОРОШО ПОКУПАЮТ. ПРИ ЭТОМ МЫ НЕ УДОВЛЕТВОРЯЕМ ПОТРЕБНОСТЬ В СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ НА 70%.



ОЭЗ «Ульяновск» – единственная в России особая экономическая зона портового типа, граничащая с территорией международного аэропорта. Портовый тип ОЭЗ подходит как для локализации производственных проектов, так и для ведения оптовой торговли. Выгодное расположение и доступность объектов инфраструктуры для всех типов транспорта открывают для резидентов рынки сбыта в России, Европе, Средней Азии, на Ближнем Востоке, в Китае и других странах и регионах.

Общая площадь ОЭЗ «Ульяновск» – 433 га. В настоящее время на территории ОЭЗ «Ульяновск» зарегистрировано 36 резидентов, в том числе инвесторы из Германии, Швеции, Китая и Индии. Режим свободной таможенной зоны, действующий на территории ОЭЗ «Ульяновск», предоставляет возможность ввозить в особую экономическую зону иностранные товары без уплаты таможенных пошлин, НДС и акцизов.

Налоговые льготы, предоставляемые резидентам ОЭЗ «Ульяновск», также весьма привлекательны. Налог на прибыль – 2% в течение первых 10 лет, 15,5% с 11 года на весь срок работы компании (против 20% по России). Налог на имущество, землю и транспорт – 0% (первый – на 15 лет, второй и третий – на 10 лет). НДС не облагаются оказание услуг, выполнение работ; 0% у поставщиков резидентов при закупке товаров в РФ и других странах Таможенного союза (до 2058 года).

В целом ПОЭЗ выгодно отличается наиболее длительными налоговыми льготами среди всех ОЭЗ России. Основная задача, стоящая перед любой ОЭЗ, – быть эффективной. Эффективность работы особых экономических зон ежегодно оценивается Министерством экономического развития РФ. И уже второй год подряд, согласно отчёту министерства о результатах функционирования ОЭЗ, ПОЭЗ «Ульяновск» признаётся эффективной зоной и занимает лидирующие позиции в списке с коэффициентом 97%.

ПОЭЗ также присвоен высший класс («АА») инвестиционной привлекательности согласно данным исследования, проведённого аналитическим центром «Эксперт» по итогам 2019 года. О секретах такой эффективности мы спросили генерального директора АО «ПОЭЗ «Ульяновск» Олега Барабанова.



ПОЭЗ «Ульяновск»:

единственная в своём роде

– Олег Владимирович, подобной эффективности ОЭЗ «Ульяновск» вы добиваетесь также с помощью серьёзных налоговых льгот и преференций, логистической привлекательности и готовых к промышленным нагрузкам инженерных коммуникаций. Однако не менее важную роль играют организованные хозяевами для гостей и потенциальных резидентов удобства и помощь, которую управляющая компания оказывает им буквально с первого знакомства. Какие услуги вы готовы им предоставить?

– Мы видим свою роль в качестве управляющей компании в создании максимально благоприятной и комфортной среды для инвесторов и понимаем, как важно общаться с ними на одном языке. Поэтому мы сформировали эффективную команду, обладающую компетенциями как для решения административных вопросов, с тем чтобы инвестор мог не отвлекаться на прохождение всевозможных процедур такого рода, так и для того, чтобы помогать быстро и эффективно вести строительство, а также расширять кооперационные цепочки по региону и стране после его окончания. В общем, мы работаем с инвестором как единая команда, что помогает ему быстро и экономично реализовывать проект. Этого удаётся достичь и благодаря оказанию услуг в режиме «одного окна». Экономичность достигается за счёт налоговых преференций, льготных земельных участков с подведённой инфраструктурой. Ну и главное, мы помогаем быстро и очень недорого строить производственные здания. Готовые производственные помещения дают возможность быстро начать работу, сэкономят на капитальных затратах.

Кроме того, в рамках предоставления дополнительных мер поддержки резидентам ПОЭЗ в текущем году мы видим одной из своих главных задач помощь нашим предприятиям в быстром получении дополнительных средств за счёт применения государственных мер поддержки в партнёрстве с Фондом развития промышленности.

– Привлекательность ПОЭЗ для инвесторов повышают и готовые производственные корпуса. Почему резиденту выгоднее обратиться к вам, а не самому построить себе здание?

– Сегодня изменилась тенденция прихода инвесторов в ОЭЗ. Если 10 лет назад резидентам было достаточно административного содействия в предоставлении земельных участков с инфраструктурой, то сейчас бизнесу необходимы готовые производственные площадки, чтобы быстрее запустить производство и выйти на российский рынок. Возьмём хотя бы последний пример: резидент ПОЭЗ «Ульяновск», компания International Aluminium Casting, шведское производство литых алюминиевых компонентов, сейчас арендует производственный корпус в ПОЭЗ. Но параллельно компания уже приступила к проектированию производственного здания. Летом 2021-го она начнёт выпуск продукции, таким образом экономя время до выхода на рынок. Готовые производственные корпуса дают предприятиям возможность более оперативного выхода на рынок, а также позволяют снизить на этапе входа себестоимость выпускаемой продукции.

Быстрое и дешёвое строительство обеспечивается благодаря высоким темпам: средний срок возведения объекта всего восемь месяцев вместо двух лет. Плюс работает внутриобластная кооперация: мы стараемся применять местные материалы, обеспечивая тем самым бюджетный вариант качественного строительства.

– Расскажите о резидентах ПОЭЗ. Сколько среди них якорных и что это за предприятия? Чем обусловлен интерес зарубежных инвесторов к зоне «Ульяновск»? Какие производства уже работают на территории ОЭЗ? С потенциальными резидентами каких стран вы ведёте переговоры в настоящее время?

– Благодарю за вопрос: наши резиденты – самое главное для нас! Это наши ключевые партнёры, ради которых мы и работаем. Конечно, прежде всего якорным резидентом в ПОЭЗ «Ульяновск» стал

завод по изготовлению бортовых кабельных систем «ПРОМТЕХ-Ульяновск». На нём сейчас трудится 485 человек. Предприятие развивается, осуществляя поставки продукции по всей РФ.

Мы активно развиваем композитный кластер. Площадка ПОЭЗ «Ульяновск» вошла в состав межрегионального промышленного кластера «Композиты без границ». Уже сейчас среди наших резидентов есть предприятия этого направления, например компания «Гален» – ведущий отечественный производитель современных композитных материалов для промышленно-гражданского строительства, электроэнергетики и дорожной инфраструктуры. Предприятие ориентировано на экспорт и поставляет продукцию в страны Евросоюза и Ближнего Востока, в Северную Америку и Австралию.

12 мая состоялся технический запуск предприятия «Хольцхоф Рус»: компания построила собственный завод менее чем за год и сейчас начинает выпускать погонажные изделия из древесно-полимерного композита. Ещё одна европейская организация регистрирует юридическое лицо для старта производства материалов композитной отрасли. Кроме того, в конце 2021 – начале 2022 года у нас планируется открытие учебного центра по композитным материалам.

– И так отличную логистику улучшает ваш новый проект: прямой контейнерный поезд из Китая. Какие новые возможности это открывает?

– Создавая максимально благоприятный климат для инвесторов, мы видим перспективы развития дешёвой логистики. Мы заинтересованы, чтобы себестоимость продукции наших резидентов была как можно ниже, а скорость доставки материалов – выше. Для этого ставим перед собой амбициозную задачу внедрить в ПОЭЗ «Ульяновск» опыт создания логистического хаба в Ворсино. Сейчас мы ведём работу по организации прямых контейнерных поездов из Китая в Ульяновск, будем увеличивать их количество и дискретность. Планируем до конца года обеспечить не менее одного поезда в месяц. А контейнерный поезд – это низкая, минимум на 20% де-



шевле, стоимость транспортировки относительно рынка; экономия времени на доставку – 16 дней.

– Организация маркировки товаров и их дальнейший выпуск на российский рынок – новое перспективное направление деятельности в ПОЭЗ. Это очень актуальная тема для России в целом, а чем она привлекла ваше внимание?

– В рамках оказания содействия в продвижении наших резидентов, уже успешно занимающихся оптовой торговлей, в этом году мы решили вопрос по наделянию ПОЭЗ полномочиями по осуществлению маркировки товаров. Наши резиденты могут помещать под процедуру свободной таможенной зоны немаркированные товары и маркировать их на нашей территории. В частности, компания «Элитим» уже наладила процесс маркировки текстильных изделий на территории ПОЭЗ.

В рамках наращивания связей и объёма товарооборота мы заключили соглашение об организации новых логистических маршрутов, делая их максимально дешёвыми и эффективными. Мы предлагаем всем заинтересованным предприятиям воспользоваться возможностью осуществлять маркировку товаров и их дальнейший выпуск на российский рынок под режимом свободной таможенной зоны в ОЭЗ «Ульяновск».

– Как повлиял на вашу деятельность текущий коронакризис? Многие ли пла-

ны пришлось отложить, откорректировать? Каковы результаты деятельности ПОЭЗ «Ульяновск» за 2020 год и сильно ли они отличаются от намеченных до начала пандемии? Получили ли вы какую-то поддержку от государства?

– Конечно, пандемия внесла коррективы в работу резидентов ОЭЗ и площадки в целом. Хочу выразить благодарность правительству Ульяновской области, благодаря содействию которого удалось не прекращать работу наших предприятий в период строгой самоизоляции. Самой главной заслугой мы считаем то, что совместными усилиями мы не допустили сокращений. Напротив, у нас получилось дополнительно создать 95 новых рабочих мест!

