



САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

«ТЕХНОГАЗЕЛЬ» С ПРИЦЕПОМ

Гендиректор АО «Биоамид»
Сергей Воронин:
что мешает развитию
научоёмких производств?

КАК ЭЛЕКТРОНИКУ ДОВОДЯТ ДО УМА

Гендиректор завода
им. Серго Орджоникидзе
Дмитрий Ханенко:
что общего у
радиоэлектронной
аппаратуры с конструктором
Lego?

ВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И АРКТИКИ»:

сопровождение
инвестиционных
проектов в режиме
«одного окна»

АЛТАЙСКИЙ КРАЙ

БИЗНЕС КАК ПО МАСЛУ

ООО «Бастион»:
как завоевать место
под солнцем на
конкурентном
пищевом
рынке?



Роман БУСАРГИН,

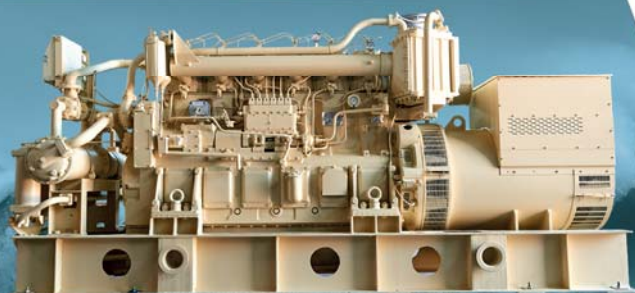
вице-губернатор – председатель Правительства Саратовской области:

**«СТРАТЕГИЯ ЛИДЕРСТВА –
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ»**

413850, Россия, Саратовская область
г. Балаково, ул. Коммунистическая, 124
тел.: +7 (8453) 46-45-08, факс: +7 (8453) 35-84-97
тел.: +7 (800) 550 37 73 (бесплатный звонок по России)
info@vdm-plant.ru, www.vdm-plant.ru

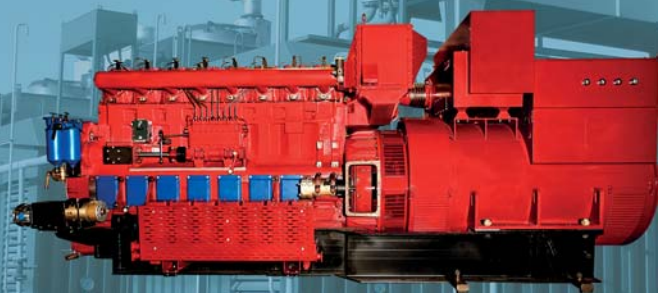


СУДОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА



Судовые двигатели
Судовые дизель-генераторы
Судовые дизель-редукторные агрегаты
Реверс-редукторные передачи
Приводы агрегатов
Пропульсивные комплексы

МАЛАЯ ЭНЕРГЕТИКА



Двигатель-генераторы
Блок-контейнерные электростанции
Энергокомплексы
Высоковольтные электростанции
Системы утилизации отводимого тепла

КАЧЕСТВО И НАДЁЖНОСТЬ. ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ!

ДЛЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА



Дизельные двигатели
Газопоршневые силовые агрегаты

ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА



Силовые агрегаты для привода
буровых установок и буровых насосов
Системы утилизации ПНГ

Крупнейшее дизелестроительное предприятие «Волжский дизель имени Маминых» проектирует и производит двигатели и агрегаты на их базе для различных отраслей экономики с полным комплексом сервисных услуг.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Михаил Николаевич Грунин

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 22/144 август 2021

Дата выхода в свет: 20.08.2021

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Mikhail Nikolaevich Grunin**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 22/144 August 2021

Date of issue: 20.08.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

2

РОМАН БУСАРГИН: «СТРАТЕГИЯ ЛИДЕРСТВА РЕГИОНА – ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ»

ИНТЕРВЬЮ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРА –

ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

12

ЛЮБЫЕ КРИЗИСЫ ЛЕГЧЕ ПРЕОДОЛЕВАТЬ СООБЩА!

К 35-ЛЕТИЮ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

16

«ТЕХНОГАЗЕЛЬ» С ПРИЦЕПОМ

НЕХВАТКА ГОСПОДДЕРЖКИ И КОСНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТОРМОЗЯТ

РАЗВИТИЕ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ

20

КТО ЗАКАЖЕТ РУССКИЙ ДИЗЕЛЬ?

РЕАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ –

ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

22

ГРАНИ «АЛМАЗА»

ЭТО НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ДОКАЗАЛО

И СВОЮ ТВЁРДОСТЬ, И СВОЮ ЦЕННОСТЬ

26

КАК ЭЛЕКТРОНИКУ ДОВОДЯТ ДО УМА

ЧТО ОБЩЕГО У РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ АППАРАТУРЫ С КОНСТРУКТОРОМ LEGO?

30

ГЕНДИРЕКТОР АО «УК ОЭЗ «ИСТОК» МАРИЯ ЧЕКАДАНОВА:

«МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ВЫВОД ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА НА МИРОВОЙ РЫНОК»

АЛТАЙСКИЙ КРАЙ

34

ТПП АЛТАЙСКОГО КРАЯ:

30 ЛЕТ РАБОТЫ В ИНТЕРЕСАХ АЛТАЙСКОГО БИЗНЕСА

36

ДИРЕКТОР КАУ «АЦИР» МАКСИМ СКОБОВ:

«ПО ИНВЕСТИЦИОННОМУ ПОТЕНЦИАЛУ АЛТАЙСКИЙ КРАЙ ВХОДИТ В ТОП-25 ЛУЧШИХ РЕГИОНОВ»

38

ДИРЕКТОР ООО «АЛТАЙСКИЙ КЕДР» ЕВГЕНИЙ ГОРБАТЕНКО:

«НАШ ПУТЬ – ЭТО 25 ЛЕТ ОПЫТА И ПОМОЩИ ЛЮДЯМ»

40

БИЗНЕС КАК ПО МАСЛУ

ЗА ПРОДУКЦИЕЙ ООО «БАСТИОН» В НОВОАЛТАЙСКЕ ЕЖЕДНЕВНО

ВЫСТРАИВАЮТСЯ В ОЧЕРЕДЬ МАСЛОВОЗЫ

42

ОНИ ДАРЯТ ТЕПЛО

ТЕПЛО ДОМАМ И ПРОМЫШЛЕННЫМ ОБЪЕКТАМ ДАРИТ

КОТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ООО «КОТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ЭНЕРГОРЕСУРС»

ВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

44

КИРИЛЛ БЫЧКОВ: «ЯКУТИЯ ОТВЕЧАЕТ НА ВЫЗОВ»

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ ПЕРВОГО ЗАМЕСТИТЕЛЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

48

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БИЗНЕС-КЛИМАТ: ПРОГНОЗ БЛАГОПРИЯТНЫЙ

О РОЛИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ ТПП

РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕЗИДЕНТ ЭТОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ИГОРЬ ВОСТРИКОВ

50

ПРИВИЛЕГИИ – ДАРОМ

АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И АРКТИКИ» БЕСПЛАТНО

СОПРОВОЖДАЕТ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ В РЕЖИМЕ «ОДНОГО ОКНА»

52

БОЛЬШЕ УГЛЯ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «КОЛМАР» АННА ЦИВИЛЁВА:

«КОМПАНИЯ ГОТОВА К УВЕЛИЧЕНИЮ ЭКСПОРТА ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО УГЛЯ»

56

РОССИЯНЕ ПОШЛИ ЗА ОРГАНИКОЙ

НОВОЗЕЛАНДСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ BOSTOCK NEW ZEALAND ОБЕСПЕЧИТ

РОССИЯН ОРГАНИЧЕСКИМИ ЯБЛОКАМИ

60

УКРАШЕНИЕ ВАШЕЙ ДУШИ

ЮВЕЛИРЫ КОМПАНИИ «САХА ТААС» СОЗДАЮТ УДИВИТЕЛЬНЫЕ,

ПРОСТО МИСТИЧЕСКИЕ ВЕЩИ



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



РОМАН БУСАРГИН: «СТРАТЕГИЯ ЛИДЕРСТВА РЕГИОНА – ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ»

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРА –
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

«В деревню, к тётке, в глушь, в Саратов», – этой фразе из комедии Грибоедова «Горе от ума» уже почти 200 лет. Со времён классика Саратовская земля изменилась до неузнаваемости. Нет, здесь по-прежнему сильна «деревня» (это продовольственная житница России), есть и прекрасная «глушь» (туристы обожают заповедные маршруты и красоты волжской природы). Но сегодня Саратовская область – это ещё и современный, интенсивно развивающийся регион, центр притяжения инвестиций, территория предпринимательской инициативы, интегрированная в российское и мировое экономическое пространство. Развитый промышленный сектор, высокий кадровый потенциал, стратегически важная роль в структуре глобальных транспортно-логистических потоков – вот с чем пришёл регион в XXI век. Таким мощным и сложным хозяйством управлять непросто, да и время сейчас непростое, мировую экономику то и дело сотрясают кризисы. О том, как удаётся сохранять традиционные преимущества и находить инновационные решения на пути реализации лидерской стратегии региона, – наша беседа с вице-губернатором – председателем Правительства Саратовской области РОМАНОМ БУСАРГИНЫМ.

ИЗ НАШЕГО ДОСЬЕ

Роман Бусаргин родился в 1981 году в селе Большая Сакма Саратовской области. В 2003-м окончил Саратовский государственный аграрный университет имени Вавилова. В 2017-м – Российский университет кооперации. Кандидат социологических наук. Работал в администрации Саратовского района. В 2008-2009 годах – первый замглавы администрации Саратовского района, в 2009-2011 годах – замглавы администрации Приволжского МО Энгельсского района. В январе 2011-го назначен на должность заместителя главы администрации Энгельса. В 2013-2018 годах – председатель комитета ЖКХ, ТЭК, транспорта и связи администрации Энгельсского муниципального района, и.о. председателя комитета по ЖКХ администрации Саратова, замглавы администрации по городскому хозяйству. В октябре 2018 года назначен на должность заместителя председателя Правительства Саратовской области. В октябре 2020 года стал председателем регионального правительства.

– Роман Викторович, вы представляете молодое поколение руководителей региональных правительств. И возглавили правительство тоже сравнительно недавно, в конце прошлого года. Как вы считаете, это назначение – стратегия, направленная на обновление управленческой модели, ставка на современные подходы в организации работы, свойственные поколению «молодых технократов»?

– Я считаю, что это колоссальное доверие, оказанное мне губернатором Саратовской области Валерием Радаевым и депутатами областной думы. И огромная ответственность.

А стратегия наша в том, чтобы все программы регионального развития работали на повышение качества жизни людей.

Если говорить о «технократах»... Знаете, я ничего плохого не вижу в том, что современные технологии позволяют лучше выстраивать коммуникации с жителями, узнавать их проблемы. И в дальнейшем находить оптимальные механизмы их решения.

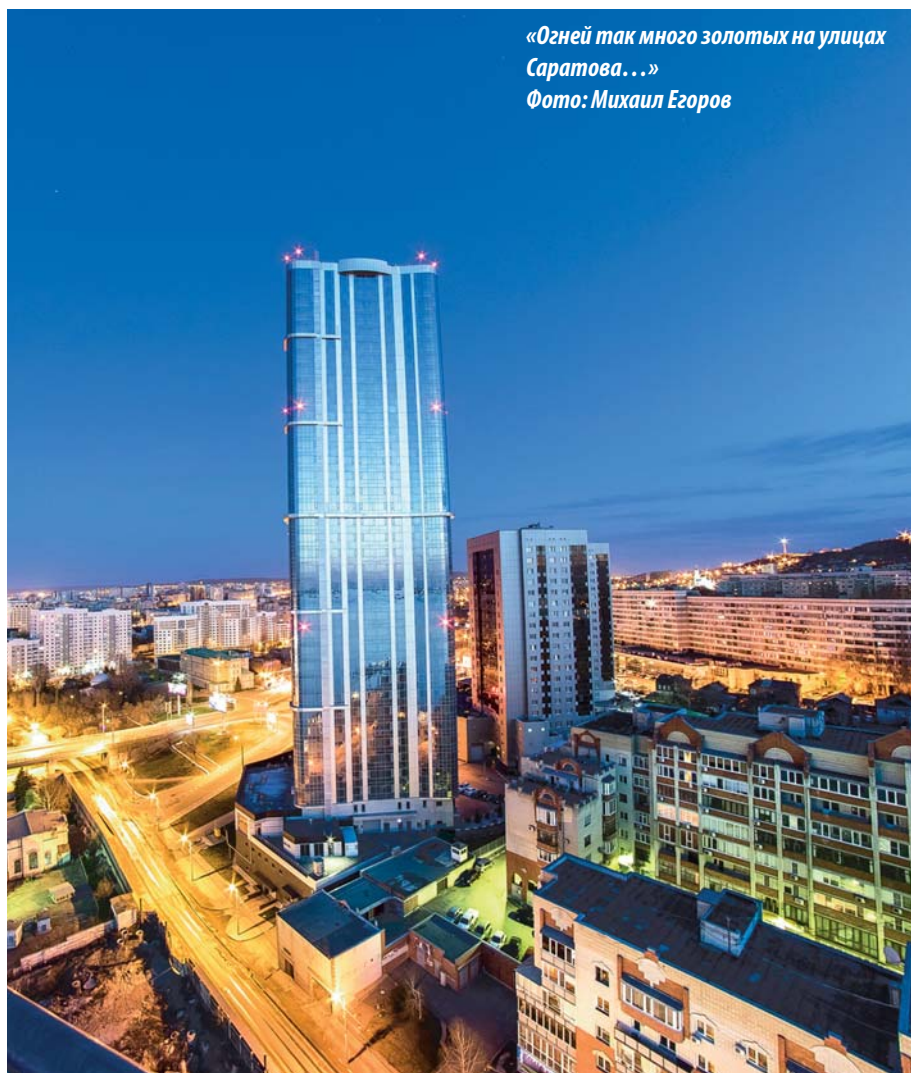
– Проблем у людей хватает. А есть ли универсальные способы их решения?

– Могу ответить в той части, которая касается работы правительства. В зоне прямой ответственности его экономического блока – создание благоприятного инвестиционного климата в регионе. От этого напрямую зависит и уровень благосостояния его жителей.

Что такое привлечённые инвестиции? Это рабочие места, зарплаты, рост уровня платёжеспособности, а значит, и стимул для развития экономики, бизнеса. Это отчисления в бюджет, которые идут в первую очередь на решение социальных вопросов. Это прорывные инфраструктурные и производственные проекты, делающие регион более привлекательным для жизни. Инвестиций много не бывает, и региональное правительство должно создавать такие условия, чтобы вкладывать средства в Саратовскую область инвесторам было интересно и выгодно.

– Насколько активны сейчас инвесторы в регионе?

– В июне этого года на XXIV Петербургском международном экономическом форуме область заключила восемь соглашений на общую сумму около 57 милли-



«Огней так много золотых на улицах Саратова...»

Фото: Михаил Егоров



60 лет назад у села Смеловка приземлился Юрий Гагарин. На месте приземления выстроен Парк покорителей космоса, который 12 апреля 2021 года Президент РФ Владимир Путин осмотрел вместе с первой женщиной-космонавтом Валентиной Терешковой, спикером Госдумы Вячеславом Володиным, губернатором Саратовской области Валерием Радаевым

Саратовские компании признаны лучшими в ПФО по итогам окружного этапа всероссийской премии «Экспортёр 2020 года» в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт». В номинации «Экспортёр года в сфере агропромышленного комплекса» 1-е место заняло ООО «Юфенал Трейд», а «Трейдерам года» определено ООО «ТПП» (компании в категории МСП). Призовое третье место досталось ООО «Центр Форвард» в номинации «Экспортёр года в сфере услуг» и АО «МЗ Балаково» в номинации «Новая география».