В период пандемии мы завершили строительство производственного комплекса в срок. Это было непросто, так как работа многих заводов приостанавливалась, что сказывалось на поставках материалов и комплектующих, но нам всё же удалось выполнить и эту задачу.

– Каковы ваши планы на 2021 год?

– Прежде всего это работа по привлечению новых инвесторов и развитию существующих проектов резидентов. В 2021 году мы ожидаем массового ввода предприятий в эксплуатацию и запуска 11 новых производств различных отраслей промышленности: это производство упаковки, изделий из пластмассы, досмотрового, климатического оборудования, систем пожаротушения, композитное производство и др. Общий объём инвестиций этих резидентов оценивается в 1915 млн руб.

Завершают проектирование и выходят на стройку ещё три компании с объёмом инвестиций 950 млн руб.

Также мы прогнозируем высокую оценку деятельности ОЭЗ по итогам 2020 года, в частности показатель эффективного функционирования ОЭЗ «Ульяновск» с коэффициентом не менее 90%!



Подготовила Елена Александрова

Для современного человека и понятие, и само слово «робот» стали вполне обыденными. Человечество совершенно освоилось с идеей механически-электронных помощников, которым можно перепоручить тяжёлую, опасную или монотонную работу. Роботы давно населили не только промышленные цеха, зоны добычи полезных ископаемых и космические станции, но и книги, кино и даже мультфильмы: от фантастических романов Айзека Азимова и Артура Кларка и классической киносаги «Звёздные войны» до советской «Тайны третьей планеты», не говоря уже о нынешних «Смешариках» с их Железной няней.

Нам трудно поверить, что слово «робот» впервые прозвучало всего 100 лет назад и что у него были конкретные авторы: чешский писатель Карел Чапек и его брат Йозеф. А впервые оно было использовано в пьесе Чапека «R.U.R.», вышедшей в 1920 году. Если вдуматься, 100 лет – это так мало в многотысячелетней истории человечества!

Правда, сама идея гораздо древнее слова.

В воображении людей механические железные слуги впервые возникли ещё в античности, в мифах о боге-кузнеце Гефесте.

А первыми прообразами роботов «в материале» стали механические фигуры музыкантов, смастерённые арабским учёным и изобретателем Аль-Джазари в XII веке.

В 1495 году в Европе были созданы чертежи человекоподобного механического рыцаря, способного сидеть, двигать руками и головой и открывать забрало. Их разработал Леонардо да Винчи, однако осуществить задуманное он не смог из-за скромных технологических возможностей эпохи.

С XVI века при королевских дворах Западной Европы вошли в моду автоматоны – заводные механизмы, внешне напоминающие человека или животное.

В коллекции Смитсоновского института имеется ранний образец автоматона – «испанский монах», способный прогуливаться, ударяя себя в грудь правой рукой и кивая головой; периодически он подносит зажатый в левой руке деревянный крест к губам. Изготовлен он в 1560 году механиком Турриано для императора Карла V.

Однако все эти прообразы роботов изобретались главным образом для забавы. А вот первый робот-работяга, предсказанный в 1920 году Чапеком, появился лишь 30 лет спустя: в 1950-х для работы с радиоактивными материалами начали разрабатывать механические манипуляторы, копирующие движения рук человека, находящегося в безопасном месте. С тех пор промышленные роботы сделали в своём развитии просто гигантский скачок.

О том, что могут и умеют такие роботы сегодня, мы расспросили заместителя директора компании Forest Valley Ивана Крашенинникова.

Forest Valley:

ЧТО МОЖЕТ КОБОТ?



FOREST VALLEY software development

– Иван, какие сегодня бывают роботы и как их применяют в реальном производстве?

– Мы различаем три вида автоматизации: с использованием систем с ЧПУ, промышленных роботов и коллаборативных роботов (коботов). В зависимости от ситуации мы применяем или один вид, или их комбинации.

Системы с ЧПУ делаются без роботов и на простых механизмах: электромеханических, пневматических или гидравлических устройствах пушеров, модулей линейных перемещений, поворотных блоков, конвейеров, стоппе-

ров и т. д., двух- и трёхосевых манипуляторов, связанных системой датчиков и управляемых программируемым контроллером.

Коботы отличаются малым весом, низким энергопотреблением. Кроме того, для их установки необходима самая минимальная переделка существующей структуры производства. Важно и то, что они не могут навредить человеку: при лёгком касании к любому препятствию кобот мгновенно останавливает своё движение! Конечно, они переносят грузы лишь небольшого веса, до 16 кг, зато занимают меньше

места, чем человек-оператор. В России в среднем пока очень невысокие цифры автоматизации, они в десятки и даже сотни раз ниже, чем в странах, которые более активно внедряют автоматизацию производств.

– Что умеют роботы?

– Основное их умение – облегчение или замена монотонного круглосуточного труда человека. Например, хорошо зарекомендовавший себя продукт, паллетайзер ERP-10, способен укладывать на палету коробки со скоростью до 10 штук в минуту и с точностью до 0,01 мм. При этом он может создавать палеты высотой до 2,4 метра. Такие характеристики не под силу даже самому квалифицированному рабочему-человеку.

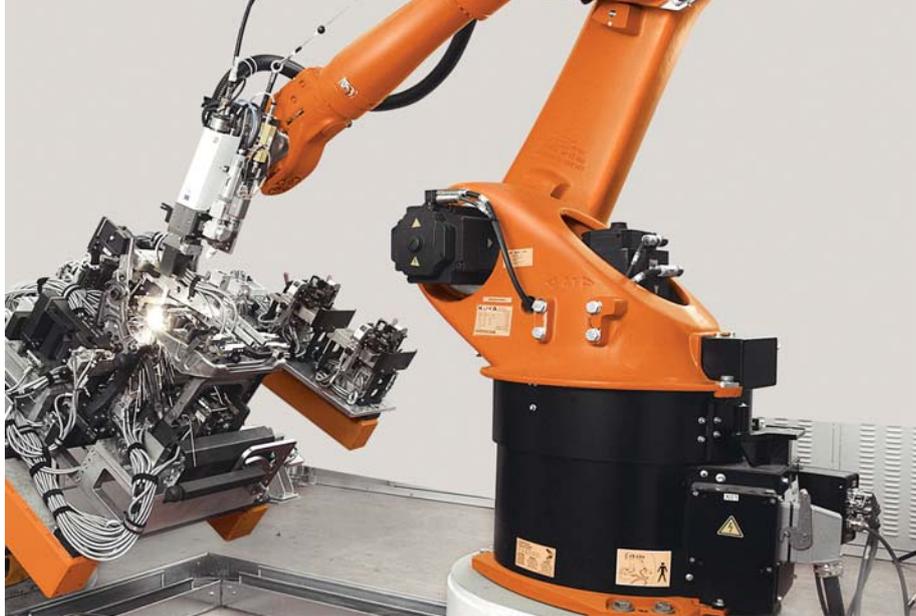
Роботы успешно применяются в любых отраслях, где существует задача перемещения не очень тяжёлой и громоздкой продукции или инструмента. Перенос деталей, паллетирование, упаковка, удаление стружки, сварка, пайка, сверление, фрезерование, шлифовка, полировка, завинчивание, покраска, контроль качества продукции – вот далеко не полный список операций, которые целесообразнее по целому ряду причин доверить роботу.

– Где вы уже внедрили подобных роботов?

– В основном на круглосуточных пищевых производствах. Они выполняют задачи по перекладке продукции с конвейеров и паллетированию коробок. Сейчас готовимся применить роботов в металлообработке. Необходимо подавать детали на станок с ЧПУ и забирать их, не забывая открыть дверь станка и дать команду на запуск операции обработки.

– Такие решения применяют на территории России крупные международные корпорации, но это, наверное, не по карману среднему и мелкому ульяновскому бизнесу?

– Если вы являетесь мелким или средним производителем или сталкиваетесь с проблемами мелкосерийного произ-



водства с большим количеством продуктов, вам могут быть интересны роботы. Всё дело в загрузке вашего предприятия: непрерывный производственный цикл 24/7 позволит вам уже через 1,5-2 года окупить вложенные в роботов инвестиции. Таким компаниям мы однозначно рекомендуем обратить внимание на роботов-манипуляторов. Но если вы смирились с ручным производством только потому, что не являетесь крупным национальным производителем, то это ошибочное суждение. Роботы в наше время куда более доступны, чем вы думаете! При этом расходы на автоматизацию не нужно дополнительно закладывать в се-

оптимальные товарные матрицы и мониторить запасы товара на полках; прогнозировать заболевания по медицинским снимкам; для компаний, работающих с клиентами и подрядчиками, – рассчитывать комплексный коэффициент надёжности партнёра.

– Но всё перечисленное требует серьёзных навыков разработки?

– У нас сформировалась сильная команда программистов, тестировщиков и специалистов по искусственному интеллекту. В отделе роботизации работают инженеры высокой квалификации, прошедшие серьёзный отбор.

– Откуда вы всё это умеете?

– Forest Valley была основана в уже далёком 2011 году Александром Коваленко как небольшая коллектив программистов для создания бухгалтерского ПО. Сейчас это компания с десятками специалистов в нескольких городах России. Основные этапы – наращивание проектных команд и участие в разработке и внедрении всё более грандиозных роботов, а также открытие лаборатории искусственного интеллекта, основным направлением которой являются задачи, чьи решения оптимально выполнять с помощью алгоритмов машинного обучения и компьютерного зрения.

В 2020 году был создан отдел для внедрения роботов-манипуляторов на производственные предприятия. Он получил прибавку в одно слово к названию фирмы и стал называться Forest Valley Robotics.

Сейчас у нас два офиса: в Ульяновске и Уфе. Манипуляторы мы используем датского производства. Сами же проектируем и создаём захваты для них, а также основания, на которых они базируются. Механическую обработку металлов заказываем у партнёров, сборку производим на своей территории. Возможности искусственного интеллекта в полной мере используем при решении задач поиска и захвата объектов манипулятором или отбраковки продукции.

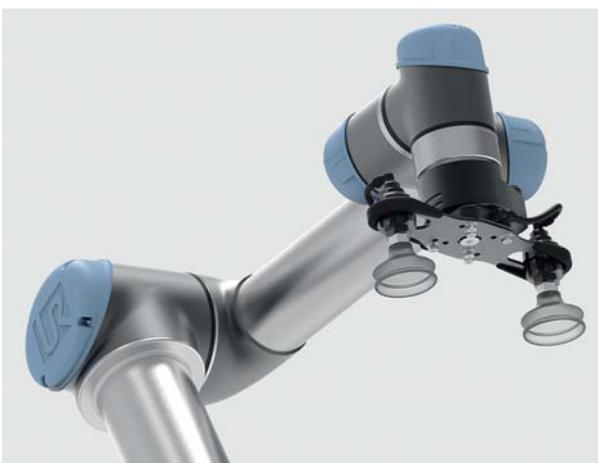
Подготовила Елена Александрова

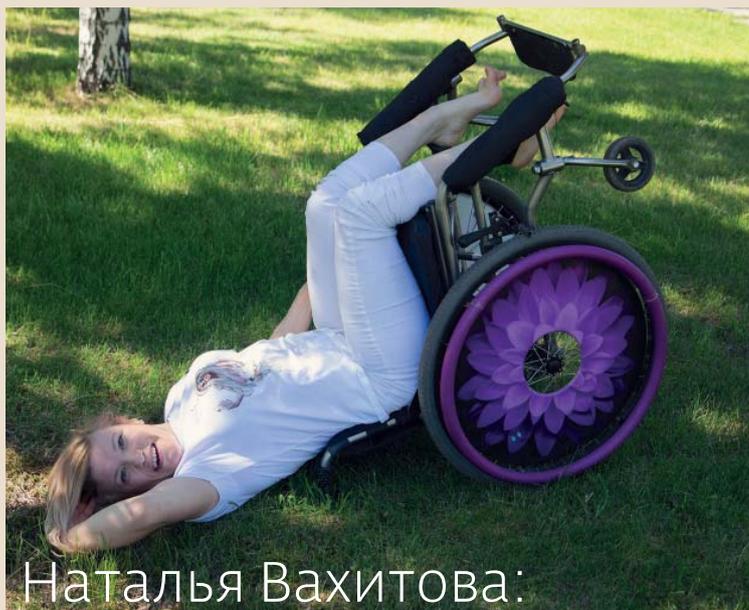


бестоимость продукции, так как покупка роботов оплачивается за счёт освобождения от уже существующих платежей и отчислений на низкоквалифицированных работников, занятых монотонным трудом.

– Что ещё умеют специалисты лаборатории искусственного интеллекта Forest Valley?

– Ещё мы очень гордимся нашими наработками по машинному зрению и нейросетевым алгоритмам. Мы можем искать брак продукции, установив камеру рядом с конвейером; для торговых сетей – подбирать





Наталья Вахитова: «Я человек, выводящий за рамки»

– Наталья, несмотря на ограничения, наложенные заболеванием, вы очень целеустремлённый и творческий человек. Расскажите о себе.

– Я просветитель, выводящий мир за рамки привычных представлений. Могу смело назвать себя человеком, выводящим за рамки. Из своих рамок я уже вышла и продолжаю расширять их каждый день... Я твёрдо знаю, что все ограничения существуют только у нас в голове, у каждого – свои. Сколько себя помню, я всегда стремилась к развитию и самосовершенствованию. Мне всегда хотелось всё уметь, попробовать, всему научиться. Больше, выше, сильнее, глубже, масштабнее, неформатнее, словом – безграничнее! Саморазвитие – это то, чем мы обязаны заниматься всю жизнь: ведь то, что мы рождаемся людьми, ещё не делает каждого из нас человеком! При этом важно не только развиваться самому, но и помогать делать это другим. Ведь человек – чувственное, социально деятельное существо.

– Вы являетесь партнёром программы акселератора по личностному росту «300 спартанцев» Игоря Дубинникова. Что это за проект?

– Авторский курс по саморазвитию «300 спартанцев» Игорь создал лет шесть назад, и он лично ведёт курсы, всегда находясь в контакте с участниками. Курс проходят люди разных возрастов и профессий: школьники, студенты, музыканты, актёры, предприниматели, руководители компаний и т. д. Он помогает людям осознать то, кто они, куда идут и чего хотят, разобраться в себе, наладить в жизни баланс, позна-

комиться с прекрасными людьми и с самими собой, узнать о своих скрытых сторонах, талантах и пр.

Два года назад Игорь пригласил меня пройти эту программу. У меня тогда был сложный период в жизни. И я прошла семинедельный курс, проделав огромную работу над собой. После этого Игорь предложил мне остаться и помогать людям, работая с ними в паре. Сначала была просто напарником, каждое утро выходящим на связь с людьми, проходящими курс. Мы обсуждали новый урок, что-то подмечали, на чём-то фокусировались. Напарник помогает человеку раскрыться и стать лучше.

Вот уже год я являюсь куратором и вместе с Игорем наблюдаю за всеми парами, направляя, помогая, поддерживая на протяжении программы и за её пределами.

– Вы также тренер по взаимодействию и называете себя «первым в мире, уникальным специалистом кинестетикс». Что это значит? В чём ваша уникальность?

– Я не просто называю себя так, я и правда являюсь первым и пока единственным уникальным специалистом.

Кинестетикс – наука о движении. В Европе она развивается на государственном уровне. А в России пока почти никто о ней не знает. Я училась у лучших тренеров Европы из Германии. А уникальность моя в том, что в мире нет больше подобного человека с ДЦП сложной формы, прошедшего обучение кинестетикс. Я смогла соединить личный жизненный опыт и знания науки о движении и благодаря этому усиливаю ка-

Стивен Уильям Хокинг и Людвиг ван Бетховен, Франклин Делано Рузвельт и Мигель де Сервантес Сааведра, американский певец Рэй Чарльз и советский лётчик Алексей Маресьев – формально, ориентируясь только на физиологию, мы всех этих выдающихся представителей рода человеческого могли бы отнести к людям с ограниченными возможностями. Но силой своего духа, не признававшего поставленных общественным сознанием ограничений, они сумели совершить гораздо большее, чем дано большинству людей без физических недостатков!

На Руси таких людей когда-то звали «убогие». Современный русский язык, переплавившись в горниле жесточайшего XX века, потерял первоначальное значение этого слова, а ведь оно значило «близкий к Богу, тот, что у Бога». Наши предки чувствовали близость таких людей к сферам Духа, к которым по мере сил приобщались через общение с ними. Для современного общества это большой и ещё невыученный урок. Но выучить его через общение, взаимодействие есть шанс у каждого. Взаимодействие – ключевая тема для Натальи Вахитовой.

Когда Наташе, девочке из маленького сибирского городка Новокузнецка, было полтора года, ей поставили неутешительный диагноз: ДЦП тяжёлой степени. Однако Наталья сумела так построить себя и свою жизнь, что ныне не только ежедневно раздвигает общепринятые рамки, но и помогает делать это многим людям. Об этом мы с ней и побеседовали.

чество своих услуг, не только обладая теоретическими знаниями, но и проверяя их на себе самой.

Немаловажно, что я также являюсь соавтором книги SELFbook. Книга пока в доработке, но в будущем она призвана стать учебником по осознанности ООН.

– Последние годы вы развиваете собственный проект, на создание которого вас подвиг опасный случай, произошедший с вами в 2017 году. Расскажите, что случилось? В чём суть вашего проекта, на кого он рассчитан?

– О моём проекте: нередко сами того не замечая, мы постоянно взаимодействуем друг с другом. Но чаще всего не задумываясь: как именно взаимодействуем, с какими намерениями и в какой форме?

Мне часто нужна помощь при перемещении и транспортировке, и я не понаслышке знаю, что помощь неподготовленных людей может причинять дискомфорт, боль и даже травмы.

Люди вообще зачастую не понимают друг друга, из-за чего возникают конфликты между партнёрами и внутри команд, что может привести, в частности, к распаду бизнеса. Мы часто используем одностороннюю форму взаимодействия.

Жизнь – это взаимодействие, и если хочешь улучшить качество жизни, то улучши своё взаимодействие!

В 2017 году при посадке в самолёт сотрудники мобильной службы аэропорта Домодедово нанесли мне серьёзную травму – вывих лопатки. Это произошло от необученности этих ребят и незнания ими

основ взаимодействия. Вместо того чтобы сначала спросить у человека, как и чем помочь, они хватают тебя так, как им удобно, и перетаскивают прежде, чем ты успеваешь что-то объяснить...