ардов рублей. На проведённых встречах достигнуты договорённости о реализации проектов с объёмом инвестиций более 65 миллиардов рублей.

В настоящее время в нашем инвестиционном портфеле около 170 крупных проектов на сумму более 750 миллиардов рублей. Я говорю лишь о тех, объём реализации которых оценивается выше 50 миллионов. Они дадут почти 10 тысяч новых рабочих мест.

Стоит отметить, что зарубежные компании в условиях антироссийских ограничений продолжают инвестировать в Саратовскую область. Бизнесу нужна прибыль, политические моменты его не сильно интересуют. Иностранный капитал давно представлен в области, география широкая, и уходить он куда-то не собирается.

– Как областное правительство содействует привлечению инвестиций? Какие форматы поддержки и сопровождения инвесторов есть в регионе?

– Комплексным сопровождением инвестиционных проектов занимается АО «Корпорация развития Саратовской области». Основная миссия института поддержки – привлечение инвестиций, позволяющих реализовывать различные проекты: от небольших частных до крупных инфраструктурных, в том числе основанных на государственно-частном партнёрстве. Корпорация обеспечивает сопровождение инвестиционных проектов по принципу одного окна, что позволяет упростить работу над их реализацией и ускорить процесс оформления документов.

Есть ещё один интересный формат поддержки: в 2020 году в регионе создана особая экономическая зона технико-внедренческого типа. Она базируется на действующей инфраструктуре промышленных предприятий саратовского радиоэлектронного кластера. Её расположение на территории трёх крупнейших муниципалитетов даёт возможность резидентам выбрать наиболее подходящий участок для размещения производства, исходя из требований к инженерной инфраструктуре и логистике.

С 2017 года город Петровск получил статус территории опережающего социально-экономического развития. Это тоже эффективный инструмент, предлагающий широкий спектр преференций и мер поддержки для ведения бизнеса. Расширение круга резидентов ТОСЭР способствует диверсификации производства и снижению монозависимости от градообразующего предприятия. На территории зарегистрировано 6 резидентов, которые реализуют важнейшие инвестиционные проекты, включая инновационные.

Планируется также создание технопарка. С такой инициативой выступил Председатель Государственной думы РФ. Ключевыми прикладными направлениями специализации технопарка будут выступать сфера IT, производство радиоэлектронных компонентов, средств и систем связи, автоматизированных систем управления, робототехнических комплексов, СВЧ-радиоэлектроники, вычислительной техники и телекоммуникационного оборудования.

Саратовская область традиционно славится специалистами в сфере информационных технологий. И одна из основных задач – подготовка кадров в области программирования, бизнес-анализа, тестирования программных продуктов и прочих направлений. Саратовские организации ИТ-индустрии, по предварительной оценке, готовы как минимум удвоить свои планы приёма специалистов на работу.

В настоящее время около 60 крупных и средних предприятий, формируют рынок ИТ-индустрии области.

– Какое место в региональной экономике отводится представителям малого и среднего бизнеса?

– Представляющим сектор МСП бизнесом мы гордимся. У нас немало инновационных предприятий, обладающих мощным производственным потенциалом. К примеру, саратовское ООО «Аврора» – предприятие небольшое. Но эта современная высокотехнологичная компания входит в лидирующую тройку производителей оборудования в РФ. Уникальные и перспективные инновационные разработки в области производства комплексных линий розлива позволяют компании значительно расширять экспортные горизонты. В компании запатентованы и успешно

производятся собственные разработки. В 2020 году комплексные линии для розлива вакцины от COVID-19 были разработаны и поставлены в ведущие микробиологические институты России. За инновационные разработки и производство уникального оборудования «Аврора» дважды удостоена премии Саратовской области «Предприятие года». Отдельно хотелось бы отметить сотрудничество с АНО «Центр поддержки экспорта Саратовской области», который позволяет использовать инструменты государственной поддержки бизнеса.

Если говорить о региональной помощи МСП, то она существенно расширилась в связи с тем, что предприниматели сильно пострадали в условиях пандемии. Принято четыре пакета региональных льгот для субъектов МСП общим объёмом 1,3 миллиарда рублей с охватом не менее 32 тысяч предпринимателей.

– Давайте поговорим о «фирменных» преимуществах Саратовской области. Регион славится мощным промышленным потенциалом. Что делается для его развития?

– Наш регион уделяет особое внимание реализации проектов в промышленном секторе. И это делается не для того, чтобы отчитываться о росте производственных

Динамично увеличиваются объёмы и расширяется география экспортных и межрегиональных поставок продукции саратовского АПК. В 2020 году за пределы области отгружено свыше 3,5 млн тонн зерновых, масличных культур, продуктов переработки, из них зерна – 2,6 млн тонн, в экспортном направлении зерна отгружено 2,1 млн тонн. В 2020 году экспорт произведённой в области продукции АПК составил 388,1 млн долларов США (первое место в ПФО), что в 1,6 раза больше показателей 2019 года.

На металлургическом заводе «Балаково» кипит работа, плавится металл



Торговыми партнёрами Саратовской области являются 105 стран. В 2020 году внешнеторговый оборот составил более 2 млрд 131 млн долларов США. В товарной структуре экспорта преобладают продукция химической промышленности, продовольствие, продукция машиностроения, металлы, минеральные продукты. Объём несырьевого неэнергетического экспорта в 2020 году составил свыше 1 млрд 330 млн долларов США, это 97,1% регионального экспорта.

показателей. Я уже говорил, что каждая история успеха конкретного предприятия прежде всего интересна тем, как этот успех повышает качество жизни в области, какой вклад он вносит в укрепление экономики России, как наращивает экспортный потенциал нашей страны. Приведу несколько примеров.

Предприятие химической промышленности «Саратоворгсинтез» – единственный в России и крупнейший в Восточной Европе производитель нитрила акриловой кислоты – в 2018 году увеличило мощности установки до 170 тысяч тонн в год. При этом 140 тысяч тонн экспортируется. Это же предприятие является крупным производителем цианида натрия, применяемого в золотодобывающей промышленности. Весь объём продукции реализуется в России и странах СНГ. И это производство позволило прекратить сжигание вредной синильной кислоты и её выбросы в атмосферу. Обсуждается проект расширения производства НАК до 250 тысяч тонн с дальнейшим расширением производства цианида натрия. Проведены переговоры с итальянской инжиниринговой компанией Tecnimont S.p.A. Объём инвестиций составит 222 миллиона долларов США. При этом ООО «Саратоворгсинтез» является надёжным социальным партнёром, в 2020 году им принято участие в строительстве инфекционной больницы в Саратове.

«Металлургический Завод Балаково» – крупнейший производитель металлопродукции в Приволжском федеральном округе. В 2020 году на предприятии создано более

600 новых рабочих мест. По итогам того же года объём продукции, отгружаемой на экспорт, составил 132% к уровню 2019-го. В 2021 году объём экспортных поставок планируется увеличить на 10%, инвестировать в производство более миллиарда рублей и создать ещё около 200 новых рабочих мест. Завод планирует участие в реконструкции аэропорта Балаково, реализует социальные проекты по строительству жилых домов для сотрудников аэропорта, грузового порта.

Балаковский филиал АО «Апатит» (входит в состав «ФосАгро») в 2018 году ввёл в эксплуатацию отвод от действующего магистрального аммиакопровода Тольятти – Одесса до склада жидкого аммиака предприятия. Аммиак применяется при производстве удобрений. Также завершена модернизация производства серной кислоты СК-17, что позволило обеспечить бесперебойную работу производства минеральных удобрений и кормовых фосфатов, а также устранить зависимость от импортных поставок серной кислоты. Объём инвестиций составил за 2 года 3,3 миллиарда рублей. Однако у предприятия хватает ресурсов, чтобы заботиться о здоровье своих сотрудников: в 2017 году был открыт физкультурно-оздоровительный комплекс БФ АО «Апатит», в декабре 2018 года – плавающий бассейн.

– В «ковидное» время (да и в любое другое) тема здравоохранения особенно актуальна. Как в регионе обстоит дело с заботой о здоровье граждан?

Аэропорт Гагарин – один из самых современных в стране – открылся в августе 2019 года



Регион по праву называют житницей России



– Безусловно, это приоритет. По инициативе нашего земляка, председателя Государственной думы РФ в Саратове строится новый инфекционный центр. Это 8 корпусов, оснащённых современным диагностическим и лечебным оборудованием. Центр позволит сосредоточить усилия инфекционистов, создать мощные диагностическую, лечебную и лабораторную базы в рамках «головного» учреждения для всей области, улучшить условия пребывания пациентов.

В Саратове строится современный онкологический диспансер. Строительство рассчитано до конца 2022 года и тоже стало возможным благодаря непосредственному участию спикера Госдумы в рамках регионального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» национального проекта «Здравоохранение». В диспансере предусмотрено 200 круглосуточных коек и 20 мест дневного стационара, 12 коек реанимации и интенсивной терапии, поликлиника на 300 посещений в смену. Это один из самых масштабных проектов региона за последнее десятилетие. Его реализация позволит внедрить современные и наиболее эффективные методы лечения, расширить объёмы высокотехнологичной помощи.

– **Вернёмся к экономике. Как региональное правительство поддерживает те компании, которые вы упомянули, и другой социально ответственный бизнес?**

– О наших производственных лидерах можно говорить бесконечно, некоторые из них подробно представлены на страницах вашего журнала. Что касается мер поддержки, то с целью стимулирования успешных предприятий к реализации проектов, направленных на создание новой, не имеющей аналогов в РФ продукции, действует Фонд развития промышленности Саратовской области. Он поддерживает и финансирует (совместно с федеральным фондом) инвестиционные проекты, направленные на производство новой высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции, внедрение наилучших доступных практик, импортозамещение и повышение производительности труда.

Региональный центр компетенций в сфере производительности труда (РЦК), который является структурным подразделением Фонда развития промышленности Саратовской области, реализует на территории региона национальный проект «Производительность труда». На сегодняшний день адресную поддержку экспертов получают 27 предприятий Саратовской области.

– **Существуют ли программы поддержки экспортёров?**

– Важнейшей формой сотрудничества остаётся внешнеторговая деятельность. Экспортные поставки в 2020 году осуществляли 626 организаций. Важно отметить,

АО «Корпорация развития Саратовской области» привлечено 27 проектов с общим объёмом инвестиций почти 150 миллиардов рублей и созданием более 3 тысяч рабочих мест. Проекты Корпорации находят практическое воплощение в различных сферах экономики: промышленность, сельское хозяйство, «зелёная» энергетика, объекты здравоохранения, социальная сфера.

Байдарки на реке Медведица



Кадровый и научный потенциал региона:

- более 70 тысяч студентов 17 вузов;
- 7 институтов и филиалов РАН;
- 57,8 тысячи обучающихся в 51 образовательном учреждении среднего профессионального образования, 17 структурных подразделениях, реализующих программу СПО при высших учебных заведениях;
- 80% трудовых ресурсов Саратовской области имеет высшее и среднее профессиональное образование.

что 18 из них – новые участники, которые вышли на экспорт во многом благодаря реализуемому в регионе в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» различным мерам государственной поддержки.

Наш регион занимает достойное место в реализации совместных проектов с зарубежными партнёрами. Естественные преимущества Саратовской области и активная международная деятельность рассматриваются в качестве резерва экономического роста.

Для стимулирования экспортного потенциала и привлечения инвестиций в область в рамках реализации нацпроекта создан Центр поддержки экспорта Саратовской области. Здесь предприниматели могут получить финансовую и нефинансовую поддержку, позволяющую увеличить географию поставок, найти новых партнёров и расширить бизнес. Центр помогает не только принять участие в зарубежных бизнес-миссиях и выставках, но и получить самые разные услуги вплоть до юридического и лингвистического сопровождения экспортных контрактов и логистической поддержки.

Для достижения максимальной эффективности в продвижении МСП-экспортёров на зарубежные рынки Центр поддержки экспорта тесно работает с Российским экспортным центром. Предприятия, обращающиеся в Центр поддержки экспорта, уже могут

получать профессиональное консультирование по вопросам экспортной деятельности и доступ ко всем мерам поддержки РЭЦ.

Сейчас активно продвигается проект по реализации акселерационных программ. Подобные проекты позволяют адаптировать участников ко всем сложным процессам международной торговли. Попасть в акселератор могут как компании, которые не занимаются экспортом, но у них есть такой потенциал, так и фирмы, которые уже осуществляют поставки на зарубежные рынки.

– Саратовская область – регион приграничный. Как используется эта особенность для выходов на международные рынки?

– Да, созданию благоприятных условий для расширения международных контактов способствует приграничное положение, которое определяет для нас особый статус на центрально-азиатском направлении. Саратовская область является частью транспортно-логистического кластера вблизи Каспийского бассейна и частью торгового пути Шанхай – Гамбург. Пересекаясь на территории региона, два международных транспортных коридора «Север – Юг» и «Запад – Восток» создают мультимодальный транспортный узел.

Регион становится всё более открытым миру – аэропорт Гагарин, имеющий статус международной «всепогодной» воздушной гавани, создаёт серьёзные предпосылки

для развития мощной транспортной инфраструктуры, туризма, различных видов сервисов. В настоящее время также запланирована реконструкция аэропорта в городе Балаково.

Ведётся строительство западного обхода Саратовского железнодорожно-транспортного узла, что позволит создать мощную терминально-складскую инфраструктуру.

– В регионе высокий кадровый потенциал. Как налажена работа с бизнесом, чтобы хорошо образованные специалисты не имели проблем с трудоустройством?

– Подготовка кадров должна начинаться со школьной скамьи. И тут, возможно, саратовский опыт взаимодействия бизнеса и образования стоит тиражировать в другие регионы. Судите сами.

Социально-экономический заказ на специалистов технического профиля, совместная история, профессиональные и общественные связи производства и образовательного учреждения стали благоприятной почвой для начала сотрудничества в 2013 году компании «ФосАгро» и средней школы № 25 в Балаково. Ученики профильных классов занимаются по программам углублённого изучения математики, информатики, физики и химии. В обучении используются новейшее лабораторное оборудование и современные IT-техноло-

гии. В сентябре 2018 года проект «ФосАгро-классы» перерос в более масштабный проект «ФосАгро-школа». Начиная с первого класса, ученики знакомятся с производством минеральных удобрений, а также с дисциплинами естественно-научного и технологического профилей.

Первый «Роснефть-класс» был образован по инициативе Правительства Саратовской области, компаний «Роснефть», «Саратовский НПЗ», «Саратовнефтепродукт» и открыт в сентябре 2013 года на базе средней школы № 6 Октябрьского района Саратова. В учреждении был создан новый профиль обучения в старшей школе для подготовки высокообразованных специалистов, способных к профессиональному росту, мобильности в условиях информатизации общества, развития новых наукоёмких технологий и обеспечения непрерывной системы образования «школа – вуз – предприятие».

В 2015 году компания «Балаковская атомная станция» (в структуре «Росэнергоатома») в Лицее № 1 города Балаково создала «Атомкласс». Его открытие стало продолжением давнего сотрудничества лицея с Балаковской атомной станцией. Кабинет физики пополнился современным лабораторным оборудованием, которое позволяет учащимся не только выполнять школьные лабораторные практикумы, но и заниматься индивидуальной проектно-исследовательской деятельностью по

С Саратовом связаны имена многих выдающихся деятелей науки и культуры. Автор всемирно известной песни «Калинка» – саратовский музыкант Иван Ларионов. Саратовская земля дала российскому кинематографу Бориса Андреева, Ивана Мозжухина, Бориса Бабочкина, Олега Табакова, Евгения Лебедева, Олега Янковского, Евгения Миронова.





Золотая осень в Саратове

На лидирующие позиции в экономике РФ вышла Саратовская область по отдельным видам производства:

- 18,6% серной кислоты;
- 15,8% подшипников;
- 14,9% минеральных удобрений;
- 3,9% синтетических моющих средств;
- 3,8% электроэнергии.