Из-за этого печального случая и родилась мысль о том, как важно учить людей взаимодействовать. Я поняла, как было бы полезно реализовать такой проект, тем более у меня для этого есть всё: знания психологии и владение кинестетикс, личный опыт, многолетняя практика в разработке авторских программ. На основе всего этого мне удалось создать программу уникально-го тренинга.

– А вам уже удалось воплотить его на практике?

– Да, год назад, перед пандемией, мною был проведён первый и пока единственный в России тренинг по взаимодействию для мобильной службы аэропорта Стригино в Нижнем Новгороде.

До сих пор я получаю отзывы сотрудников, которые его прошли. Они пишут, что полученные знания убрали множество рамок при взаимодействии с пассажирами, исключили страх причинить боль и дискомфорт, снизили нагрузку на их физическое здоровье. Кроме того, стало больше понимания внутри команды, улучшилась инфраструктура аэропорта. Полученные знания пригождаются не только на работе, позволяя улучшить качество жизни в целом.

Мои тренинги помогают научиться экологичному взаимодействию, включить эмпатию, внести больше осознанности, взаимопонимания и уважения, служат снятию рамок.

Также у меня имеется опыт обучения медицинского персонала, волонтеров и просто людей, пожелавших улучшить качество жизни и работы через взаимодействие.

– Ваши тренинги, как я понимаю, предназначены не только для аэропортов, их можно применять гораздо шире?

– Программа адаптируется под любой запрос, организацию и аудиторию. Она идеальна для компаний, которым важно сохранить экологичную среду внутри команд и снять рамки для продуктивности работы. Она принесёт пользу реабилитационным и медицинским центрам, волонтерским организациям, структурам метрополитена и другого общественного транспорта, сетевым кафе и ресторанам, отелям, школам и т. д. А также программа будет полезна всем, кто всё ещё думает, будто для того, чтобы помогать и взаимодействовать с людьми, нужна грубая физическая сила. На самом деле нужны простое уважение и знания.

Мои тренинги позволяют компаниям:

- легко найти индивидуальный подход к каждому клиенту;
- резко снизить риск получения травм и дискомфорта при оказании помощи как для

клиентов, так и для членов вашей команды;

- получить обратную связь и рекомендации по инфраструктуре и доступности вашей компании от специалиста кинестетикс;
- поднять уровень вашего сервиса и получить больше доверия со стороны клиентов;
- улучшить качество жизни как ваших посетителей, так и членов вашей команды;
- создать компетентное взаимодействие внутри команды и тем самым улучшить условия работы;
- приобрести преимущества перед конкурентами;
- создать новую единую систему обучения взаимодействию, в основе которой лежат уважение, комфорт, лёгкость, безопасность, доверие и осознанность.

Что очень существенно, при массовом внедрении мой проект может внести свой вклад в рост экономики России и стран СНГ.

– Есть ли его аналоги в мире?

– В России и странах СНГ точно нет, а вот в Европе наверняка есть что-то подобное.

– Что препятствует масштабированию вашего проекта? Как и кто может вам помочь?

– Проект уникальный и мне сложно его продвигать, доносить до людей его значимость и полезность: у нас в стране всё новое очень трудно воспринимают.

Помощь нужна в продвижении, продюсировании проекта. Но и буквально каждый человек, соприкоснувшийся с ним, может мне помочь, если откроется новому и не побойтся попробовать пройти хотя бы тестовый тренинг.



– Если компания хочет провести для своих сотрудников подобный тренинг, но базируется она, скажем, очень далеко от Сибири, вы готовы взять такой заказ? Или всё можно делать онлайн?

– Мой проект проводится только офлайн, иначе невозможно качественно передать все тонкости и нюансы взаимодействия. А качество моей работы для меня на первом месте. Я люблю путешествия и готова брать такие заказы. И у меня уже был подобный опыт.

– Если заглянуть лет на пять вперёд: какой итог развития вашего проекта вы сочли бы отличным? В чём видите вашу миссию? О чём мечтаете?

– Моё предназначение, миссия – выходить за рамки и демонстрировать, что все ограничения только у нас в голове, а также вносить больше уважения, принятия, осознанности, любви и доброты в мир. К сожалению, человечество не усвоило урок уважения даже после Второй мировой войны, унёсшей миллионы жизней. Уважение – принятие права другого быть другим, говорить, чувствовать, выглядеть иначе.

А главные цели моей жизни:

- улучшить качество жизни людей, добиться снятия ограничений, шаблонов, стереотипов и рамок;
- внести больше осознанности, уважения, помочь раскрытию индивидуальности и талантов людей;
- наладить компетентное экологичное взаимодействие и синхронизацию людей друг с другом и с самими собой, ведь всё начинается с себя (триединство: дух + тело + душа = sapiens);
- способствовать изменению различных систем в нашей стране (образование, соцслужбы и т. д.);
- помочь людям найти свою инструкцию для высвобождения счастья, ведь оно спрячано внутри нас;
- посодействовать тому, чтобы люди как можно раньше находили себя, своё предназначение и способы его реализации;
- путешествовать с пользой для людей и себя;
- быть счастливым человеком!

Все эти цели можно объединить под одним девизом: «Вывести мир за рамки!» Что касается моих мечтаний, я очень хочу переехать в Москву или Сочи, чтобы обрести большую самостоятельность, быть ещё более мобильной и приносить ещё больше пользы людям. Пока я живу в провинциальном Новокузнецке, а условия в нём в смысле доступности среды оставляют желать лучшего. Да и климат Сибири некомфортен для меня: большую часть года у нас зима, на коляске часто невозможно передвигаться. Также мечтаю путешествовать с пользой для людей и реализовывать свой уникальный проект, могущий реально улучшить качество жизни россиян.

А ещё есть заветная мечта – окунуться в чарующий мир кино. Очень хочу попробовать себя в роли актрисы! Я человек творческий, разносторонний, мне интересны процесс создания кино, дизайн, мода, музыка, хореография и многое другое.

Через пять лет хотелось бы увидеть хотя бы небольшое продвижение к целям по всем этим пунктам. Ведь системы создаём мы, люди, и всё зависит от нас, нашего выбора и осознанности!

Подготовила Елена Александрова

Пермский край улучшил показатели индекса административного давления на бизнес, поднявшись на 40 позиций

На Всероссийской конференции уполномоченных по защите прав предпринимателей 24 мая обсудили результаты индекса административного давления на бизнес по итогам 2020 года. Пермский край за год улучшил свои позиции по индексу, переместившись в рейтинге регионов на 24 место. Отметим, по итогам 2019 года Прикамье занимало 64 строчку, в 2018-м – 55-ю.



Ранее губернатор Пермского края Дмитрий Махонин отмечал, что для снижения давления на бизнес нужно выстраивать прозрачные взаимоотношения между контрольно-надзорными органами и предпринимательским сообществом. «При этом необходимо соблюсти баланс между важной для развития бизнеса свободой деятельности и необходимостью соблюдения им федеральных норм. Поскольку эти нормы и правила введены не для подавления предпринимательской инициативы, а для безопасности жителей, сохранения жизни и здоровья людей», – сказал Дмитрий Махонин.

По словам бизнес-омбудсмена Павла Новоселова, улучшить показатели удалось благодаря изменению подходов надзорных ведомств. «За прошедший год число контрольно-надзорных мероприятий в сфере предпринимательства Пермского края заметно снизилось, и важно, что контролирующие органы стали активнее внедрять в практику замену проверок профилактическими мероприятиями, разъяснять предпринимателям обязательные требования, соблюдение которых оценивается при осуществлении государственного контроля», – сказал уполномоченный.

Напомним, за расчёт в индексе берутся такие показатели, как доля предупреждений от общего числа наказаний (репрессивность КНД), доля предпринимателей, подвергнутых контролю и надзору (эффективность внедрения рискориентированного подхода), доля штрафов, наложенных без проведения проверок, и административный «налог» (фискальная ориентированность КНД).

Индекс административного давления рассчитывается по итогам деятельности контрольно-надзорных органов: Роспотребнадзора, Ростехнадзора, Россельхознадзора, Росприроднадзора, Роструда, МЧС, Росздравнадзора, Ространснадзора.

В рамках национального проекта «Экология», инициированного президентом России Владимиром Путиным, 21 мая в Лысьвенском городском округе введён в эксплуатацию первый экотехнопарк. Начальным этапом ввода в эксплуатацию экотехнопарка стало открытие мусоросортировочного комплекса. Планируется, что сортировочный комплекс обеспечит новыми рабочими местами как минимум 20 человек. На сортировку будут доставляться отходы из Лысьвенского и Чусовского городских округов. Запуск сортировочного комплекса позволит поэтапно ввести на этих территориях раздельный сбор.



Благодаря нацпроекту в Прикамье начал работу самый мощный экотехнопарк

Полностью запустить экотехнопарк в эксплуатацию планируется до конца 2021 года. Его проектная мощность – 50 тыс. тонн в год. Сегодня это самая мощная сортировочная линия в Прикамье. Комплекс оборудован современными линиями обработки, что позволит отправлять на утилизацию не менее 30% отсортированных ТКО. Планируется отсортировать и направлять на переработку более 15 фракций ТКО.

С введением в эксплуатацию мусоросортировочного комплекса стало возможным внедрение в Лысьве раздельного сбора ТКО. На первом этапе регоператор оборудовал специальными контейнерами для раздельного сбора 15 контейнерных площадок города. Разделять отходы смогут жители более 80 многоквартирных и частных жилых домов Лысьвы, это порядка 15 тыс. человек. В ближайшее время к раздельному сбору присоединятся жители города Чусового.