естественно-научным дисциплинам. Обучающиеся ежегодно становятся призёрами регионального тура Всероссийской олимпиады школьников по математике и физике.

Есть много других примеров, подтверждающих, что в Саратовской области существует тесная связь между работодателями и будущими профессионалами в самых разных отраслях.

– Регион у вас уникальный, здесь три природные зоны – лесостепь, степь и полупустыни. Большая часть Саратовской области находится в зоне степи, поэтому хорошо развито сельское хозяйство. В чём особенности регионального агропрома?

– Саратовская область – это житница России. Площадь сельскохозяйственных угодий превышает 8 миллионов гектаров, из них 5,9 миллиона гектаров пашни. Особенность, прежде всего, в исключительном

потенциале в сфере переработки сельхозпродукции.

Расположение Саратовской области в выгодной четвёртой световой зоне снижает себестоимость производства овощей закрытого грунта. Кроме того, инвестиционные расходы по созданию теплиц оцениваются на 10-15% ниже, чем в среднем по ПФО, в связи со сравнительно невысокой ценой на землю, относительно низкой стоимостью услуг по строительству и монтажу. Поэтому в планах – дальнейшее увеличение площадей тепличных комплексов и их модернизация.

Новый импульс в последние годы получило развитие мелиорации, направленной на гарантированное производство кормов, технических культур, овощей и картофеля в засушливых районах области. По наличию орошаемых земель область занимает 4-е место в России. Производство на орошаемых землях окажет значительное влияние

на увеличение кормовой базы животноводства, а также рост экспортных поставок саратовской продовольственной продукции. Стабильность поставок обеспечивается развитой транспортно-логистической инфраструктурой.

Реализуется ряд инвестиционных проектов. Например, проект по строительству завода по глубокой переработке зерна пшеницы для производства аминокислот с общим объёмом инвестиций 23 миллиарда рублей, реализует его ООО «Саратовские биотехнологии» на территории Балашовского района области. Строительство завода позволит создать новые рабочие места, увеличить налоговые поступления в бюджет региона, а также способствовать развитию новых перспективных отраслей промышленности по производству готовой продукции в рамках импортозамещения.

– Саратов – это ещё и центр культурной жизни Поволжья. Как развивается туристический потенциал?

– Конечно, у нас есть на что посмотреть, и мы всегда рады гостям! Серьёзно представлены все виды туризма.

Саратовская область имеет богатую историю. Именно у нас в 1803 году был открыт первый городской театр, в 1831 году – публичная библиотека, в 1885 году – Радищевский музей, первый общедоступ-

ный художественный музей в провинции. В 1909 году был открыт Николаевский университет, в 1912 году – первая в провинции консерватория (третья после Санкт-Петербурга и Москвы), создание которой подтолкнуло бурное развитие музыкальной и концертной жизни в городе.

Саратов – родина российского стационарного цирка, который был основан в 1873 году братьями Никитиными. С 2005 года в Саратовском государственном цирке проводится всероссийский фестиваль-конкурс циркового искусства «Принцесса российского цирка».

И, конечно же, мы очень гордимся, что Саратовская область – это место приземления первого в мире космонавта Юрия Гагарина. В 2021 году в Энгельском районе на этом месте открылся уникальный мемориально-образовательный комплекс под открытым небом «Парк покорителей космоса». Это символ памяти о великом прошлом и веры в будущие победы.

Практически в каждом районе нашей области есть место, которое заинтересовывает туристов. Это уникальные природные объекты или созданные места активного отдыха. Например, город Хвалынский известен далеко за пределами региона. Он знаменит живописными меловыми горами, реликтовыми сосновыми лесами, яблоне-

выми садами, вкуснейшей родниковой водой и, конечно, фамилией всемирно известного художника Петрова-Водкина, который родился и много работал здесь. Кроме того, с 2005 года здесь, на территории национального парка успешно работает горнолыжный курорт «Хвалынский», оснащённый современной инфраструктурой и европейским оборудованием. Курорт по праву стал излюбленным местом зимнего отдыха жителей страны.

Туристов привлекает, конечно, и наша главная достопримечательность – Волга, значительный пласт объектов исторического и культурного наследия. Активно развивается внутренний событийный туризм. При организации мероприятий особое внимание уделяется национальным особенностям многочисленных народов, проживающих на территории региона. К подготовке и проведению праздников и фестивалей привлекаются представители региональных национальных диаспор, национально-культурных объединений и общественных организаций.

Так что добро пожаловать на Саратовскую землю! Здесь очень гостеприимные люди, которые умеют и работать, и отдыхать, и просто радоваться жизни!

Беседовал Михаил Илюхин

*Саратовская земля гордится своим прошлым и устремлена в будущее.
Фото: Михаил Егоров*





ЛЮБЫЕ КРИЗИСЫ ЛЕГЧЕ ПРЕОДОЛЕВАТЬ СООБЩА!

5 ноября 2020 года система торгово-промышленных палат России на законодательном уровне стала частью инфраструктуры поддержки бизнеса. Это решение отражает высокую оценку накопленного российскими ТПП опыта в области поддержки малого и среднего предпринимательства. О том, по каким направлениям ведёт работу ТПП Саратовской области, какие достижения здесь считают главными и какие проблемы решают, нам рассказал её руководитель Алексей Антонов.



– Алексей Васильевич, недавно на очередном VIII съезде Союза «ТПП Саратовской области» вы подвели итоги работы за пять лет. Что стало главным для вас в этот отрезок истории?

– Период с 2016 по 2021 год был очень насыщенным для бизнеса Саратовской области. Создавались новые возможности, появлялись неожиданные угрозы. И всегда торгово-промышленная палата выступала на стороне предпринимателей. Вот этот вектор работы ТПП мы и считаем главным в любые периоды! Совместно с гильдиями и комитетами при ТПП мы выступаем за поддержку бизнеса в регионе, за расширение мер поддержки и преодоление сложных ситуаций на наших предприятиях.

– Что представляет собой ТПП Саратовской области сегодня?

– На сегодня Торгово-промышленная палата Саратовской области объединяет более 500 организаций-членов. В системе ТПП Саратовской области работает 12 гильдий и семь комитетов, основанных на профессиональной деятельности предпринимателей. Происходит постоянное обновление гильдий и комитетов. В зависимости от запросов бизнеса создаются новые объединения предпринимателей внутри палаты. Так, были образованы гильдии торговых центров, рестораторов, фитнес-клубов.

– В каких направлениях ведёт работу Саратовская ТПП?



ВЯЧЕСЛАВ ВОЛОДИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФС РФ

Торгово-промышленная палата Саратовской области вносит вклад в развитие экономики региона. Много делает для защиты прав и интересов предпринимателей. Проводит экспертизы и исследования, востребованные в законотворческой работе депутатов.

– Наша поддержка бизнеса системна и затрагивает многие отрасли предпринимательства. Деятельность по развитию экспорта, оказанию поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, а также крупным предприятиям региона является для нас приоритетной.

Важным внешнеэкономическим направлением палата считает работу с Российским экспортным центром, играющим ключевую роль в реализации государственной политики поддержки экспорта. ТПП Саратовской области вошла в состав пилотных регио-

нальных палат по сотрудничеству с РЭЦ. В 2017 году ТПП совместно с региональным министерством экономического развития создали автономную некоммерческую организацию «Центр поддержки экспорта Саратовской области». За это время ЦПЭ при поддержке министерства экономического развития и палаты были организованы десятки бизнес-миссий. География нашей внешнеэкономической деятельности широка: налажено сотрудничество от Китая до Израиля. Страны Азии, Европы, Ближнего Востока знают бренды Саратовской

Саратовский мост – один из главных символов города. ТПП Саратовской области – это тоже мост для бизнеса, возможность налаживать торговые отношения между регионами и государствами



СОЮЗУ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ» 35 ЛЕТ

16 июля 1986 года создано Саратовское отделение Торгово-промышленной палаты СССР. Сегодня Торгово-промышленная палата Саратовской области объединяет свыше 550 организаций. Палата оказывает более 20 услуг, проводит оценку регулирующего воздействия законов и их проектов, осуществляет экспертную деятельность.

области. Не только продукция сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности идёт на экспорт, но и высокие технологии, товары химической, строительной отрасли. В этом безусловная заслуга наших специалистов.

– Начиная с 2018 года по инициативе Вячеслава Володина и при поддержке правительства области проводится Саратовский экономический форум. Какие важные торгово-экономические соглашения региона с иностранными партнёрами были подписаны на его площадке?

– Среди них: договор о намерениях с московским ООО «ПК Транспортные системы» и ООО «Автодор-Инвест» по поводу создания в Саратове скоростных трамвайных линий; соглашение между региональным руководством и ЗАО «Русская холдинговая



Всероссийский летний фестиваль народных мастеров и художников «Палитра ремёсел» проводится с 2018 года при поддержке ТПП и министерства экономического развития региона в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

компания», касающиеся автострады «Меридиан», известной также как Гамбург-Шанхай. Подписаны также соглашения с ПАО «МегаФон» о развитии инфраструктуры связи и с крупным федеральным ретейлером X5 Retail Group об открытии 130 новых продовольственных магазинов.

В работе форума приняли участие делегации Республики Корея, Австралии, ФРГ, Казахстана и Исламской Республики Иран. Два дня работали тематические площадки, которые охватывали самые актуальные темы экономики, инвестиций, туризма, агропродовольственного направления и социального предпринимательства. ТПП Саратовской области заключила соглашение о сотрудничестве с Палатой торговли, промышленности, недр и сельского хозяйства провинции Гилян Исламской Республики Иран.

Уже в следующем году состоялся второй экономический форум. Прошёл он с ещё большим успехом. На его полях прошла торжественная церемония открытия отделения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

– Эпидемиологическая обстановка в 2020 году заставила перенастроить деловую активность. Как это коснулось деятельности областной ТПП и саратовского бизнеса?

– В прошлом году в условиях пандемии для нашей торгово-промышленной палаты главной целью стало отстоять бизнес. Действующие ограничения серьёзно сократили возможности для капитализации субъектов малого и среднего бизнеса. Для помощи бизнесу на региональном уровне были реализованы четыре пакета мер поддержки. Торгово-промышленная палата совместно с гильдиями и комитетами выступала экспертом при разработке этих проектов законов и постановлений. Чтобы бизнес получал максимально достоверную информацию об ограничениях в работе и мерах поддержки, на площадке ТПП проходили встречи с руководством регионального Роспотребнадзора, правительством, министерством экономического развития, налоговой, Центробанком, пенсионным фондом, правоохранительными органами. В рамках деловых мероприятий «Встречи на Первомайской» бизнес мог общаться напрямую с контрольными органами, ведомствами и органами власти. В результате работы ТПП был расширен официальный список пострадавших отраслей бизнеса, открылись магазины внутри торговых центров, досрочно разрешена работа фитнес-индустрии, открылись летние веранды ресторанов и кафе, затем продлён режим работы заведений общественного питания. Хотелось бы поблагодарить региональный Роспотребнадзор за отзывчивость и готовность помочь бизнесу!



СЕРГЕЙ КАТЫРИН, ПРЕЗИДЕНТ ТОРГОВО- ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ

Нацеленность ТПП Саратовской области на выстраивание партнёрских отношений, постоянное повышение качества и расширение спектра оказываемых услуг позволили палате приобрести статус авторитетной организации, пользующейся уважением делового сообщества.

Сложным для бизнеса 2020 год был и тем, что изменился налоговый режим. Отмена ЕНВД вместе с пандемией, к сожалению, создала большие трудности для некоторых организаций. Патентная система или упрощённый налог в первой редакции серьёзно влияли на прибыль наших предпринимателей. И снова торгово-промышленная палата объединила в своих стенах законодательную и исполнительную власть, чтобы заступиться за бизнес. Сфера применения патентной системы налогообложения была расширена с 79 до 98 видов деятельности.

Коллектив Союза «Торгово-промышленная палата» в трудный период проявил преданность нашему общему делу. Юристы ТПП проделали колоссальную работу по оказанию помощи предпринимателям, которые ввиду обстоятельств непреодолимой силы не могли выполнить свои обязательства по договорам. Выдача бесплатных сертификатов о форс-мажоре стала для некоторых предприятий возможностью с наименьшими потерями разрешить конфликт с контрагентами. В работу поступило более 300 обращений.

– Можно поподробнее об этой стороне деятельности ТПП: о юридической деятельности и правовой экспертизе?

– Это традиционно сильная сторона деятельности нашей Торгово-промышленной палаты! Органы власти различного уровня обращаются к нам для проведения оценки регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов. Ежегодно сотни законопроектов проверяют наши юристы с позиции защиты прав предпринимателей.

– Однако поддержка бизнеса вашей ТПП осуществляется не только на законодательном уровне, но и реальными делами? И иногда объектами этой поддержки становятся люди, творящие красивые и нужные вещи буквально своими руками?

– При поддержке палаты и областного министерства экономического развития была образована «Палата ремёсел», которая объединила ремесленников и мастеров народного творчества. Ежегодно проводится городской фестиваль «Палитра ремёсел», который стал для жителей и гостей Саратова настоящим праздником. В прошлом году из-за действующих ограничений творческая часть прошла в онлайн-режиме. Фестиваль настолько полюбился ремесленникам и саратовцам, что вошел в топ-200 лучших событий года Национального событийного календаря. В этом году мероприятие пройдет в пятый раз.

– Традиционный вопрос: о миссии ТПП в родном регионе.

– Торгово-промышленная палата Саратовской области всегда открыта для тех, кто любит своё дело. Наша миссия – содействовать развитию экономики Саратовской области. Мы способствуем её интеграции в российскую и мировую хозяйственные системы. Мы участвуем в создании благоприятных условий для развития всех видов предпринимательской деятельности в регионе. Помогают в этом высокие компетенции и уникальные услуги ТПП Саратовской области. Экспертиза и оценка товаров и услуг, строительная экспертиза, сертификация системы менеджмента качества, медиация – это наши надёжные инструменты помощи бизнесу.

Любые сложности и кризисы легче преодолевать вместе, есть такое хорошее русское слово «сообща», то есть всем сообществом. И я уверен, что объединение профессионалов вокруг общей цели – процветания бизнеса и экономики, – наше огромное преимущество!

Подготовила
Елена Александрова



«ТЕХНОГАЗЕЛЬ» С ПРИЦЕПОМ

В России есть десятки компаний, которые начинали как малые, а теперь их выручка измеряется миллиардами рублей. Эти резвые предприятия называют «техногазелями» — держат высокий темп роста, рвутся в лидеры наукоёмких отраслей российского и мирового рынков. И даже устраивают своё первенство под названием «Национальные чемпионы». Недавно в их число вошла саратовская компания-разработчик и производитель промышленных биотехнологий «Биоамид». О том, каково в нашей стране заниматься высокотехнологичным бизнесом и какие преграды возникают на пути к отраслевому чемпионству, рассказывает генеральный директор АО «Биоамид» СЕРГЕЙ ВОРОНИН.

Нехватка господдержки и косность потребителей тормозят развитие наукоёмких производств

В ВЫСШЕЙ ЛИГЕ

Сперва проект «Поддержка частных высокотехнологичных компаний-лидеров» («Национальные чемпионы») реализовывался с 2016 по 2019 год на базе Минэкономразвития РФ. За это время отобрали 82 компании — самые эффективные предприятия в разных сферах. Бизнесу министерское начинание понравилось, и после 2019 года эти компании создали Ассоциацию национальных чемпионов. Все участники этой «суперлиги» должны соответствовать нескольким критериям: государственная доля в капитале — не больше четверти, более четырёх лет на рынке, среднегодовой рост выручки — не менее 10% за последние пять лет и т. д.

В конце прошлого года ассоциацию (сейчас это около сотни предприятий)полнило АО «Биоамид». Большинство национальных чемпионов занимается робототехникой или IT-технологиями, а эта компания — промышленными биотехнологиями и биокатализом. Сейчас «Биоамид» на втором месте в мире по объёму выпуска биокатализатора для производства акриламида, который успешно экспортирует в Италию, Великобританию, США. Есть достижения и в фармакологии: компания приняла участие в создании конкурентоспособного отечественного кардиологического препарата.

В сельском хозяйстве разработаны современные и экологичные способы получения хелатных соединений железа, марганца, цинка, меди, кобальта. На базе этих элементов созданы органические микроэлементные



комплексы, которые нашли применение в птицеводстве и ожидают массового внедрения в животноводстве и растениеводстве. Также разработана целая линейка биоконсервантов. Эти продукты используются для производства силоса и сенажа. Компания является правообладателем двух десятков патентов.

ЧЕМПИОНСКАЯ ГОНКА

А затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы немалые. По словам генерального директора АО «Биоамид» Сергея Воронина, предприятие ежегодно расходует на это примерно миллион долларов. Недаром бессменный руководитель компании, которой уже более четверти века, неоднократно признавался в Саратовской области «Инвестором года».

– На федеральный уровень вышли в 2016 году, когда вошли в тройку призёров конкурса «Бизнес-успех», организаторами которого стали Агентство стратегических инициатив и «Опора России», – вспоминает Сергей Петрович. – У нас не было задачи просто заявить, что мы первые и лучшие. Скорее, хотелось понять, на каком уровне находимся среди биотехнологических предприятий. Поэтому сначала попробо-



вали силы в Приволжском федеральном округе, где заняли первое место, а уж потом стали третьими в России.

Участие в конкурсе национальных чемпионов Сергей Воронин объясняет тем, что он проходит при поддержке института «Иннопрактика», первым заместителем гендиректора которого является Наталья Попова – общественный омбудсмен в сфере защиты прав высокотехнологичных компаний-лидеров:

– У частных компаний есть определённые трудности и проблемы в реализации и внедрении своей инновационной продукции, высокая эффективность применения которой понятна далеко не всем предпринимателям. И одно дело, когда ты в одиночку борешься с косностью мышления и устаревшей системой апробации новых продуктов, идёшь путём проб и ошибок. И совсем другое, когда предприятие является участником спецпроекта и работает, выполняя государственную программу. Тогда у меня, как руководителя, появляется возможность обратиться к омбудсмену за защитой своих прав как предпринимателя и разработчика уникальных технологий, а также появляются уверенность и надежда, что мои мысли и слова, проблемы и чаяния будут услышаны на самом высоком уровне. Ведь правозащитная деятельность омбудсмана направлена как раз на те предприятия, которым присвоен статус «национальный чемпион».

Высокотехнологичным компаниям нужна поддержка на государственном уровне: это в первую очередь выработка и продвижение



ВЛАДИМИР ПУТИН,
ПРЕЗИДЕНТ
РОССИИ

Талант предпринимателя – это талант создателя, стремление менять жизнь к лучшему вокруг себя. Создавать новые рабочие места. И такой настрой государство обязано будет поддерживать. В современном мире, когда рыночная конъюнктура порой меняется почти каждый день, для бизнеса сохраняются высокие риски. Особенно, если речь идёт о вложениях в долгосрочные проекты. Поэтому будем настраивать всю систему поддержки частных инвестиций. Их эффективность будем оценивать по тому, какие новые продукты, услуги, технологии созданы для граждан.



законодательных инициатив, способствующих развитию сектора технологических и инновационных предприятий. Наиболее актуальными мерами поддержки национальных чемпионов могли бы стать стимулирование спроса на инновации и финансирование НИОКР, расширение доступа к финансовым ресурсам, необходимым для развития компаний, стимулирование экспорта высокотехнологичных товаров и услуг, решение множества других наболевших вопросов, с которыми в одиночку справиться очень трудно.

Важно, что таким образом можно совершенствовать государственно-частное партнёрство, вывести его на другой уровень,

в своё время становлению нашей компании очень помогло получение грантов. По Сколковской программе нами был создан органический микроэлементный комплекс, не имеющий аналогов. Наше предприятие является собой яркий пример эффективности государственно-частного партнёрства. Считаю, что совершенствование такого сотрудничества идёт на пользу и высокотехнологическим компаниям, и государству, и в целом всему человечеству.

ТРУДНО БЫТЬ ЛИДЕРОМ

Сейчас компания работает в химической промышленности. Здесь всё отлажено, в

том числе рынок сбыта высокотехнологичной продукции.

– А вот с биотехнологиями, которые мы разработали для внедрения в сельское хозяйство, есть проблемы, – констатирует гендиректор «Биоамида». – Сельскохозяйственная отрасль, к нашему глубокому удивлению и разочарованию, оказалась самой инертной по отношению к инновациям. Это особенно касается птицеводства. Казалось бы, мы предлагаем самый действенный и эффективный способ уменьшения вредного воздействия на природу, а наши разработки с трудом пробивают себе дорогу на рынок. Между тем все птицефабрики России ежегодно





вместе с помётом выбрасывают в окружающую среду 9 тысяч тонн различных металлов, отравляя почву и водоёмы. Если перевести птицеводческие хозяйства на наш микроэлементный комплекс, цифра выбросов уменьшится в три раза! И станет соизмерима с показателями диких и домашних птиц, которым не дают микроэлементы специально. Марганец, цинк и медь всё равно присутствуют в помёте, так как находятся в их естественном корме, но гораздо в меньших объёмах.

Мы 13 лет разрабатывали и сейчас развиваем программу применения органического микроэлементного комплекса для добавки в комбикорма ОМЭК-7М. По указу Президента РФ в стране создано пять научно-образовательных центров (НОЦ) мирового уровня по различным направлениям. НОЦ по сельскому хозяйству находится в Белгороде, в этой области выращивается 17% всего мяса, производимого в России. И мы с этим НОЦ плотно работаем. Речь о том, чтобы создать в Белгородской области модель обкатки нашей инновационной продукции, стартовую площадку для испытаний. А потом распространить на всё российское сельское хозяйство.

Как только здесь будет получен положительный результат, НОЦ даст авторитетные рекомендации к повсеместному внедрению ОМЭК-7М. И это будет наша общая с Белгородским аграрным университетом победа. Первые испытания мы провели здесь за свой счёт и вырастили около 200 тысяч голов птицы. Получили превосходные результаты и по сохранности поголовья, и по конверсии корма. А теперь в условиях тендера крупнейшего агрохолдинга, где выращивают 17 миллионов голов птицы за квартал, прописано обязательное условие: должен использоваться только ОМЭК-7М!



БОРИС ТИТОВ, РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕН

Технологический предприниматель – ключевая фигура в современной экономике. Такие предприниматели могут демонстрировать быстрый рост, но они же и претерпевают особые отраслевые риски. Наиболее типичные из них – вложение большей доли прибыли в исследования и разработки, необходимость отстаивания прав на интеллектуальную собственность, сложность выхода на рынок. Всё это предопределяет необходимость создания для них специальной системы защиты прав и интересов.

Колоссальный прорыв и для нас, и для сельского хозяйства России. Раньше ведь всё покупали за границей. Сейчас же, напротив, мы готовы не просто обеспечить целую отрасль экономики своей страны, но и экспортировать ценнейший продукт биотехнологий, что мы, кстати, и делаем. Привередливые иностранцы с удовольствием это покупают – лучшее подтверждение качества. У них ничего подобного нет. Нам удалось объединить уникальные компетенции Курчатовского института, в котором делают полезные бактерии (их ещё называют штаммы), собственный научно-производственный опыт и усилия специалистов компании «Сиббиофарм». На этом предприятии, расположенном в Новосибирской области, выращивают микробов в промышленном масштабе. Постоянно расширяет линейку своей продукции «Биоамид» и в области растениеводства. Новым направлением деятельности стала

разработка инновационного органического удобрения «ОМЭК-универсал». Отличительная особенность этого продукта – высокая усвояемость и лучшее проникновение в стенки клеток растений. Препарат используется в виде внекорневой подкормки. Потенциальная эффективность применения ОМЭК в растениеводстве гораздо выше, чем в других отраслях сельского хозяйства.

– В этом году мы проведём регистрационные испытания, которые осуществляем вместе с Саратовским государственным аграрным университетом, НИИ сельского хозяйства Юго-Востока, Институтом биохимии, физиологии растений и микроорганизмов РАН. Нам очень важно, чтобы все результаты были достоверными, – говорит гендиректор «Биоамида».

Сергей Воронин, возглавляющий команду национальных чемпионов, дорожит репутацией учёного и предпринимателя.

КТО ЗАКАЖЕТ РУССКИЙ ДИЗЕЛЬ?

РЕАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ – ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ



Российские производители дизельного оборудования для разных отраслей экономики готовы обеспечить львиную долю потребностей внутреннего рынка. Но наша экономика здорово «подсела» на импорт. В этом большая проблема. Санкционное давление на нашу страну не снижается. Иностранные поставщики могут в один прекрасный день отказаться от контрактов. Поэтому государство уже сейчас должно включать механизмы рыночного регулирования, направленные на поддержку своих производителей, считает АНАТОЛИЙ ПЯТКОВ, генеральный директор АО «Волгодизельмаш», ведущего дизелестроительного предприятия в России.

— Российское производство дизельных двигателей не нуждается в финансовой поддержке властей, – говорит Анатолий Пятков. – Просто надо проводить системную политику импортозамещения, о котором говорят уже лет восемь. В сфере государственного оборонного заказа наше предприятие обеспечено контрактами. Однако российский гражданский флот сейчас на 80% оснащён импортными дизельными двигателями. Если ввести ограничения на поставки из-за рубежа, российские предприятия получат заказы и в кратчайшие сроки обеспечат все потребности речного и морского флота в качественном дизельном оборудовании. Например, производственные мощности и научно-технический потенциал «Волгодизельмаша» позволяют увеличить пакет заказов в четыре раза! Чем больше заказов, тем ниже будет цена, между прочим, тем больше будет возможностей инвестировать в инфраструктуру ремонта и обслуживания. Но для этого необходимо реально заниматься импортозамещением, – комментирует гендиректор АО «Волгодизельмаш».

Это способствовало получению предприятием лицензии ВиВТ от Минпромторга РФ. Вся продукция предприятия имеет сертификат о российском происхождении товара формы СТ-1 для обеспечения государственных и муниципальных закупок.

По словам Анатолия Пяткова, несмотря на все достижения предприятия и стабильные поставки энергетических установок для военных и гражданских нужд, многие заказчики продолжают по давню накатанной схеме покупать дизельные и газовые двигатели у иностранцев при наличии отечественных аналогов. Это идёт вразрез с политикой импортозамещения, проводимой президентом и правительством в условиях санкционного давления на Россию.

А достижения есть, и между тем не только на флоте. За последние годы специалистами предприятия реализованы проекты по гарантированному обеспечению электроэнергией объектов министерства обороны. Для военного заказчика было отгружено оборудование электрической мощности более 30 МВт в виде автоматизированных дизельных энергетических

ПОМИМО ДВИГАТЕЛЕЙ, «ВОЛГОДИЗЕЛЬМАШ» ВЫПУСКАЕТ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ МАЛОЙ ЭНЕРГЕТИКИ, СУДОВУЮ ЭНЕРГЕТИКУ, СИЛОВЫЕ АГРЕГАТЫ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА И ДЛЯ ЖД ТРАНСПОРТА. СРЕДИ ПАРТНЁРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ – ОБЪЕДИНЁННАЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ, «РОСНЕФТЬ», «ГАЗПРОМ», «ЛУКОЙЛ», «ТАТНЕФТЬ», «РОСАТОМ», РЖД, КБ «ВЫМПЕЛ», КБ «РУБИН» И МНОГИЕ ДРУГИЕ

Живой иллюстрацией к го словам станет презентация рабочего экземпляра восьмцилиндрового дизельного двигателя 426Д-4 (1264 кВт) на судостроительной выставке «Нева-2021», которая пройдёт в Петербурге с 21 по 24 сентября. Сейчас установка этих двигателей предусмотрена на корабле «Маршал Крылов» и на плавдоке «Паллада». На данный момент это самый мощный двигатель в линейке «Волгодизельмаша». Все детали 426Д-4 производятся на территории России.

комплексов. Спроектированы и поставлены газопоршневые энергокомплексы на месторождения для ведущих российских добывающих компаний, увеличена мощность энергокомплексов для крупных сельхозпредприятий.

– 90% номенклатуры изделий изготавливается на нашем заводе. Проектированием занимается собственный инженеринговый центр. Он имеет два отраслевых направления: судостроительное и общепромышленное. Там трудятся профессионалы своего

МНОГИЕ ЗАКАЗЧИКИ
ПРОДОЛЖАЮТ
ЗАКУПАТЬ ДИЗЕЛЬНЫЕ
И ГАЗОВЫЕ ДВИГАТЕЛИ У
ИНОСТРАНЦЕВ ПРИ НАЛИЧИИ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АНАЛОГОВ,
ВОПРЕКИ ПОЛИТИКЕ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ,
ПРОВОДИМОЙ
ПРЕЗИДЕНТОМ И
ПРАВИТЕЛЬСТВОМ
В УСЛОВИЯХ
АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ

дела – интеллектуальный ресурс предприятия, люди, обладающие фундаментальными знаниями в области тяжёлого машиностроения, – рассказывает Анатолий Пятков.

В планах предприятия – расширение рынка сбыта по России и увеличение экспортного объёма, разработка новой линейки двигателей с улучшенными техническими характеристиками. Флоту «Волгодизельмаш» будет поставлять пропульсивные комплексы и генераторные установки на двигателях, работающих на сжиженном природном газе (СПГ). Это очень важно для водных зон, где существуют высокие требования к экологическим нормам выбросов. У завода уже есть такие готовые решения (в России это уникальный пример).

– И конечно, участие в программах по импортозамещению, хоть таких пока и немного, – говорит гендиректор «Волгодизельмаша». – Вот совсем недавно появилось постановление правительства, по которому рыболовным компаниям не будут давать разрешение на отлов, если на судах не установлена российская судовая энергетика. Похоже, с импортом понемногу начинают бороться не на словах, а на деле.

Текст: Михаил Илюхин
Фото: АО «Волгодизельмаш»



«**В**ОЛГОДИЗЕЛЬМАШ» СПОСОБЕН ВЫПУСКАТЬ
ДО 200 ШЕСТИЦИЛИНДРОВЫХ И ДО
80 ВОСЬМИЦИЛИНДРОВЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ В ГОД, НО ОБЪЁМЫ
ЗАКАЗОВ СЕЙЧАС – 50 И 20 ЕДИНИЦ, СООТВЕТСТВЕННО

ПРЕИМУЩЕСТВА ДВИГАТЕЛЕЙ «ВОЛГОДИЗЕЛЬМАШ» ПО СРАВНЕНИЮ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

- Надёжность, простота обслуживания, высокая ремонтпригодность для сервисной службы заказчика.
- Перед капремонтом двигателя работают до 100 тысяч моточасов – 11 лет непрерывной работы! У большей части конкурентов – до 35 тысяч моточасов.
- Газопоршневые двигатели могут работать на газе с низким метановым числом и являются, наверное, лучшими в мире по этому показателю. Для них подходит попутный нефтяной газ (ПНГ), который обычно просто сжигают на нефтяных месторождениях.
- Низкие эксплуатационные затраты: российские ГСМ, расходные материалы, сервис (стоимость работы сервисного инженера в 2-3 раза ниже по сравнению с зарубежными специалистами).
- При использовании системы утилизации отводимого тепла (СУОТ) КПД электростанции может достигать 95%.
- В случае выработки электроэнергии на магистральном газе затраты на приобретение и монтаж газопоршневой электростанции окупятся менее чем за четыре года. Этим охотно пользуются агрохолдинги, птицефабрики и другие энергозатратные производства.