Глава Лысьвенского городского округа Александр Гончаров отметил, что реализация на территории инвестпроекта по строительству экотехнопарка для жителей – событие долгожданное. «Этот

проект важен для территории. Лысьвенцы очень ответственно относятся к раздельному сбору, и движение это двустороннее – ведь за это им предоставят скидку. Есть и ещё один плюс – с внедрением сортировки и переработки отходов город станет чище и уютнее», – сказал глава округа.

По поручению губернатора Пермского края Дмитрия Махонина все участники раздельного сбора на этих территориях получают скидку в 5% на оплату вывоза ТКО. Сумма оплаты – 76,09 руб. за одного проживающего (вместо 80,09 руб.).

Напомним, в Пермском крае первой городской территорией, где в 2020 году ввели раздельный сбор ТКО, стал Дзержинский район Перми. Порядка 17 тыс. жителей 124 многоквартирных домов стали участниками пилотного проекта по раздельному сбору. Отходы из Перми везут на сортировку в село Лобаново Пермского района. В марте 2021 года, с открытием сортировочной линии в Кудымкаре, возможность разделять мусор появилась у более 2,2 тыс. жителей Кудымкара.

Ранее губернатор Пермского края Дмитрий Махонин поручил главам муниципалитетов заняться популяризацией раздельного сбора ТКО.

Согласно нацпроекту «Экология» к 2030 году в Пермском крае необходимо достичь результата по сортировке 100% отходов, при этом не менее 30% из них направлять на переработку. По словам губернатора, вторичная переработка мусора позволяет производить новую продукцию. Это позволит не только существенно снизить нагрузку на действующие полигоны, но и даст стимул для новых точек развития экономики региона.

Напомним, что в Пермском крае уже действуют мусоросортировочные линии в селе Лобаново Пермского района, Краснокамске и Кудымкаре. Также проведены конкурсные процедуры по выбору подрядчика на разработку проектно-сметной документации для строительства мусоросортировочной станции в Кунгуре. В текущее время разрабатывается проектно-сметная документация по строительству экотехнопарка на полигоне «Софроны» в Перми. Его проектная мощность составит 300 тыс. тонн в год.

Дмитрий Махонин, губернатор Пермского края: «Для сельских территорий проекты в сфере культуры имеют особое значение, их откладывать нельзя»

В рамках системного часа по вопросам Карагайского муниципального округа под председательством губернатора Пермского края обсудили реализацию национальных проектов «Жильё и городская среда» и «Культура».



Глава региона отметил, что в крае реализуется 13 национальных проектов, в которые входит 44 региональных проекта. «На них выделяются серьёзные средства. Это ресурс, позволяющий улучшить жизнь людей практически по всем направлениям. Поэтому мы внимательно следим за тем, насколько эффективно территории используют возможности нацпроектов для улучшения жизни людей», – сказал Дмитрий Махонин.

Как сообщил министр строительства Пермского края Андрей Колмогоров, Карагайский округ участвует в национальном проекте «Жильё и городская среда» по этапу 2020 года, который длится по 2021 год включительно. За это время планировалось расселить 415,6 тыс. кв. метров жилья, обеспечить переезд в благоустроенные квартиры 38 человек. С начала 2020 года расселено уже 406,2 тыс. кв. метров, комфортное жильё получили 33 человека.

В рамках нацпроекта в округе также строятся новые дома. План ввода в 2020-м был перевыполнен на 24%, за год введено 6,1 тыс. кв. метров жилья, на текущий год запланировано 5,6 тыс. кв. метров.

По словам заместителя председателя правительства – министра территориального развития Александра Борисова, в реализации проектов по благоустройству

в рамках нацпроекта «Жильё и городская среда» у Карагайского округа есть трудности. Так, на этот год запланировано приведение в порядок общественных пространств у здания администрации в п. Менделеево, домов культуры в с. Карагай, в д. Фролово и в с. Обвинск. Контракты на выполнение работ по всем четырём объектам были заключены в срок, ещё 15 марта. Само благоустройство должно быть совершено до 30 июня, но ни в одном общественном пространстве работы пока не начаты.

Министр культуры Пермского края Вячеслав Торчинский отметил, что, несмотря на широкие возможности, предлагаемые нацпроектом «Культура», за два года его реализации в округе сделано крайне мало.

«Муниципалитет проявляет себя крайне неактивно. Есть три подпроекта: «Культурная среда», «Творческие люди» и «Цифровая культура». По первому направлению от округа до сих пор не поступило ни одной заявки. Например, сейчас в рамках дополнительных наборов Пермский край подготовил очередной пакет документов на ремонты сельских домов культуры. Карагайского округа среди них нет», – сказал министр.

По его словам, муниципалитет не со-

вершил ни одной попытки «заявиться» на создание модельных библиотек или виртуальных концертных залов.

В завершение обсуждения вопроса глава региона Дмитрий Махонин подчеркнул, что главе территории необходимо взять ситуацию с реализацией нацпроектов под строгий контроль. «Вы недавно пришли на эту должность, ваша задача – наладить всю эту работу. Например, сейчас погода позволяет проводить работы по благоустройству – нельзя упускать время, надо действовать. Что касается проблем, которые назвал министр культуры, очевидно, что они возникли не сегодня, а накопились за годы. Посмотрите, кто у вас занимается данным направлением: не исключено, что необходимо принимать кадровые решения. В короткие сроки обсудите все вопросы с министром культуры. Обращаю ваше внимание на то, что для сельских территорий проекты в сфере культуры имеют особо важное значение. Любое положительное изменение улучшает качество жизни людей. Это наша главная задача. Мы не можем откладывать её решение на завтра, нужно делать сейчас», – подчеркнул губернатор.

Пермские экспортёры смогут разместить свою продукцию в выставочных павильонах РЭЦ за рубежом

В рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» региональные компании получат возможность наладить эффективные бизнес-коммуникации с потенциальными покупателями продукции и усилить маркетинговое продвижение своей продукции в крупных городах таких стран, как Китай (Шанхай), ОАЭ (Дубай), Вьетнам (Хошимин), Египет (Каир).



Услугу по размещению продукции компании в дегустационно-демонстрационном павильоне в иностранном государстве предоставляет Российский экспортный центр (РЭЦ).

При размещении продукции в павильонах вышеперечисленных стран компании смогут бесплатно пользоваться всей выставочной инфраструктурой – площадями, стендами и другим оборудованием, – получать услуги по продвижению и маркетинговой поддержке, проведению промоакций, а также по поиску потенциальных покупателей своей продукции.

Для того чтобы принять участие в отборе компаний Российского экспортного центра, необходимо зайти по ссылке на сайт РЭЦ, заполнить заявление на размещение, выбрать павильон страны, где компания планирует разместить свою продукцию, а также указать опыт экспортных поставок и номенклатуру продукции. Полный перечень документов для подачи заявки, заявление и форму справки можно скачать также на сайте РЭЦ.

Одной из первых в Пермском крае начала готовить заявку на участие в зарубежном павильоне компания «Тен-

ториум», которая работает на рынке пчелоиндустрии более 33 лет. Свои продукты предприятие планирует представить в Китае.

«Для группы предприятий «Тенториум» – это прекрасная возможность привлечь новых покупателей за рубежом. Особенно интересен для нас Китай, как самый большой рынок сбыта продукции. К тому же в ближайшее время мы планируем выйти на электронные торговые площадки Китая. В этом нам активно помогает Центр поддержки экспорта Пермского края», – говорит руководитель по развитию направления внешнеэкономической деятельности ГП «Тенториум» Дмитрий Овчинников.

Дополнительную информацию о сроках подачи заявки и помощь в оформлении можно получить в Центре поддержки экспорта Пермского края. Контактное лицо – заместитель руководителя центра Яна Никитина, тел.: +7 (342) 27-006-77, e-mail: nikitina@perm-export.ru.

Напомним, президент России Владимир Путин поставил перед Правительством РФ и регионами задачу по увеличению к 2024 году объемов несырьевого неэнер-

гетического экспорта в стране. Развитие экспорта товаров производителей Пермского края в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» – одно из приоритетных направлений деятельности губернатора Пермского края Дмитрия Махонина и правительства региона.

В настоящее время Прикамье находится в числе лидеров среди всех субъектов РФ по эффективности реализации национальных проектов. По итогам первых двух месяцев 2021 года Пермский край занял 14 место по объёму экспорта в стране, отгрузив за рубеж продукции на 0,81 млрд долл. Ранее, по итогам 2020 года, Прикамье занимало 16 строчку с годовым объёмом экспорта в 4,46 млрд долл. Среди субъектов Приволжского федерального округа (в него входят 14 регионов) Пермский край поднялся с третьего на второе место по объёму отгруженной продукции на экспорт. В рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» в Пермском крае к 2024 году предполагается увеличение доли несырьевого неэнергетического экспорта до 7,69 млрд долл.



**Олег
Жданов:**

«Пермский край стал первой в России площадкой для запуска электронных торгов вторичным сырьём»

Одна из главных миссий Пермской торгово-промышленной палаты – помогать бизнесу и региону становиться успешнее посредством создания и расширения возможностей для взаимодействия, развития и достижения наилучших результатов.

На сегодняшний день в регионе сформирована благоприятная среда для того, чтобы создавать, развивать бизнес, и для работы палаты, являющейся наиболее влиятельным представителем пермского бизнес-сообщества на уровне региона и за его пределами.