ГРАНИ «АЛМАЗА»

Алмаз — это самое твёрдое вещество в Природе. Его не «согнуть» ни металлом, ни временем. Алмаз — это самый дорогой и красивый камень, который в умелых руках превращается в бриллиант. «Алмаз» — это научно-производственное предприятие в Саратове, доказавшее и свою твёрдость, и свою ценность. Сегодня организация входит в большой государственный холдинг «Росэлектроника» Госкорпорации «Ростех» и является одним из лидеров в области разработки и производства электронной компонентной базы. Наш собеседник — генеральный директор АО «НПП «Алмаз» Михаил АПИН.

– Михаил Петрович, в Советском Союзе когда-то старались, чтобы всё необходимое было своим, отечественным. Затем наша страна включилась в международное разделение труда, но выступала в нём в основном в роли покупателя. И вот новый виток – импортозамещение. Как чувствует себя на этом витке предприятие – ровесник первого искусственного спутника Земли?

– Для нашего предприятия импортозамещение – это одна из точек приложения усилий. «Алмаз» является одним из мировых центров по разработке и производству космических усилителей на базе ламп бегущей волны (ЛБВ). Другие такие центры находятся во Франции и в США. А в СССР в середине 60-х годов прошлого столетия именно «Алмаз» специализировался на разработке таких приборов, и до 1996 года все космические аппараты, запускаемые в рамках программ космических исследований Советского Союза, были оснащены изделиями нашего предприятия.

Но в 1996 году было принято «историческое» решение, которое позволило размещать на космических аппаратах отечественного производства импортную элементную базу, и актуальной эта «история» оставалась до 2018 года. В результате этот рынок был нами потерян. С тех пор он практически целиком стал принадлежать французам. У них на протяжении всех этих лет предприятия ракетно-космической отрасли России и закупали комплектующие на сумму, которая, по различным оценкам, составляла не менее 6 миллиардов рублей в год. Мы же продолжали участвовать только в специальных проектах, где размещать на борту импортные элементы было невозможно. Речь шла буквально о единичных заказах. А в 2018 году в связи с новыми санкциями исчезла и возмож-

ность закупать во Франции оборудование для отечественных космических проектов. Тогда проблема укомплектования российских аппаратов такой техникой встала очень остро. В результате и была создана комплексная программа по импортозамещению.

Комплексной я эту программу называю потому, что одновременно были привлечены и средства Минпромторга – основного оператора всей программы импортозамещения в России, и деньги наших заказчиков, в частности компании «Российские космические системы» («РКС»), и собственные средства предприятий. В результате за два с половиной года наше предприятие разработало целый ряд изделий, которые соответствуют, а по некоторым параметрам и превосходят импортные аналоги, применяемые «Роскосмосом». В конце этого года начнутся уже серийные поставки. Причём изделия эти связаны не только с основным видом деятельности предприятия. Не только усилители, лампы бегущей волны, но и элементы антенно-фидерных трактов, коаксиально-волноводные переходы и прочие вещи. «Алмаз» сегодня гордится тем, что стал одним из ключевых игроков на этом рынке. В частности, на состоявшемся недавно авиасалоне МАКС, на стенде предприятия «Российские космические системы» уже были представлены четыре усилителя для перспективных космических аппаратов с нашими приборами.

– Сверхвысокочастотная электроника, лампы бегущей волны – можно ли как-то простым языком объяснить тем нашим читателям, которые не очень сильны в физике, что это за приборы, где и для чего они используются?

– Очень просто. Думаю, что все прекрасно знают, из чего состоит аппаратура для воспроизведения музыки. Есть источник:



Комплекс «Атака-DBS» работает в автоматизированном режиме, с использованием элементов искусственного интеллекта. Он определяет возможность проникновения на объект дрона и выбирает средства его подавления. Комплекс полностью испытан, в ближайшее время будет запущено серийное производство. А управлять им сможет любой охранник, который прочитает небольшую инструкцию на русском языке

когда-то это была виниловая пластинка или магнитная лента, затем – CD-диск, сейчас это музыкальные процессоры, защищенные в любых гаджетах. Есть устройства воспроизведения звука – это автомобильные или домашние колонки, наушники... И есть усилители – устройства, которые позволяют регулировать параметры звука, прежде всего его мощность. Грубо говоря, с их помощью вы делаете звук то громче, то тише. Так вот, лампа бегущей волны – это точно такой же усилитель. Только если самые высокие частоты, которые мы слышим в колонках, – это 20 000 герц (герц – одно колебание в секунду), то лампа бегущей волны усиливает колебания до 20 миллиардов герц, то есть в миллион раз больше. Поэтому усилитель, в котором они применяются, уже не такой простой и дешёвый, как те, что стоят в бытовой технике. Эти усилители уникальные, разрабатывать и производить такие могут себе позволить только ведущие державы мира.

А дальше смотрите: любая радиотехническая система – это аналог той же самой звуковой системы. Только вместо колонок у неё антенны, а вместо проигрывателя – процессор, который формирует либо параметры сигнала для радара, либо информационный поток, в котором могут быть десятки тысяч каналов: телефонных, телевизионных, интернет-каналов и т. д. То есть везде, где в радиотехнике применяются антенны, везде есть усилитель. И если где-либо, особенно в космосе, необходимые параметры должны соответствовать тем, о которых я сказал – более миллиарда герц, – то используется усилитель такого типа, который мы и разрабатываем.

– Итак, поле деятельности в России вы себе в какой-то степени уже вернули, а есть ли планы потеснить тех же французов на их полях?

– Да, есть. Планы по созданию усилителей, параметры которых будут востребованы на внешних рынках, в том числе европейских.

Главные требования, предъявляемые к нашим изделиям, – это надёжность, гарантия 20 лет непрерывной работы. Вы же прекрасно понимаете, что все изделия, которые запускаются в космос, неремонтопригодны. На спутник с отвёрткой или с паяльником не залезешь.

– И «на сервис» не загонишь, Земля далеко.

– Поэтому нам сейчас и нужно их надёжность продемонстрировать. А надёжность определяется прежде всего тем, кто на рынке их использует. Я думаю, что в ближайшие два-три года, после того как состоятся пуски и начнётся эксплуатация космических аппаратов, оснащённых уже новым поколением



«Алмаз-спектр»: так называются сигнальные датчики во взрывозащищённом исполнении. Предназначены они для крупных промышленных комплексов. Прежде всего – в сфере нефтяной и газовой промышленности. Там, где утечки могут привести к катастрофическим последствиям

наших изделий, можно будет говорить о достаточно серьёзных переговорах с иностранными заказчиками.

– Простите за надоевшее слово, но санкции позволяют?

– Санкции ведь тоже – элемент борьбы за рынок. Политика – лишь ширма, прикрытие. Вы же прекрасно знаете, что те же американцы активно сотрудничают с нами в области, допустим, производства титановых изделий, и даже в военной сфере идут закупки. И никто о санкциях не вспоминает.

Поэтому из-за санкций мы переживаем меньше всего. Гораздо больше нас волнует то, что называется проблемой роста, темпы развития. Нам сейчас необходимо очень быстро, с учётом как жёстких требований федеральных законов, прежде всего в области закупок, так и внутренних стандартов «Ростеха», закупить всё необходимое дополнительное оборудование, провести все инфраструктурные преобразования – стройки, ремонты, – подготовить производство и его развитие, с тем чтобы иметь возможность поставлять нашу продукцию в необходимых объёмах. Потому что рынок к потреблению этих изделий уже готов.

К этому сейчас прикладываются очень серьёзные усилия. Большие деньги вкладываем мы сами, «Ростех», активно нам помогает и Фонд развития промышленности (ФРП). Это сегодня, на мой взгляд, – один из самых эффективных инструментов развития предприятий, которые понимают, какой продукт они хотят вывести на рынок. Это великолепный способ реально инвестировать в развитие, и мы этим инструментом очень активно пользуемся, за что не могу не выразить огромную благодарность в адрес Минпромторга.

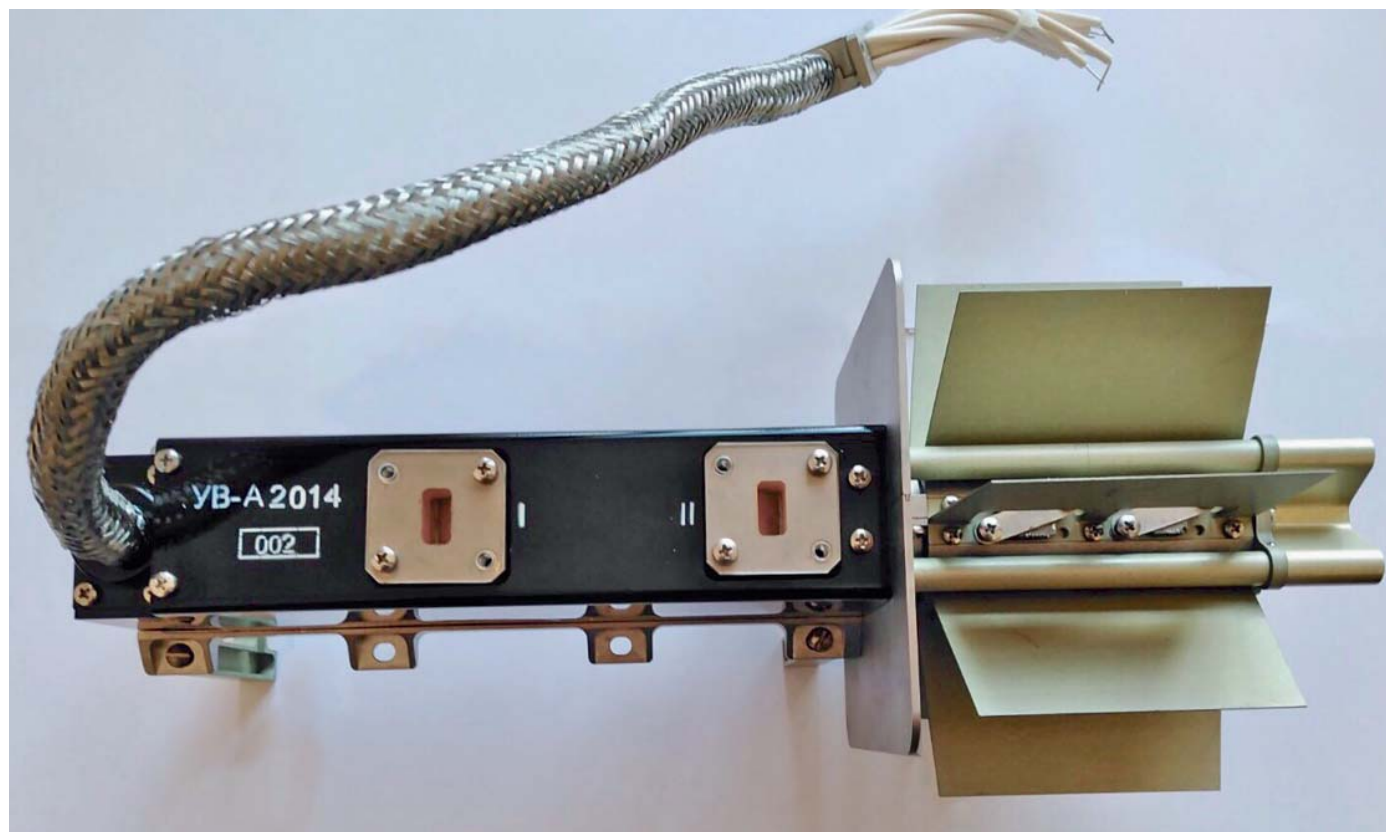
– Человек так устроен, что больше всего ему хочется знать то, о чём говорить нельзя. Вот спросил бы я вас о комплексе по борьбе с беспилотниками, которые, как я знаю, выпускает «Алмаз», но ведь это же военная разработка...

– Нет, не военная, а вполне себе гражданская. Называется «Атака-DBS». Этот комплекс достаточно уникальный на рынке, хотя аналоги есть в Германии, да и в России, ещё один или два производителя, разрабатывающие похожие по характеристикам комплексы, найдутся.

Наш комплекс предназначен для борьбы именно с общегражданскими беспилотниками, с так называемыми дронами, купить которые сегодня можно свободно. Этот рынок сейчас развивается в геометрической прогрессии, объёмы продаж растут ежегодно почти в 10 раз. Устройство можно подобрать практически на любой кошелек, начиная от 30-долларовой игрушки, заканчивая профессиональными аппаратами, стоимостью несколько миллионов рублей. С их помощью можно и с ребёнком играть, и видео какие-то снимать, чтобы затем в сеть выкладывать, и фотографии уникальные делать. А можно и наблюдать за кем-то или за чем-то, что, согласитесь, не всем нравится. Существует целое направление угроз, связанных как с прямыми террористическими атаками, так и с различными видами хулиганских действий. Поэтому полтора года назад Правительство Российской Федерации приняло закон о борьбе с незаконными проникновениями на охраняемую территорию беспилотных летательных аппаратов и разрешило целому ряду силовых ведомств применять системы сначала по подавлению, а чуть позже и по уничтожению таких аппаратов, если они ведут незаконную деятельность на территории охраняемых объектов.

– В аэропортах, например?

– Аэропорты – это скорее уникальные объекты. Мы ведём речь о стадионах, школах, детских садах, промышленных предприятиях, а также территориях, где



Лампа бегущей волны (ЛБВ) — это вроде звукового усилителя. Только она усиливает колебания до 20 миллиардов герц. Поэтому усилитель, в котором они применяются, уже не такой простой и дешёвый, как те, что стоят в бытовой технике. Эти ЛБВ уникальные, разрабатывать и производить такие могут себе позволить только ведущие державы мира

проводятся массовые мероприятия. На территории Российской Федерации только Росгвардия охраняет более 3000 таких объектов.

Мы поставили перед собой задачу создать максимально технологичный комплекс, который работал бы в полностью автономном режиме. Достаточно просто сотрудника вневедомственной охраны или ЧОПа, который нажмёт на кнопку «Включение». И дальше этот комплекс всё сделает сам.

– То есть они настолько просты в управлении?

– Да, любой охранник, который прочитает инструкцию, написанную на русском языке на нескольких страничках, сможет его эксплуатировать. Мы именно такую цель себе и ставили. «Атака-DBS» работает полностью в автоматизированном режиме, с использованием элементов искусственного интеллекта. Он определяет, что на объект, возможно, пытается проникнуть беспилотный летательный аппарат, идентифицирует его и выбирает средства, диапазон и мощность, для того чтобы его подавить, не дать ему проникнуть на объект. Этот комплекс уже полностью испытан, он имеет все необходимые сертификаты, и в ближайшее время мы

рассчитываем развернуть его серийное производство.

А чтобы уж не возвращаться к военной теме, могу сказать, что современные виды вооружения без электроники не обходятся. Сейчас даже солдат на поле боя оборудован, как хороший компьютер: и средствами связи, и средствами отображения информации, и навигационными средствами. Что уж говорить о серьёзных аппаратах: о воздушных судах различных типов, морских судах и о наземной технике. Так вот практически везде, где применяются электронные устройства, используется в том числе и такая техника, которую разрабатываем и производим мы.

– Да, мы мирные люди, поэтому давайте поговорим о том, какую ещё продукцию гражданского назначения производит «Алмаз»? Например, о сигнализаторе «Газотрон». Где и как часто он используется?

– Строительный бум конца 90-х – начала 2000-х был для этого бизнеса «золотым» временем, потому что применение таких изделий при малоэтажном строительстве – условие обязательное. То есть в любом коттедже, где установлен газовый котёл, должны быть и соответствующий датчик утечки газа, и клапан, который автоматиче-

ски перекрывает газовую магистраль. Для чего – понятно: потому что котельные, как правило, находятся в подвалах и если там возникнет утечка, то произойдёт взрыв.

Мы контролировали порядка 40 процентов этого рынка. К сожалению, малоэтажное строительство резко пошло на убыль: сейчас проблема уже не в том, чтобы построить коттедж, а скорее в том, чтобы поскорее его продать. И рынок начал сворачиваться. Кроме того, на этот рынок пришли китайские производители и цена на такие изделия резко упала.