О том, какие проекты инициирует палата и каким образом она обеспечивает развитие инфраструктуры услуг, оказываемых бизнесу, рассказал Олег Жданов, президент Пермской торгово-промышленной палаты.

– В этом году Пермской ТПП исполняется 30 лет. Расскажите о главных достижениях и проектах, которыми вы гордитесь больше всего.

– Прежде всего – организация сильна своими компаниями-членами. Надо сказать, что у нас большая членская база: вместе с Верхнекамской палатой больше 1000 членов палаты, которые представляют бизнес разного масштаба, – и она постепенно растёт. Конечно, есть те, кто выбывает, но что радует: к нам приходят компании, которые работают на рынке не первый день, которые устоялись, сформировали свой коллектив, свои региональные позиции, почувствовали необходимость выхода на межрегиональный либо международный уровень или хотели бы, чтобы их голос был услышан властью. Поэтому мы точно в этом плане стали сильнее, стали более структурными в части работы с отраслями. У нас всё больше формируется отраслевых сообществ, потому что общие подходы к биз-

несу уже мало кого интересуют. Очень много предложений по обучению менеджменту, маркетингу, и тот интерес, который точно прослеживается – это интерес отраслевой. У нас есть отдельные сообщества частного здравоохранения, частного инновационного образования, частных охранных предприятий, перевозчиков. Есть новая гильдия, которая пропагандирует здоровый образ жизни: физическую культуру, спорт – и объединяет в себе организации сферы туризма, фитнеса.

В целом бизнес стал более разнообразным и существенно отличается от представления о предпринимательстве 90-х годов, когда была либо торговля, либо производство. Сегодня очень большое влияние и развитие получили именно сервис и различные виды услуг.

Реализация механизма «регуляторной гильотины» вылилась в конкретные действия органов власти. В своё время палата была инициатором такого снижения административных барьеров, сейчас же

это направление трансформировалось в системную работу органов власти. Дело сдвинулось с места и вовлекло в себя всё больше и больше ведомств и сил.

– Какие события для Пермской ТПП стали ключевыми за последнее время? Какие законодательные инициативы вы планируете продвигать в регионе?

Как в Пермском крае складываются отношения ТПП и органов власти, можно ли назвать их конструктивными?

– У нас всегда сохранялся конструктивный характер взаимодействия с властью независимо от включения системы ТПП в инфраструктуру поддержки бизнеса. Никаких дополнительных преференций мы в связи с этим не получили. Мы работали и работаем как партнёр или подрядчик через соответствующие ведомства. Конечно, у нас расширился спектр сотрудничества с министерствами. Если раньше это было в основном министерство экономического развития и инвестиций, а также министерство промышленности и торговли, то сейчас у нас есть свой блок вопросов с министерством строительства. С министерством жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства у нас активно работает комитет по экологии и природопользованию, решая вопросы в области обращения с ТКО. С министерством тарифного регулирования и энергетики взаимодействует соответствующий комитет, кроме того, налажен диалог с министерством физической культуры и спорта, министерством здравоохранения, министерством образования и науки. То есть спектр сотрудничества, конечно, расширился, но в основном благодаря тем инициативам, что формировались и структурировались в палате. Мы не придумываем какие-то идеи, они приходят от бизнеса, который работает в том или ином направлении. Мы просто помогаем, зная механизмы работы государственного сектора, системы принятия решений. Помогаем структурировать ту или иную проблему и пытаемся привести её из идеи в какой-то продукт, который может быть технологичен, распространён на территории края либо шире. Но это как работа в бизнесе, когда идёт расширение от идеи до готового продукта. Вот скорее «вырастить» готовый продукт – это и есть наша задача.

Одним из таких продуктов является проект «Покупай пермское», по которому мы уже не первый год сотрудничаем с министерством промышленности и торговли. Его целью было вернуть доверие покупателей к продуктам, произведённым в Пермском крае, и помочь самим производителям найти новые рынки сбыта, зайти в федеральные сети, критически оценить качество собственной продукции и приложить усилия для её доведения до более

совершенного вида. И то, что этот проект живёт и развивается, более 300 компаний в нём участвует, говорит о том, что он является примером эффективного взаимодействия ТПП с властью.

Разумеется, кроме этого, мы участвуем в оценке регулирующего воздействия, так же как и все, входим в большинство общественных советов при региональных и федеральных органах власти, территориальных управлениях, УФАС, УФНС. Это тоже даёт прямой канал для доведения информации до и от бизнеса. Здесь наша основная задача превентивная: проинформировать людей об изменении законодательства, предупредить о возможных рисках. И 2020 год доказал, что эта система прямой связи помогала оперативно решать проблемы и выработать меры помощи тем или иным категориям бизнеса в период пандемии и на этапе постепенного снятия ограничений.

Пермская ТПП и до ситуации с пандемией активно взаимодействовала с органами власти по улучшению условий ведения бизнеса в регионе. Поэтому, когда были введены ограничения в результате распространения COVID-19, нам удалось сразу включиться в разработку и рассмотрение предлагаемых мер поддержки. Начинали мы с анализа обращений, индивидуальных и коллективных, от членов палаты и постепенно выходили на более общие темы. Например, мы предложили перейти от кредитов к прямым выплатам средств бизнесу, в том числе для выдачи зарплат сотрудникам. Предложили снять избыточные требования при подготовке документов для получения единовременной материальной помощи в 15 тыс. рублей, расширить перечень пострадавших отраслей. Обращали внимание на проблемы сельского хозяйства: пик пандемии в России пришёлся на весну, мы предложили разрешить ярмарки по продаже рассады, саженцев, семян вблизи продовольственных торговых центров.

Сегодня в Пермском крае разработана новая стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Она была презентована в декабре 2021 года краевым Агентством по развитию МСП. Её разработка велась в тесном взаимодействии с представителями предпринимательского сообщества и Пермской ТПП.

Программа включает в себя реализацию нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство», при этом учитывает особенности региональной экономики и потребности бизнеса.

В разработанном документе среди основных направлений развития предпринимательства на ближайшее будущее акцент сделан на создании благоприятных условий ведения бизнеса, развитии конкуренции и перспективных ниш. Также сформирована система поддержки предпринимателей, в частности по совершенствованию финансирования, развития социального предпринимательства, легализации и развития сферы самозанятых.

В рамках стратегии будут созданы новые каналы связи с предпринимателями и коллаборация локальных бизнес-сообществ. Будет активно развиваться система разработки дорожных карт по продвижению пермских товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, развитию отдельных отраслей, реформированию МУП и ГУП, а также по предоставлению государственного и муниципального имущества.

Отдельное место в новой стратегии занимает обучение предпринимателей, как действующих, так и тех, кто только хотел бы открыть свой бизнес.

Среди перспективных рыночных сегментов в новой стратегии развития МСП выделено увеличение доли участия бизнеса в государственных проектах. Ожидается создание биржи контрактов – коммуникационной площадки, где малый бизнес сможет взаимодействовать с крупнейшими заказчиками. Также среди целей –





формирование реестра потребности оборудования и товаров предприятий Пермского края.

Кроме того, планируется реализовать льготный доступ субъектов МСП к производственным площадям и помещениям, в том числе благодаря развитию промышленных парков.

– Ряды членов торгово-промышленной палаты постоянно пополняются. Приносят ли новые члены обновление в повестку общественной деятельности? Какие темы вы можете назвать приоритетными или стратегическими?

– Сегодня в Пермской ТПП активно ведётся работа по широкому спектру перспективных тем.

Так, по инициативе членов Комитета по экологии и природопользованию Пермской ТПП и при поддержке правительства Пермского края в регионе создана цифровая платформа для реализации вторичных материальных ресурсов. Пермский край стал первой в России площадкой для запуска электронных торгов вторичным сырьём. Первые торги состоялись в марте на федеральной электронной площадке «ТЭК-Торг», дочерней организации Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи (СПбМТСБ).

Работа такой площадки помогает бизнесу закупать необходимое вторсырьё для производства товаров. Таким образом, выстраиваются цепочки переработки полезных фракций, которые обеспечивают рынками сбыта предприятия, перерабатывающие вторичное сырьё.

Также на площадке Пермской ТПП создано новое общественное объединение бизнеса – Гильдия бизнеса и спорта. Объединение в сообщество – инициатива бизнеса, который занимается любительскими спортивными проектами, выпускает товары для активного отдыха, развивает туризм и индустрию гостеприимства.

Сообщество нацелено прежде всего на развитие партнёрства внутри себя и диалог с властью.

Идея создания гильдии началась с проекта «Покупай пермское», а именно с летнего промотура по теме индустрии спорта. Потом была отдельная сессия на втором инициативном форуме «Бизнес зовёт», где поднимались проблемы и цели отрасли.

Гильдия Пермской ТПП уже установила хорошие связи на межрегиональном уровне с партнёрами из Казани, Москвы, Екатеринбурга и Ростова-на-Дону, готовится заключать официальные партнёрские соглашения.

Сегодня членами гильдии представлены свои проекты по формированию у населения мотивации к ведению здорового образа жизни. Это сделано руководителями сразу трёх краевых министерств: здравоохранения, физической культуры и спорта, туризма и молодёжной политики.

Ещё одним новым направлением в работе стала инициатива Гильдии медицинских организаций частной системы здравоохранения Пермской ТПП развивать в регионе медицинский туризм. Идея состоит в том, чтобы сделать медучреждения края привлекательными для пациентов из других территорий, что обеспечит приток гостей в Прикамье и позволит улучшить экономику региона. С таким предложением представители пермских частных клиник обратились к краевым властям, и их инициатива была поддержана.

Активную позицию в развитии энергетической отрасли Пермского края занимает Комитет по энергетике Пермской ТПП.

Основные направления работы объединения касаются проведения оценки развития энергосистемы Пермского края, участия в работе над нормативами на региональном и федеральном уровнях в рамках «регуляторной гильотины», мони-

торинга правоприменительной практики в энергетической отрасли. В результате членам комитета удалось рассмотреть развитие энергосистемы Пермского края на примере ведущих энергокомпаний и направить в ТПП РФ 42 замечания по федеральным регламентирующим документам в сфере промышленной безопасности и энергетики.

– Уже четвёртый год Пермская ТПП реализует региональный проект «Покупай пермское». Есть ли успехи по продвижению местных товаропроизводителей?

– В декабре в рамках проекта «Покупай пермское» по заказу правительства Пермского края Пермской торгово-промышленной палатой в Перми был создан и запущен в работу онлайн-агрегатор для доставки фермерских продуктов – уникальный формат, при котором точки продаж, расположенные стационарно по городу, сочетаются с набирающей обороты онлайн-торговлей. На сайте магазина (permfarmer.ru) можно оформить заказ и выбрать способ доставки: на дом или в пункт выдачи. Вся представленная продукция натуральная, свежая и производится на территории Пермского края.

Запуск агрегатора стал важным этапом на пути популяризации пермской продукции среди населения.

Вместе с тем запуск агрегатора как нового формата, обеспечивающего доступность фермерских продуктов для жителей Пермского края, выявил ряд проблем с точки зрения готовности местных производителей к выходу на электронную коммерцию. Так, например, у фермеров возникают сложности с доставкой товаров малыми объёмами, а также есть проблемы, связанные с дизайном продающей упаковки для товара и с его презентацией на онлайн-полке.

– Одно из ключевых направлений работы ТПП – проведение бизнес-миссий – существенно пострадало от введения ограничений в связи с распространением коронавируса. Нашли ли вы выход из сложившейся ситуации?

– Пандемия внесла свои коррективы в международную и межрегиональную деятельность: закрытие границ, изменение условий транспортировки грузов, запреты на ввоз определённой продукции в те или иные страны.

Весной прошлого года мы планировали участие пермских делегаций в бизнес-миссиях в Казахстан. Однако так как в связи с пандемией COVID-19 был введён ряд ограничений, мы столкнулись с ситуацией: интерес к развитию международных отношений у бизнеса остался, коммерческие и хозяйственные связи должны развиваться, но ограничения не

позволяют делать это так, как раньше. Мы нашли выход: совместно с компанией Online Expo организовали первую онлайн-выставку «Пермский бизнес для Казахстана», в которой приняли участие 28 пермских компаний.

Виртуальная выставка – это не просто демонстрация сайтов или информационных баннеров, а возможность обеспечить связь в режиме 24/7 между представителями компаний, возможность презентовать свою продукцию. Так, например, ряд предприятий представил виртуальные промоутеры по своим производствам.

Запуск такой выставки был непростой задачей, ведь для Пермской ТПП это первый опыт, притом весьма успешный. Как результат, во время работы выставки было отмечено 25 238 визитов участников, 55 393 просмотра страницы со стендами компаний и 12 273 просмотра страницы с продукцией. Среди посетителей – представители 40 стран мира.

Компаниям очень важно уже сейчас, несмотря на ещё существующее действие некоторых ограничений, изучать новые рынки и набирать базу потенциальных партнёров и клиентов, чтобы начать работу после того, как ограничения будут сняты. В помощь бизнесу Пермская ТПП запустила среди компаний, ориентированных на экспорт, серию тематических вебинаров и онлайн-встреч с торговыми представителями РФ в странах, с бизнесом которых хотели бы сотрудничать предприниматели из Пермского края. Кроме того, сейчас реализуется новый формат онлайн-встреч с главами представительств ТПП РФ в зарубежных странах.

К слову, что касается новых форматов работы в целом (с учётом большого интереса бизнеса к масштабным мероприятиям в виртуальном пространстве во время действия ограничений в связи с



распространением COVID-19), Пермская ТПП провела 10 июня онлайн-форум «Пермский бизнес-климат: пути развития бизнеса в новых условиях», который был приурочен ко Дню предпринимателя.

Форум длился восемь часов, в это время в прямом эфире выступили губернатор Пермского края, а также 21 эксперт из различных отраслей. На обсуждение выносились актуальные вопросы по реализации мер поддержки бизнеса, варианты решения существующих проблем от самих предпринимателей, рекомендации экспертов федерального уровня, точки для кооперации и объединения бизнеса.

А в декабре 2020 года мы провели уже ставший традиционным форум «Бизнес зовёт» (первый был проведён в 2019-м в традиционном формате) уже в более широком, гибридном формате.

На 14 тематических площадках прошло 21 мероприятие, там работали 148 спикеров и модераторов. Одним из ключевых

спикеров форума стала вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова, выступив на площадке, посвящённой проблемам ведения бизнеса в сфере индустрии красоты в период пандемии.

Форум длился 9,5 часов одновременно в четырёх студиях, расположенных в разных точках города Перми, в том числе на телеканале «РБК-Пермь» и в «Точке кипения – Пермь». Возможность дистанционного подключения позволила присоединиться к работе форума ещё большей аудитории. К участию подключилось более 2,5 тыс. зрителей. Они могли свободно перемещаться из одной студии в другую, чтобы не упустить главное!

Уже второй год повестка форума выдержана в концепции развития бизнеса за счёт кооперации и эффективного взаимодействия с органами власти. В 2020 году было продолжено обсуждение партнёрства государства и частной медицины, изменений системы образования в соответствии с требованиями времени, опыта объединения охранных предприятий для взаимодействия с региональным министерством закупок. По традиции на форуме состоялась вручение сертификатов о переходе на уровень «Гарантия качества», а также дипломов победителям и благодарностей финалистам конкурса «Пермский бренд» в рамках проекта «Покупай пермское».

Если вернуться к вопросу проведения бизнес-миссий в период пандемии, то в меньшей степени пострадало межрегиональное партнёрство в бизнесе. Пермские предприниматели продолжают совершать деловые поездки в регионы России, где принимают участие в бизнес-встречах с представителями деловых кругов, промышленных и предпринимательских структур города, посещают ведущие предприятия, обмениваются опытом. На сегодня между предпринимателями уже заключён ряд сделок.



«ТОРГМАШ»: СБЕРЕГАЯ ТРАДИЦИИ, ВНЕДРЯЯ ИННОВАЦИИ



На заводе «Торгмаш» уже стартовала подготовка к 80-летию юбилею, который здесь отметят в этом декабре. Нетрудно подсчитать, что история предприятия началась в трагическом 1941 году.

Базой послужил эвакуированный в Пермь харьковский завод «Механолит». Он был основан ещё в 1916-м и занимался механизацией труда в сфере общественного питания. Однако «Торгмаш» в годы войны выпускал вовсе не овощерезки, а боеприпасы для авиации. А вот в послевоенные годы предприятие освоило производство технологического оборудования для организаций общепита по примеру вернувшегося в Харьков «Механолита». Те из нас, кто «родом из СССР», с ностальгией вспоминая детсадовские пирожки, борщ в пионерлагере и котлетки из студенческой столовой, и не подозревают, что столь вкусными их золотые годы делала также и техника, выпущенная заводом «Торгмаш»! О прошлом, настоящем и будущем предприятия мы побеседовали с его генеральным директором Вячеславом Грачевым.

– Вячеслав Александрович, познакомьте читателей поподробнее с историей предприятия. Кстати, говорят, вы как раз в студенчестве в первый раз услышали о «Торгмаше»?

– В первый раз о заводе «Торгмаш» я услышал даже не в студенчестве, а ещё в школе! В старших классах нас познакомили с рабочими специальностями, я обучался профессии токаря. Производственную практику распределяли на два предприятия: завод им. Дзержинского и «Торгмаш». Вот тогда я впервые и узнал о нём. Ну а потом судьба сделала большой круг, и в итоге я оказался здесь в качестве директора.

Наш завод был основан в трудное время, в 1941 году, и сразу начал выпускать авиабомбы, так необходимые Советской армии.

Но уже с 1944 года здесь параллельно начался выпуск гражданской продукции – ручных мясорубок. А в дальнейшем завод постепенно осваивал номенклатуру технологического оборудования для пищевого производства. И название поменял, став Пермским заводом пищевого машиностроения. В начале 1960-х гг. он начал производство универсальной кухонной машины, а сегодня является единственным её производителем в России. Выпускает большое число различных модификаций овощерезок, картофелечисток, мясорубок, фаршемешалок, взбивальных машин, рыбчисток и других видов технологического оборудования.

Завод неоднократно становился лауреатом всевозможных конкурсов, от районных до международных, начиная ещё с советских выставок на ВДНХ.

– Что представляет собой предприятие сегодня?

– «Торгмаш» относится к среднему бизнесу и по количеству сотрудников, и по продажам, но свою долю на рынке России занимает стабильно: около 25-30%.