Сегодня мы движемся в других направлениях. Все знают о том, какое огромное количество трагических случаев в многоэтажных домах связано именно с эксплуатацией газа. И у нас есть разработка: коллективная система, тоже высокоинтеллектуальная, работающая без участия оператора. Она может контролировать утечку газа как в каждой квартире, так и в подъездах, в подвалах этих домов. И автоматически отключать точки утечки, параллельно сообщая на центральный пульт МЧС о том, что произошла такая авария.

К сожалению, в нашем законодательстве в отношении многоэтажного строительства нет аналогичного требования, как при малоэтажном строительстве. Есть пока решение только о том, чтобы закладывать

такую систему на этапе проектирования. Но там, где дома строятся по проектам предыдущих лет, разрешено обходиться и без таких систем. Поэтому ни эксплуатирующие организации, ни фонд капитального ремонта, ни тем более девелоперы в этом не заинтересованы, хотя удорожание на каждую квартиру составило бы не больше 2-3 тысяч рублей.

– И безопасность была бы обеспечена.

– Да, и число людей, которые могли бы спастись, мы узнаем позже... в сводках происшествий. Сегодня опытные образцы этой системы уже успешно эксплуатируются в нескольких домах. И не только в Саратове, но и в Воронежской области, а также в Подмосковье. Но пока это не массовый рынок. Вы знаете, лоббистские способности девелоперов гораздо выше, чем лоббистские способности электронщиков. Но тем не менее рано или поздно, я думаю, эта проблема будет решаться.

Также мы создали специальную систему для животноводческих комплексов. Пандемия заставила резко увеличить объёмы производства продуктов питания, в том числе мяса, а для отопления гигантских промышленных мясных производств используется именно газ. К тому же атмосфера там очень активная, датчики регулярно выходят из строя. Мы разработали новое поколение таких датчиков и начинаем их

поставки крупнейшим животноводческим комплексам.

Ещё одно изделие в этом направлении – «Алмаз-спектр». Это датчики во взрывозащищённом исполнении. Предназначены они для крупных промышленных комплексов. Прежде всего, в сфере нефте- и газопереработки – там, где утечки могут привести к катастрофическим последствиям.

Этот рынок пока целиком занят иностранными производителями. На сегодняшний день мы уже получили сертификаты об их защищённости и свидетельство типа средств измерений. На сегодняшний день мы находимся на следующем этапе: дело в том, что наши крупнейшие корпорации, которые занимаются переработкой нефти и газа, имеют ещё и свои системы внутренней сертификации. Они не могут покупать на рынке всё подряд, они покупают только товары и услуги, которые находятся в их перечне. И мы сейчас активно проводим переговоры, участвуем в сертификации и во включении нашего изделия в эти внутрикорпоративные списки. Надеемся, что этот рынок «выстрелит» в ближайшее время.

– «Алмаз» когда-то создавался как научно-исследовательский институт. Если говорить о сегодняшнем дне, то это всё-таки больше производство или же наука, новые разработки – тоже важная часть вашей деятельности?

– На самом деле был институт и опытный завод. Мы взяли самое лучшее и оттуда, и отсюда. Поэтому «Алмаз» сейчас – это научно-производственный комплекс. У нас на площадке работает 1850 человек, из них 450 имеет прямое отношение к разработкам. Теоретические отделы, отделы главных конструкторов по направлениям и обеспечивающие технологические направления. А также цеха, которые предназначены для мелкосерийного производства. Наша структура это позволяет. Причём за счёт реализованных проектов технической перевооружения она у нас достаточно современная. На сегодняшний день у нас вся продукция полностью оцифрована. В библиотеке предприятия более 25 тысяч цифровых 3D-моделей. Это позволяет очень гибко и быстро перенастраивать производство, делать какие-то новые экспериментальные образцы. Автоматизированные комплексы механического производства и обрабатывающие центры работают круглосуточно.

Показателем эффективности нашего научно-производственного комплекса является то, что порядка 80 процентов объёма производства на сегодняшний день связано с изготовлением продукции, разработанной за последние 5-7 лет.

– То есть старым багажом не сильно пользуетесь?

– Вы знаете, у нас за последние годы и армия полностью перестроилась, и наши успехи на международных выставках свидетельствуют о том, что от старых изделий мы уже отказались, что внедряются только самые новые, самые современные образцы. Поэтому надо успевать и соответствующие комплектующие тоже делать быстро.

В гражданском секторе конкуренция с мировыми производителями ещё более жёсткая. Каждый год на рынке появляются новые образцы. Это значит, что тот, кто сможет с аналогичными темпами выдавать инновационные продукты, тот и сможет развиваться, оставаться лидером в отрасли. К этому мы и стремимся.

**Беседовал
Алексей Сокольский**



Много трагических случаев в многоквартирных домах связано с эксплуатацией газа.

У «Алмаза» есть разработка: коллективная высокоинтеллектуальная система, работающая без участия оператора. Она может контролировать утечки газа по всему дому и автоматически отключать газ в случае опасности, параллельно сообщая на центральный пульт МЧС об аварии



КАК ЭЛЕКТРОНИКУ ДОВОДЯТ ДО УМА. ИЛИ ЧТО ОБЩЕГО У РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ АППАРАТУРЫ С КОНСТРУКТОРОМ LEGO?

В павильонах Международного авиационно-космического салона (МАКС-2021) кипела работа: встречи, переговоры, презентации новых разработок и демонстрация их возможностей. Были среди участников салона и предприятия, которые не замыкаются только на авиации. Например, Саратовский электроприборостроительный завод имени Серго Орджоникидзе, который производит «умное оборудование» для самых разных отраслей. Как только его генеральный директор ДМИТРИЙ ХАНЕНКО немного освободился, наш корреспондент тут же не дал ему передохнуть.

– Дмитрий Борисович, с чем ваше предприятие приехало на МАКС?

– Для Завода имени Орджоникидзе участие в авиасалоне МАКС – это не столько демонстрация опытных образцов или серийной продукции, сколько возможность рассказать о предприятии, продемонстрировать свои амбиции. Кроме того, мы здесь стараемся встретиться со всеми нашими партнёрами, а также с потенциальными заказчиками. Встретиться и рассказать им о своих компетенциях. Но, безусловно, мы с собой привозим и наши новейшие разработки: именно то, что смогли и успели сделать за последнее два года – в промежутке между МАКСами.

Мы знаем, что сегодня российские авиационные власти активно занимаются продвижением новых продуктов, в том числе таких, как МС-21, «Суперджет», Ил-114, и целого семейства самолётов малой авиации. Для всей этой летающей техники российскими инженерами проектируют-

ся бортовые комплексы оборудования с использованием концепции ИМА (интегрированная модульная авионика). Это новый подход к формированию бортовой радиоэлектронной аппаратуры, позволяющей минимизировать затраты на её создание и применение. Её можно сравнить с конструктором Lego: из готовых модулей, в зависимости от сложности задачи, от стоимости конечного изделия, конфигурируются сначала соответствующие блоки, устройства, а в дальнейшем – целые системы. Вот в создании такой модульной авионики наше предприятие и принимает активное участие.

Один из примеров изделий нашего производства, которые создаются на основе этих модулей – это «Брандмауэр», специальная программно-аппаратная платформа, которая разделяет программное обеспечение самолёта с пользовательским, тем, которое находится у пассажиров в салоне. Это необходимо для безопасности: было в своё

МС-21 – наш ответ Boeing и Airbus. В числе воздушных судов, которые может обеспечить электроникой СЗЗ имени Орджоникидзе, этот новый пассажирский лайнер и самолёт SSJ-100, где упор сделан на отечественную материальную базу и приборы.



время такое авиационное происшествие, когда пассажир со своего планшета через сеть Wi-Fi сумел подключиться и фактически получил доступ к управлению самолетом...

– Интересную «игрушку» нашёл! Мог бы ведь «Game over» устроить не только себе...

– Да, с тех пор авиационные стандарты изменились, и одними из первых новые стандарты внедрили в Российской Федерации. Но для этого потребовалось специальное устройство, позволяющее это программное обеспечение от несанкционированного доступа защитить.

Мы же пошли ещё дальше и предложили, в том числе, наполнить его дополнительным набором функционала, разместив в нём специализированные данные, которые на самолете хранятся – полетные карты, какие-то картографические данные и т.д. Собственно говоря, бортовой сервер данных тоже сегодня располагается в таком устройстве. Оно

становится универсальным для хранения и обработки данных таких самолетов, как МС-21 или русская версия «Суперджета».

– Такие вроде бы простенькие с виду коробочки – процессорные модули и «таблетки», как вы их называете...

– Это сердце устройства. Оно как раз и позволяет решать технические задачи. Это вычислительный модуль, построенный на отечественном процессоре. Есть такой российский производитель – НТЦ «Модуль», который и вывел его на рынок, а мы в свою очередь систему под это устройство адаптировали. До этого момента российскими производителями процессоров не выпускалось, а потому и применять было нечего. Поэтому элементарно-компонентная база там стояла иностранная.

Это уже следующий этап модернизации модульной авионики, и здесь на МАКСе мы впервые представили такую новейшую разработку. Пока еще макет, но в ближайшие

два года нам предстоит внедрить её непосредственно в те устройства, в которых они используются.

А рядом на стендах мы видим уже применение этих модулей: например, автопилот для самолета малой авиации, то есть то же самое – сложнейшее устройство, которое позволяет автоматически поддерживать курс небольшого самолета. Это вычислитель, сервер данных, а к нему ещё и комплект исполнительных механизмов, так называемые электропривода, с помощью которых, собственно, и управляются закрылки, рули и т.д. Всё это является комплексом, а внутри стоят как раз вот такие модули, которые позволяют использовать их для различных целей: вычислительные функции, хранение данных и т.д.

– Давайте с небес вернёмся на землю. Ведь ваше предприятие выпускает продукцию не только для авиации?



Генеральному директору СЭЗ имени Орджоникидзе Дмитрию Ханенко (на фото справа) пришлось немало потрудиться на авиасалоне МАКС-2021. Презентации, обсуждения, контракты

– Конечно. Говорить о нашей продукции можно до бесконечности, потому что номенклатура составляет несколько сот только крупных блоков и устройств. И здесь, на МАКСе, мы представляем в том числе и такую – не менее перспективную и массовую. Например, систему подвижной радиосвязи стандарта DMR «Терешка» – это профессиональная мобильная радиосвязь, которую мы вводим сегодня на российский рынок.

Здесь мы пошли немного другой дорогой: это – иностранный продукт, разработки итальянской компании «Леонардо». На создание как самого стандарта, так и подобного устройства связи, такой базовой станции они потратили почти 20 лет и около 20 миллионов евро. Это только на научно-исследовательские разработки. Мы заключили с «Леонардо» лицензионное соглашение и локализуем у себя на предприятии производство этих базовых станций с выполнением полного цикла. То есть глубина производства, глубина локализации должна составить 70 процентов. Это уникальное пока решение, никто в Российской Федерации подобный путь не проходил. Здесь важ-

на высокая степень доверия итальянских партнёров к нашему предприятию, потому что идёт передача ноу-хау. И, безусловно, рассчитывать на то, что мы продвинем этот продукт на российский рынок, итальянцам позволяет репутация нашего предприятия.

– Что это за стандарт? В чём его особенность? Чем он отличается от обычной мобильной связи? И где используется?

– Прежде всего – это связь, необходимая для обслуживания крупных инфраструктурных объектов: аэропортов, больших предприятий, линейных объектов, таких как автомобильные дороги, трубопроводы и т.д. А отличие её от обычной мобильной связи заключается в том, что она работает в замкнутой системе и к сетям общего пользования не имеет никакого отношения.

Потому что в сетях общего пользования любой абонент может беспрепятственно приобрести сим-карту и заключить абонентский договор, чего нельзя сделать в профессиональных сетях связи.

Здесь же сеть закрытая, в неё может подключиться только прописанный, разрешён-

ный диспетчером связи абонент с жёсткой регламентацией приоритетов. Создаются своего рода «динамические группы»: это может быть скорая помощь, может – МЧС, МВД и т.д. Все они работают автономно, то есть внутри группы они друг друга слышат, а между группами – нет. И только при необходимости, при возникновении, например, чрезвычайной ситуации они могут объединяться в единую сеть.

Развёрнутый диспетчерский пункт позволяет диспетчеру видеть не только тех, кто находится в эфире, отслеживать, как перемещаются абоненты. Он позволяет наблюдать на этой карте расположение как самих базовых станций, так и абонентов, которые к ним подключены. Интерфейс диспетчера даёт возможность осуществлять любые коммуникации, расставляя в том числе приоритеты.

Радиус действия такой базовой станции варьируется от нескольких километров до 40 километров, в зависимости от характера поверхности. При сложном ландшафте это расстояние, конечно, сокращается. Если мы, например, речь ведём о Москве, то там этот радиус сокращается до 12 километров. Но тем не менее это большая зона радиопокрытия! Если при сотовой связи, базовые станции должны находиться в прямой видимости от абонентских терминалов, то здесь это совершенно не обязательно.

Ещё одно преимущество: наша система связи может использовать любое терминальное пользовательское оборудование, которое есть сегодня у абонента, или то, которое он захочет купить. Поэтому она является платформой не только для обеспечения коммуникации, осуществления голосовых вызовов, но и для построения таких систем, как «умный город». Мы можем на эту же программно-аппаратную платформу вывести, например, данные с видеокамер, которые разбросаны по городу, и в случае,



если кто-то делает тревожной кнопкой экстренный вызов, те видеокамеры, которые находятся в этом радиусе, автоматически активизируются и изображение с них выводится на экран.

И ещё: при создании таких приоритетных задач, при голосовой связи и при управлении очень важна скорость совершения вызова. В нашем случае она составляет 0,25 секунды, то есть вызов или передача какой-то команды происходит практически мгновенно. Причём в условиях, когда никакого другого вида связи нет. Это очень удобно. Особенно когда нужно развернуть, например, какое-то управление вдоль трубопровода или обеспечить взаимодействие дежурных, диспетчерских или эксплуатационных служб. На сегодняшний день это является передовым решением, и я смело могу сказать, что подобных вещей нет пока ни у кого из российских производителей.

– Ваше предприятие продаёт свою продукцию только в России или те же «детали конструктора Lego» интересны и за рубежом?

– Мы в состоянии продавать наши изделия на экспорт. Но свою продукцию мы продаём вместе с авиационной техникой. Приобрели компанию, которая уже аккредитована на индийском рынке: у них есть все необходимые в этой стране лицензии, они аккредитованы в Вооружённых силах Индии. Но речь мы сейчас ведем про экспорт блоков изделий только на те самолёты и вертолёты, которые уже были ранее туда поставлены. Если продаваться на экспорт будет, например, самолёт МС-21, то, соответственно, авиационные компании будут приобретать и другие наши разработки.

Вообще же, область применения нашей продукции очень широкая, как и номенклатура изделий. Практически на всех типах

Уникальная разработка предприятия – система связи стандарта DMR «Терешка». Система совместима со средствами связи любых производителей. Надёжность на случай нештатных ситуаций обеспечивается благодаря распределённой архитектуре системы. Если какой-либо элемент системы выходит из строя, связь не прерывается



самолётов что-то наше стоит: от лебёдки в транспортном отсеке до системы автоматического управления самолётом... Наши изделия используются и в бронетанковых войсках.

– То есть не только в небе, но и на земле?

– И на воде тоже. Для судов на подводных крыльях у нас есть разработка – система управления движением «Сердолик», которая способна при шестибальной волне и боковом ветре держать курс. Вы спросите, почему на воде используются авиационные технологии? Потому что современные быстходные суда на воздушных крыльях, которые сегодня производит концерн «Калашников», движутся со скоростью 60–80 километров в час. Причём суда эти не

только военного, но и гражданского назначения. Руками такое судно на волне просто не удержишь, оно либо кувыркаться начнёт, либо на крыло не встанет. Поэтому – только авиационные технологии.

– И в заключение: себя СЭЗ имени Орджоникидзе на МАКСе показал, а было ли вам на что посмотреть, с кем договориться?

– Безусловно. Контакт – огромное количество! У нас практически постоянно и стенд не пустует, и все переговорные комнаты заняты. Подписан ряд соглашений и договоров. Это события, которые дают нам работу.

Беседовал Алексей Сокольский

Флагман отечественного гражданского авиастроения Ил-96-400. Самолёт используется для перевозок первых лиц государства, поэтому требования по качеству и лётной годности максимальные. СЭЗ им. Орджоникидзе является поставщиком бортового оборудования с момента создания данного типа воздушных судов





«МЫ СОЗДАЁМ ВСЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОГО КЛАСТЕРА И НАЦЕЛЕНЫ НА ВЫВОД ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА НА МИРОВОЙ РЫНОК»

Акционерное общество «Управляющая компания особой экономической зоны «Исток» является управляющей компанией двух экономических зон: ОЭЗ ТВТ «Исток» и ОЭЗ ТВТ «Алмаз». Особая экономическая зона – это прежде всего центр уникальных компетенций, где разрабатываются и внедряются инновационные решения. О проектах и планах ОЭЗ ТВТ «Алмаз» нам рассказала Мария Владимировна Чекаданова, генеральный директор АО «УК ОЭЗ «Исток».

– **Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Алмаз» создана с целью формирования высокотехнологичного кластера для нужд оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации, аэрокосмической, энергетической и газовой отраслей, коммунального хозяйства, стимулирования частных инвестиций в создание новых производств современной конкурентоспособной продукции и дальнейшего развития Саратовской области. Расскажите о направлениях деятельности ОЭЗ.**

– ОЭЗ создана постановлением Правительства РФ № 763 от 27.05.2020 года при поддержке Председателя Государственной думы Вячеслава Володина. Она располагается на территории трёх городов (Саратов, Энгельс, Балаково) и занимает площадь в 118,7 га. Направлениями деятельности являются микроэлектроника, радиоэлектронная, электрохимическая и кабельная промышленность.

Приоритетное направление ОЭЗ – это радиоэлектронный кластер в особой экономической зоне. Он отличается тем, что промышленную площадку для производства радиоэлектронной продукции предоставляют якорные резиденты: АО «НПП «Алмаз» и АО «НПП «Контакт». Остальные резиденты занимаются разработкой прикладных программ на основе технологий, уже существующих на промышленных предприятиях «Алмаз» и «Контакт». Поэтому происходит некая синергия, которая позволяет выводить на рынок продукты радиоэлектроники. Выпускаемая продукция отличается тем, что у неё очень короткий жизненный цикл: год-два, после чего на смену приходят новые модели.

В стратегии развития ОЭЗ предусмотрено создание современного высокотехнологичного пространства – технопарка, который решает задачу привлечения резидентов: микропредприятий, участниками которых являются научные сотрудники и студенты, занимающиеся разработкой и доведением продукции до потребителя. Такие коллективы используют в своих разработках различные программы по конструированию и современные дизайнерские решения.

Эта практика широко используется в мире, когда для производства какого-либо продукта необходимы высокие технологии, дорогое оборудование, поэтому такие площадки создаются либо государством, либо какими-то крупными корпорациями. В данном случае такая площадка – это предприятие «Ростеха», куда можно приглашать малые мобильные коллективы, которые будут решать более локальные задачи.

– **Саратовская область совместно с ПАО «Сбербанк» и ПАО «Россети» запустила большой проект в ОЭЗ ТВТ «Алмаз». Расскажите об этом подробнее.**

– В Балаково у нас есть площадка особого формата. Концепция, которая реализуется на балаковской площадке – это индустриальный парк. Сейчас на площадку заходит резидент ПАО «Сбербанк» с проектом создания мегацентра обработки данных, задача которого будет в хранении данных банка. Федеральный проект станет одним из самых крупных на территории РФ. Планируется размещение около 120 000 серверов, сертификация по системе LEED и с уровнем надёжности TIER III (самый высокий). Осуществление проекта будет проходить в четыре этапа вплоть до 2030 года. Затраты на создание РЦОД оцениваются в 122,2 млрд рублей. В числе преимуществ проекта –

создание новых рабочих мест, налоговые отчисления в бюджет Саратовской области, обеспечение условий для проведения разработок в области создания новых бизнес-приложений и ИТ-программ, исследовательских работ и изысканий, улучшение качества инфраструктуры ОЭЗ.

– **Кто ваши резиденты?**

– На данный момент в ОЭЗ ТВТ «Алмаз» статус резидента получили три компании. АО «НПП «Алмаз» и АО «НПП «Контакт» – якорные резиденты ОЭЗ. Ещё один резидент – ООО «ИнфоТех Балаково» (ПАО «Сбербанк») с проектом строительства центра обработки данных. Для увеличения количества резидентов нами и Правительством Саратовской области в лице министерства экономического развития проводится большая работа.

Активно осуществляется просветительская деятельность. Мы участвуем в различных выставках, уделяем большую роль подрастающему поколению, работаем с саратовскими и московскими вузами. Занимаемся обучением студентов, стараемся формировать из них не просто инженеров, а инженеров-экономистов, которые будут понимать потребности разных групп населения и смогут разрабатывать тот продукт, который должен присутствовать на рынке Российской Федерации.

У нас открыт Центр поддержки технологий и инноваций, который занимается правовой оценкой уже существующих разработок, а также осуществляет патентное исследование.

– **Расскажите о преимуществах ОЭЗ.**

– Управляющая компания также является бизнес-инкубатором, поддерживает проекты в стадии получения резидентства.

ОЭЗ Саратовской области – последняя созданная в РФ ОЭЗ технико-внедренческого типа. Преимущество зоны в том, что она расположена в регионе Саратовской области, который находится на Большом шёлковом пути, поэтому у нас есть уже установленные связи со специальными экономическими зонами Китая и совместный проект по взаимодействию студентов. Также Саратовская ОЭЗ удобна по местоположению для реализации проектов, которые будут направлены на экспорт продукции.

Ещё не каждая ОЭЗ может похвастаться огромными электрическими мощностями, которые есть в распоряжении резидентов ОЭЗ ТБТ «Алмаз». На наших площадках могут располагаться энергоёмкие производства.

– Какую продукцию выпускает первый резидент – АО «НПП «Алмаз»?

– АО «НПП «Алмаз», входит в состав концерна «Российская электроника» холдинга ГК «Ростех» – это крупнейший научно-производственный центр СВЧ-радиоэлектроники, который специализируется на разработке и выпуске электровакуумных приборов СВЧ и сложных изделий на их основе для радиоэлектронной аппаратуры военного и гражданского назначения, размещаемой на космических и авиационных аппаратах, системах наземного и морского базирования. В общей сложности предприятие выпускает более 700 наименований продукции.

Генеральный директор АО «НПП «Алмаз» Михаил Петрович Апин – профессионал с большой буквы, талантливый и мудрый руководитель, надёжный партнёр. Уже в стадии создания ОЭЗ мы работали как одна команда. Пожалуй, Михаил Петрович первый, на кого мы можем опереться. Под его началом НПП «Алмаз» активно и успешно развивается.



На сегодняшний день более четверти выпускаемой предприятием продукции – это новые разработки, не имеющие аналогов в мире.

Например, в мае 2019 года «Алмаз» впервые продемонстрировал в действии новый, актуальный в современном мире автоматизированный комплекс противодействия гражданским беспилотным летательным аппаратам (БПЛА) «Атака – DBS».

– АО «НПП «Контакт» будет осуществлять на территории ОЭЗ инфраструктурный проект. На чём специализируется предприятие? Каковы планы его развития?

– АО «НПП «Контакт» входит в состав предприятий АО «Российская электроника» по разработке и производству изделий радиотехнического профиля. Предприятие специализируется на серийном выпуске мощных генераторных ламп, а также мощных и сверхмощных СВЧ-приборов.

Кроме того, на предприятии с 1993 года организовано производство продукции гражданского назначения – вакуумных дугорасщепительных камер и вакуумно-коммутационной аппаратуры – для технического перевооружения и оснащения предприятий РАО ЕЭС и ТЭК Российской Федерации.

В ближайших планах научно-производственного объединения – выполнение государственного оборонного заказа, увеличение объёмов деятельности в рамках созданной на территории предприятия особой экономической зоны, техническая реконструкция и перевооружение действующего производства с целью обеспечения увеличения объёмов выпуска вакуумно-коммутационной аппаратуры гражданского назначения, электронно-вакуумных приборов и устройств двойного назначения. Общий предполагаемый объём инвестиций в период деятельности компании в особой экономической зоне – 337,1 млн рублей.

– Какие проекты уже реализованы в ОЭЗ? В каких направлениях планируете развиваться?

– Основными результатами создания особой экономической зоны Саратовской области должны стать наращивание объёмов производства и повышение конкурентоспособности предприятий резидентов, увеличение количества рабочих мест, рост заработной платы, улучшение условий труда, стимулирование трансфера и локализация технологий производства за счёт таможенных преимуществ, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Стоит отметить, что на всей территории ОЭЗ для резидентов действуют льготы по налогу на прибыль, имущество, землю, транспорт, а также пониженная ставка налога для компаний, применяющих упрощённую систему налогообложения.

Одним из важных направлений развития ОЭЗ является создание таможенной инфраструктуры для применения резидентами льгот по нулевой таможенной пошлине и НДС. Зона таможенного контроля на территории АО «НПП «Алмаз» будет полностью готова в июле 2021 года. В декабре 2021-го планируется завершить создание ЗТК на территории АО «НПП «Контакт», в мае 2022-го – в г. Балаково, а в 2023 году ЗТК начнёт функционировать в помещениях технопарка.

В этом году мы примем участие в рейтинге особых экономических зон международной организации WORLD FREE ZONES, где покажем свои инвестиционные преимущества и возможности для инвесторов. Это отличная возможность зарекомендовать себя среди особых экономических зон в мире и занять достойное место.

ОЭЗ ТБТ Саратовской области готова принять на своих площадках новых резидентов и инвесторов. Подробнее об особой экономической зоне Саратовской области и о том, как стать резидентом, можно узнать на сайте ОЭЗ: saratov-oez.ru

MARIA CHEKADANOVA:

"WE CREATE ALL CONDITIONS FOR THE RADIOELECTRONIC CLUSTER TO DEVELOP AND AIM TO BRING HIGH-TECH PRODUCTS PRODUCED IN RUSSIA TO THE WORLD MARKET"



Joint Stock Company "Management company for special economic zone "Istok" (JSC MC SEZ "Istok") is the management company for two economic zones: SEZ TIT "Istok" and SEZ TIT "Almaz". The Special Economic Zone is first of all a center of unique competences offering development and implementation of innovative solutions. Maria Chekadanova, CEO of JSC MC SEZ "Istok", told us about the projects and plans of SEZ TIT "Almaz".

– The Special Economic Zone of Technical Innovation Type "Almaz" was created in order to create a high-tech cluster for the needs of the Russian Federation defense industrial complex, aerospace, energy and gas industries, public utilities; to stimulate private investments into creation of new manufacturing facilities of modern competitive products and further development of the Saratov region. Tell us about the activities of the SEZ.

– The SEZ was founded according to the decree of the Government of the Russian Federation № 763 of 27.05.2020, with the support of the Chairman of the State Duma Vyacheslav Volodin. The SEZ is located on the territory of 3 cities – Saratov, Engels, Balakovo and occupies an area of 118,7 hectares. Fields of activity are microelectronics, radioelectronic, electrochemical and cable industry.

The priority direction of the SEZ is the radio-electronic cluster in the special economic zone. It is distinguished by the fact that the industrial site for the production of radioelectronic products is provided by the anchor residents JSC RPC "Almaz" and JSC RPC "Kontakt". The other residents are engaged in the development of applications based on technologies already existing at the industrial enterprises Almaz and Kontakt. That is why there is a certain synergy, which allows us to introduce radioelectronic products to the market. The products manufactured are distinctive in that they have a very short lifecycle – one or two years, after which they are replaced with new models.

The development strategy of the SEZ provides for the establishment of a modern

high-tech space – a technopark, which solves the problem of attracting residents – micro-enterprises, the participants of which are scientists and students involved in the development and bringing products to the consumer. Such teams use in their developments various design programs and modern design solutions.

This practice is widely used in the world, whenever high technologies and expensive equipment are required for production of any product, so such sites are created either by the state or by some large corporations, in this case the site is an enterprise of Rostec, where it is possible to invite small mobile teams, which will solve more local tasks.



– The Saratov region, together with Sberbank and Rosseti, has launched a large project in the Almaz Special Economic Zone. Tell us about it in more details.

– We have a territory of a special format in Balakovo. There is a concept being implemented at the Balakovo territory – an industrial park. Now a resident Sberbank with a project on creating a data processing megacentre, the task of which will be to store the bank's data starts entering the territory. The federal project will be one of the largest in Russia. It is planned to locate about 120000 servers, be certified according to LEED system and TIER III reliability level (the highest). The project will be realized in four stages up to 2030. The costs for the creation of the RDC are estimated at 122.2 billion rubles. The benefits of the project include the creation of new jobs, tax payments to the budget of the Saratov region, creating conditions for development of new business applications and IT-programs, research works and surveys, improvement of the quality of the SEZ infrastructure.

– Who are your residents?

– At the moment, three companies have received the resident status in the SEZ Almaz. JSC RPC "Almaz" and JSC RPC "Kontakt" are the anchor residents of SEZ. One more resident is LLC "InfoTech Balakovo" (Sberbank) with a project of data center. To increase the number of residents, we and the Government of the Saratov region, represented by the Ministry of Economic Development, do an extensive work.

Educational activities are carried out actively. We participate in various exhibitions, we pay a great attention to the



younger generation, we work with Saratov and Moscow universities. We are engaged in teaching students, we try to educate not only engineers, but economic engineers, who will understand the needs of different groups of people and will be able to develop the product, which should exist on the market of Russian Federation.

We have opened the Center of technology and innovation support, which is engaged in legal evaluation of existing developments and also conducts patent search.

– Could you tell us about the advantages of the SEZ?

– The management company is also a business incubator and supports projects at the stage of obtaining residency. The Saratov region SEZ is the latest SEZ of the technologically innovative type created in the Russian Federation. The advantage of the zone is that it is located in the Saratov region, which is located on a large Silk Road, so we have already established relations with the special economic zones of China and have a joint project on the interaction of students. Saratov SEZ is conveniently located for the implementation of projects, aimed at the export of products.

Not every SEZ can boast with huge power capacities, which are at the disposal of the residents of SEZ TIT “Almaz”. Our territories can accommodate energy-intensive production.

– What products does the first resident RPC “Almaz” produce?

– JSC RPC “Almaz” belongs to Ruselectronics, which is a part of Rostec, a major research and production center of microwave radioelectronics, which specializes in developing and manufacturing of electrovacuum devices and complex products based on them for military and civilian radioelectronic equipment mounted on space and aviation systems, ground and sea basing systems.

In total the company manufactures over 700 product items.

Mikhail Apin, CEO of RPC “Almaz” is a true professional, a talented and wise manager and a reliable partner. Already

at the stage of SEZ creation we worked as a team. Mr. Apin is probably the first one we can rely on. Under his leadership, RPC “Almaz” develops actively and successfully.

Today, more than a quarter of the enterprise’s products are new developments that have no analogues in the world.

For example, in May 2019, Almaz for the first time demonstrated in operation a new automated complex for combatting civilian unmanned aerial vehicles (UAVs) Ataka – DBS.

– JSC RPC “Kontakt” will implement an infrastructure project on the territory of the SEZ. What does the enterprise specialize in? What are the plans for its development?