Завод имеет площадь почти 4 га, на ней расположены все виды производств, от заготовительного до сборочного. Эта база позволяет нам практически всё необходимое для выпуска продукции под ключ делать самостоятельно. В последнее время мы усиленно ищем партнёров и занимаемся аутсорсингом производственных процессов, наращивая объём производства.

– На каком оборудовании работаете? Обычно у предприятий с такой длительной историей существуют проблемы, связанные с модернизацией оборудования. Для вас это актуально?

– Как и у почти всех заводов с большой историей, оборудование у нас в основном 1990-2000-х гг. производства. Но мы его последовательно модернизируем, заменяя устаревшее оборудование на современное, с ЧПУ. На «Торгмаше» утверждена пятилетняя программа модернизации, и в последние годы мы ежегодно приобретаем по несколько новых станков. Недавно обратили внимание на оборудование известных китайских фирм: нам подходит такое соотношение цены и качества.

– Когда-то «Торгмаш» обеспечивал своей продукцией исключительно государственные структуры, других в стране и не существовало. А сегодня вы продаёте продукцию и таким солидным заказчикам, как Минобороны, и малым предприятиям вроде семейных кафе и ресторанчиков. Какие направления считаете для себя особенно перспективными?

– Работа по госзаказу актуальна для нас и сейчас. При работе с такого рода заказчиками к продукции предъявляются особые требования: надёжность, долговечность, высокая ремонтпригодность. Но рыночная ситуация уже несколько десятилетий назад потребовала от нас охвата

более широкого спектра заказчиков. И мы целенаправленно ведём работу по увеличению производства продукции для предприятий малого и среднего бизнеса. Для так называемой «коммерческой группы» разработана линия мясорубок, овощерезок, тестомешалок.

Для них актуальны иные требования, например низкий уровень шума, чтобы оборудование можно было без проблем установить, к примеру, в кафе, находящемся в жилом доме. Имеют большое значение компактные размеры и виды питания, в основном это 220 В, что позволяет использовать их в домашних сетях. При этом мы выдерживаем высокие технические характеристики.

– На отсутствие спроса вы не жалуетесь, тем не менее постоянно разрабатываете и внедряете что-то новое – от мало чем заметных неспециализированных усовершенствований отдельных деталей до внедрения инновационных материалов и технологий. Что является побудительной причиной?

– Мы стараемся постоянно производить что-то новое, высокопроизводительное и качественное. На рынке огромное количество производителей подобной продукции, российских и зарубежных. Чтобы продолжать занимать определённую нишу на столь конкурентном рынке, приходится постоянно обновлять модельный ряд и не останавливаться на достигнутом.

Мы всегда соотносим наши образцы с продукцией лидеров рынка, чтобы соответствовать им по качеству и надёжности. Это наш принцип.

– Какова география поставок предприятия в стране и за рубежом?

– В своё время наша продукция поставлялась во все республики СССР, в стра-

ны соцлагеря, на Кубу. Но понятно, что в дальнейшем география поставок сузилась. Сейчас это в основном территория РФ, плюс по традиции бывшие союзные республики. «Торгмаш» поставляет свою продукцию в Казахстан, Узбекистан, Армению, Азербайджан и Прибалтику. Мы постоянно работаем над расширением географии поставок. Сильную конкуренцию на рынке нам составляют Турция и Китай, но мы стараемся не просто не отстать от конкурентов, а превзойти их.

– Чем гарантируете качество продукции?

– На предприятии действует система менеджмента качества ISO 9001-2015, но сейчас мы проводим программу обновления сертификации.

Помимо этого, существует отдел технического контроля, строго проверяющий входящие и исходящие материалы и оборудование. Продукция «Торгмаш» всегда славилась качеством, надёжностью и долговечностью. Нам до сих пор приходят заявки на запасные части, например на УКМ образца 1970 года! Качество подтверждено и тем, что завод включён в единый реестр производителей продукции Минпромторга РФ, а наша продукция представлена в каталоге ГИСП.

– Перед внедрением любую инновацию нужно изобрести, потом технически обосновать. Можно, конечно, технологию купить, но вам это ни к чему: на предприятии работают отдел главного конструктора плюс спецгруппа главного технолога, проектирующая технологическую оснастку для изделий «Торгмаш». Расскажите об этой работе и о профессионалах, её ведущих.

– Специалисты отдела главного конструктора и группа главного технолога «Торгмаша» принимают участие в разработке и внедрении новой продукции, помогают усовершенствовать старую. В обоих отделах у нас трудятся опытные специалисты, но в последние годы приходят и молодые: после колледжа или института.

– Какие новинки вы недавно предложили и собираетесь в ближайшее время предложить рынку?

– Недавно мы разработали новую линию мясорубок М-150, М-80М и планируем её к запуску. Эти мясорубки отличаются новыми мощностными характеристиками, модный дизайн, эргономичные размеры и вес. Начали производить линию мясорубок с червячным приводом, с достаточно большой производительностью – 300 кг в час, запускаем мясорубку на 150 кг.

Предлагаем также новую малогабаритную овощерезку ОМ-350М, подходящую для использования в маленьких ресторанах и кафе, небольших цехах.



Ещё предлагаем рынку рыбчистку РЧ-30М: финны выпускают такой агрегат с тремя насадками, у нас он удобнее: с одной, универсальной!

Помимо этого, разработали и начали выпускать взбивальную машину МП-40 на 40 литров, имеющую привлекательное соотношение «цена – качество».

– «Торгмаш» активно участвует в отраслевых мероприятиях. А сейчас как к вам готовитесь? Что, кроме дипломов и наград, даёт вам участие в них?

– Мы традиционно участвуем, например, во Всероссийском конкурсе «100 лучших товаров России», где наши мясорубки и овощерезки не раз занимали первые места. Ежегодно выставляем на PIR EXPO, крупнейшей в России профессиональной выставке для специалистов индустрии HoReCa, проходящей в Москве, на базе «Крокус Экспо». Она собирает всех значимых игроков рынка, те обмениваются мнениями, обсуждают проблемы, выставляют новинки. Участие в подобном мероприятии даёт заряд уверенности, идей, направлений для дальнейшей работы.

– Безусловно, конструкторы и технологи – мозг предприятия, но для воплощения их идей нужно мастерство специалистов рабочих профессий. Расскажите о своём коллективе. Наверное, на «Торгмаше» немало трудовых династий?

– У нас широкий спектр специальностей: операторы станков с ЧПУ, токари, фрезеровщики, слесари-инструментальщики, сборщики. Для изготовления нашей продукции требуется высокая квалификация. В последнее время, как и многие предприятия, мы испытываем трудности с набором представителей рабочих профессий: существует провал в их централизованном обучении. Но мы принимаем людей без специальной подготовки и обучаем сами, было бы желание работать. Открыты для производственных практик, присматриваемся к студентам, которые впоследствии могли бы прийти на завод. И да, на «Торгмаше» сложилось немало трудовых династий: Цибины, Голубчиковы, Пигасовы, Мехоношины и другие. Сотрудники ценят завод

за богатые трудовые традиции, достойную социальную политику, да и зарплата рабочего у нас выше среднеотраслевой.

– «Торгмаш» традиционно считается в регионе социально ориентированным предприятием. Что делаете для коллектива, что – для города и региона?

– Мы стараемся создать коллективу совместные интересы и вне производственного процесса: проводим спортивные соревнования, интеллектуальные конкурсы, устраиваем выездные мероприятия, экскурсии, отмечаем вместе праздники.

Оказываем благотворительную помощь детским домам и интернатам для детей с ограниченными возможностями.

– Как повлияла на работу предприятия пандемия? Получали ли вы поддержку государства? С какими итогами закончили проблемный 2020 год?

– Пандемия, конечно, оказала негативное влияние на нашу работу. Во-первых, мы не ожидали такого внезапного закрытия... Славу богу, всего неделя ушла на получение разрешения на дальнейшую работу! Какое-то время работали только производственные цеха. Почти на 70% упали заказы. Наша работа связана с общепитом, от которого заказы на время прекратились совсем. Угнетала неопределённость. Однако практически никакой поддержки мы не получили.

Весенние месяцы 2020-го оказались провальными. Но уже с июня мы начали выправляться и, как ни странно, в итоге годовой план выполнили!

– Каковы планы предприятия на юбилейный 2021 год?

– В планах на текущий год – увеличение объёма производства, повышение производительности на 20%. Планируем провести конструкторские работы с новыми материалами, попробуем применение алюминия и полиамида в деталях агрегатов. Продолжим серийный выпуск разного рода продукции. И конечно, постараемся максимально расширить внешнюю кооперацию.

Подготовила Елена Александрова

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации; Правительство регионов;

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

- Федерация торговых палат Израила
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

- логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральное агентство по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



НАС ВЫБИРАЮТ ЗВЁЗДЫ

◆ КАЖДОЕ УНИКАЛЬНО

◆ ВСЕ ИЗДЕЛИЯ ВЫПОЛНЕНЫ ВРУЧНУЮ

◆ ИЗДЕЛИЯ ИЗ СМОЛЫ, ГЛИНЫ, ДЕРЕВА И ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННОЙ ФУРНИТУРЫ



<https://chibova.ru/>



@chibovachibova



@chibova



TAXmanager –

ваш надёжный

помощник в бизнесе

121069, г. Москва, ул. Большая
Молчановка, д. 30/7, стр. 1, этаж 2
+7 (495) 648-65-33

✉ pnm@taxmanager.ru

🌐 www.taxmanager.ru

📍 https://t.me/Law_Tax