– JSC RPC “Kontakt” belongs to Ruselectronics enterprises for development and production of radio engineering products. The enterprise specializes in the mass production of powerful generator lamps, as well as powerful and high-power microwave devices.

In addition, since 1993 the company has been manufacturing civilian products – vacuum arc-quenching chambers and vacuum commutation equipment for technical upgrading and equipping of RAO UES and fuel and energy complex enterprises of the Russian Federation.

The short-term plans of the research and production association include execution of the state defense order, expansion of activities within the special economic zone established on the territory of the enterprise, technical reconstruction and modernization of existing production in order to increase the output of vacuum switching equipment for civil purposes and electronic vacuum devices of dual-use purpose. The total expected volume of investments in the period of the company’s activity in the special economic zone is 337,1 million rubles.

– What projects are already implemented in the SEZ? In what directions do you plan to develop?

– The main results of this special economic zone in the Saratov region are expected to result in the increase of production volumes and competitiveness of resident companies, growth in the number of jobs, wage growth, improvement of working conditions, stimulation of transfer and localization of production technologies by means of customs advantages, increase of tax revenues to the budgets of all levels.

It is noteworthy that residents of the SEZ are granted income, property, land and transport tax benefits, as well as a reduced tax rate for companies applying the simplified taxation system.

One of the important directions of the SEZ development is the creation of the customs infrastructure for the residents to apply the benefits of zero customs duty and VAT. The customs control zone on the territory of JSC RPC “Almaz” will be completely finished in July 2021. It is planned to accomplish the creation of the customs control zone on the territory of JSC RPC “Kontakt” in December 2021, in May 2022 – in Balakovo, and in 2023 the customs control zone will start to function on the premises of the technopark.

This year we will take part in the rating of special economic zones of the international organization WORLD FREE ZONES, where we will show our investment advantages and opportunities for investors. This is a great chance to prove ourselves among the special economic zones of the world and to take a deserved place.

Saratov Regional Special Economic Zone is ready to accept new residents and investors on its territories. More information about Saratov region special economic zone and how to become a resident can be found on the SEZ website: saratov-oez.ru





ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА АЛТАЙСКОГО КРАЯ:

30 ЛЕТ РАБОТЫ В ИНТЕРЕСАХ АЛТАЙСКОГО БИЗНЕСА

За 30 лет системной работы Алтайская торгово-промышленная палата на добровольной основе объединила 540 успешных и активно развивающихся предприятий и организаций. Это серьёзная конструктивная сила. Алтайская ТПП – самый крупный бизнес-союз в Алтайском крае. В рядах организации – предприятия различных форм собственности и самых разных масштабов. Представлены все отрасли экономики региона. 80% членов палаты – представители малого и среднего бизнеса.

Об итогах тридцатилетней работы ТПП и уникальных проектах беседуем с президентом Алтайской торгово-промышленной палаты, членом Правления Торгово-промышленной палаты России Борисом Чесноковым.

– Алтайская торгово-промышленная палата – крупнейшее бизнес-объединение региона. Ряды членов ТПП постоянно пополняются. Сколько членов сегодня насчитывает Алтайская ТПП?

– Авторитет и значимость торгово-промышленной палаты определяются количественным и качественным составом членской базы.

540 членов палаты разделяют корпоративные принципы деятельности: открытость, доверие, порядочность, профессионализм, обязательность.

Актуальность членской базы составляет 100%, то есть все членские организации – это реально действующие предприятия, которые находятся в постоянном взаимодействии с палатой: работают в профильных комитетах, участвуют в мероприятиях палаты, получают информационную поддержку, пользуются услугами.

– Какую цель ставит перед собой Торгово-промышленная палата Алтайского края?

– Миссия Алтайской торгово-промышленной палаты – содействие развитию социально ориентированной экономики в Алтайском крае и её интегрированию в российскую и мировую хозяйственные системы, создание благоприятных условий для развития бизнеса.

– Какие методы использует палата для достижения своей миссии?

– Чтобы воплотить миссию в реальность, необходимо смотреть в будущее, а будущее Алтайского края – это наша молодёжь. Безусловно, в повседневной работе мы используем метод убеждения, рассказываем о передовых прак-

тиках членских организаций, имеющих серьёзный багаж успешных решений.

Но лучший метод – личный пример.

Мы поставили перед собой цель на собственном примере показать, что Алтайский край – это регион, где нужно и можно создавать успешные высокотехнологичные предприятия, отвечающие современным международным стандартам, работать на которых будет молодое поколение талантливых, грамотных и амбициозных специалистов, прошедших обучение и получивших опыт практической работы в ведущих европейских профильных центрах.

Уверен, на 90% сохранение в крае молодых и способных специалистов зависит от наличия в регионе современных предприятий, которые по своему техническому и технологическому оснащению, организационной структуре, уровню заработной платы позволяют молодёжи полностью снять запросы в части профессиональной самореализации и удовлетворить свои материальные потребности.

С точки зрения возможности демонстрации успешного примера наибольшему количеству людей мы остановились на медицинской сфере в области стоматологии. Потребность в получении этой услуги существует практически у каждого человека. Именно поэтому предоставление стоматологических услуг – самая высококонкурентная область в сфере частного здравоохранения.

Заходить в эту область и рассчитывать на успех можно лишь в случае, когда чётко понимаешь собственное конкурентное преимущество. Мы сделали ставку на передовые технологии, изначально поставив перед собой задачу создания предприятия цифровой стоматологии

полного цикла. Предприятия, которое уже сейчас стало в Алтайском крае профильным Центром Технологического Превосходства.

12 апреля 2019 года Центр стоматологии MERCURY получил лицензию. По прошествии двух лет могу с уверенностью сказать, что мы верно провели целеполагание, определили приоритеты и расставили задачи.

Не буду останавливаться на технологических особенностях. Отмечу лишь то, что уровень работы докторов и инженеров центра в сочетании с техническим оснащением позволяет проводить самые сложные операции, которые сегодня возможны в международной практике. Ряд проведённых работ уникален, вызывает неподдельный интерес у профессионалов на международных научно-практических конференциях и позволяет говорить о зарождении на базе нашего центра собственной школы, а в перспективе – о создании в крае кластера стоматологических технологий, ядром которого станет центр технологического превосходства, ЦС MERCURY.

После начала работы Центра стоматологии MERCURY авторитет палаты в деловых и официальных кругах, среди членов палаты, её актива и членов Совета палаты многократно возрос. Воспользовавшись услугами центра, люди на практике удостоверились, что создавать технологии мирового уровня в крае возможно, профессионалы есть.

– То есть Алтайская ТПП, реализовав уникальный для системы торгово-промышленных палат проект, приблизила край к мировому уровню?

– Да, это так. Мы создали отраслевой ориентир в данной сфере. Но основа экономики – предприятия и организации, ведущие хозяйственную деятельность в разных секторах. Для содействия развитию социально ориентированной экономики в крае и её интеграции в мировую хозяйственную систему необходимо создание отраслевых ориентиров: предприятий и предпринимателей, оказывающих услуги на высоком потребительском уровне, который отвечает самым взыскательным требованиям клиентов, системно поддерживающих качество продукции и формирующих в долгосрочной перспективе передовые школы профильных компетенций. То есть это компании, стабильно пользующиеся успехом у потребителей, лидеры в своих рыночных сегментах, оказывающие своей деятельностью существенное влияние на развитие тех или иных секторов экономики и являющиеся образцами для других предприятий отрасли.

В этих целях нами учреждён не имеющий аналогов проект «Звезда качества Алтайской торгово-промышленной палаты».

Он направлен на выявление и популяризацию организаций, являющихся отраслевыми ориентирами как для потребителей, так и для конкурентов, эти компании – драйверы роста в своей области.

«Звезда качества Алтайской торгово-промышленной палаты» содействует формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры в Алтайском крае, распространению цивилизованных принципов ведения бизнеса и формированию позитивного имиджа предпринимательства, то есть решает основные уставные задачи Алтайской ТПП.

– В декабре текущего года Торгово-промышленная палата Алтайского края отметит 30-летие своей дея-



тельности. Что показало время?

– Становление России как государства неразрывно связано с предпринимательством. Именно купцы и промышленники развивали города, осваивали новые территории, стояли у истоков социальной и транспортной инфраструктуры. Благодаря их созидательной энергии, активной жизненной позиции, готовности постоянно учиться, искать и внедрять новое Россия стала одной из ведущих мировых держав.

Объединение опыта прошлого, колоссального наследия индустриального развития страны в XX веке под управлением государства со смелостью и решительностью народа России заложило мощный фундамент возрождения отечественного предпринимательства.

Сегодня мы видим реальные результаты: отечественные предприятия гарантированно удовлетворяют внутренний спрос в качественных товарах и услугах,

уверенно возвращают традиционные зарубежные рынки сбыта, радуют примерами успешной конкуренции в высокотехнологических секторах стран-драйверов научно-технического развития.

Безусловно, много есть над чем работать. Но вступающее в силу уже третье поколение российских предпринимателей – активная молодёжь, продолжающая дело своих отцов и дедов, создающая собственные передовые стартапы, – вселяет уверенность в правильности выбранного пути.

Цифры это подтверждают: в сфере малого и среднего бизнеса Алтайского края работает около 75 тыс. юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые обеспечивают работой свыше 300 тыс. человек. 50% оборота, четверть в инвестициях, треть в налогах – вклад малого бизнеса в экономику края.

Предприниматели-члены торгово-промышленной палаты Алтайского края – яркий пример: бизнес – это не только и не столько желание извлечь прибыль, а стремление сделать жизнь вокруг себя лучше. Социальная ответственность компаний – это не навязанная государством обязанность, а внутреннее побуждение единомышленников. Предприятия активно участвуют в жизни региона, способствуют развитию спорта, занимаются благотворительностью, улучшают инфраструктуру родного края.

На протяжении трёх десятилетий Алтайская торгово-промышленная палата является лидером среди палат Сибири по всем основным направлениям деятельности. Непростой 2020 год подтвердил: успешность основывается на компетенциях команды соратников, людей неравнодушных, искренне преданных и любящих Россию и свой край, разделяющих ответственность за будущее общества, в котором они живут, понимающих, что это будущее творится ими самими, здесь и сейчас.



МАКСИМ СКОБОВ:

«ПО ИНВЕСТИЦИОННОМУ
ПОТЕНЦИАЛУ АЛТАЙСКИЙ КРАЙ
ВХОДИТ В ТОП-25 ЛУЧШИХ РЕГИОНОВ»



О том, как выстраивается работа с инвесторами и почему нужно инвестировать именно в Алтайский край, беседуем с Максимом Станиславовичем Скобовым, директором КАУ «Алтайский центр инвестиций и развития».

– Максим Станиславович, почему необходимо инвестировать в Алтайский край?

– В первую очередь потому, что это будет выгодно инвесторам. Другой вопрос: из чего будет складываться эта выгода? К примеру, для производителей сельскохозяйственной продукции у нас есть очень много вариантов для размещения производства по приемлемым ценам, в отличие от Центральной России, площадь пашни в крае – 6,5 млн га. С другой стороны, у нас достаточно выгодное экономико-географическое положение: есть выход на рынки Дальнего Востока, Казахстана и стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Благоприятные природно-климатические условия и экологически чистая плодородная почва служат фундаментальной основой для развития агропромышленного комплекса.

Для инвесторов в сфере промышленности у нас есть комфортные условия территорий опережающего социально-экономического развития в виде налоговых льгот, наличия готовых инвестиционных площадок. Кроме того, если принять во внимание развитый промышленный сектор, большое количество промышленных предприятий разных подотраслей, серьёзную кадровую подготовку молодёжи и конкурентоспособную оплату труда, то в регионе возможно создание промышленного предприятия практически любой направленности: от пищевого производства и деревообработки до химического завода и биотехнологий.

Благоприятный климат в предгорьях Алтая, наличие особой экономической зоны и игровой зоны предопределяют также развитие туризма в регионе. Мы можем предложить инвесторам готовые земельные участки в ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» на льготных условиях. В игровой зоне «Сибирская монета» строится казино, и потенциал его огромен в этом направлении. В туристском кластере «Белокуриха горная» подведена вся инженерная инфраструктура, готовы к застройке земельные участки. Среднегодовая заполняемость курортов Белокурихи – 95%.

По инвестиционному потенциалу мы входим в топ-25 лучших регионов. За 2020 год объём инвестиций в экономику Алтайского края составил 121,8 млрд рублей.

– Расскажите, какие функции выполняет возглавляемый вами центр?

– Алтайский центр инвестиций и развития создан в 2011 году для содействия инвесторам в реализации проектов в крае. Среди неоспоримых достоинств центра – наличие уникальной базы данных об инвестиционных площадках, внушительный опыт работы, квалифицированные специалисты. Организация занимается сопровождением и продвижением проектов и предоставляет информацию по всем аспектам их реализации. По результатам подготовленных маркетинговых исследований и обзоров рынков специалисты центра формируют инвестиционные предложения. По сути, это готовые для реализации бизнес-планы. Ключевые отрасли, для которых уже есть интересные варианты работы: сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственной продукции, промышленность, гостиничный сервис и туризм и др. В настоящее время разработано более 70 таких предложений.

За последние три года общая стоимость инвестпроектов, заявленных для реализации на территории Алтайского края, составила 200 млрд рублей. Содействие в реализации проектов оказано 172 инициаторам.

– Как выстраивается работа Алтайского центра инвестиций и развития с потенциальными инвесторами? В чём суть принципа одного окна?

– В максимально сжатые сроки клиенты могут получить всю необходимую информацию по принципу одного окна, а именно подбор необходимых мер государственной поддержки, подбор льготных займов (кредитов), подбор инвестиционной площадки. Обращения, поступающие по принципу одного окна, рассматриваются в оперативном порядке: в течение трёх дней с потенциальным инвестором свяжется специалист центра. Но как показывает практика, на обратную связь сотрудник выходит в течение дня. Вся работа «одного окна» проводится на безвозмездной основе. Кроме этого, специалисты центра ежегодно принимают участие в крупнейших профильных выставках и форумах (Петербургский международный экономический форум, Российский инвестиционный форум, «ИННОПРОМ», «ПРОД-ЭКСПО» и др.). Как результат, ежегодно в «воронку продаж» АЦИР входит порядка 150 компаний.

– Главной задачей Алтайского центра инвестиций и развития является взаимодействие с инвесторами и создание условий для реализации инвестиционных проектов. Какие ещё услуги оказывает центр?

– Помимо названного, центр помогает в разработке бизнес-планов и технико-экономических обоснований проектов. Срок выполнения – от 10 рабочих дней. Бизнес-планы соответствуют требованиям ведущих банков и подходят для господдержки. Например, для субсидирования тех или иных расходов, понесённых инициатором.

В текущем году центр запустил пилотный проект по акселерации инвестиционного профиля муниципальных образований. Что это значит? В течение года команда центра анализирует состояние территории, опрашивает местных предпринимателей, проводит стратегические сессии. В результате получается детальный план инвестиционного развития муниципального района (городского округа).

Затем специалисты готовят перечень потенциальных инвестплощадок, которые являются наиболее привлекательными с точки зрения бизнеса. Для муниципального образования отбирается несколько предложений и даётся рекомендация, с какими компаниями на основе этих планов можно успешно сотрудничать.

– Что, на ваш взгляд, важно потенциальным инвесторам?

– Наличие площадок с необходимой инфраструктурой, логистика. Бизнес обращает внимание на сырьё, рынок сбыта и наличие господдержки. Всё вышеперечисленное имеется в нашем регионе.

– Какие из наиболее значимых инвестиционных проектов, в которых участвует центр, вы можете отметить за последнее время?

– Ежегодно мы сопровождаем с разной степенью вовлечённости около 70 проектов. Отдельно хотелось бы выделить крупные проекты, такие как строительство мегафермы ООО «ЭкоНива Алтай» общей стоимостью более 3 млрд рублей, модернизация производства и строительство новых производственных мощностей ПАО «Группа Черкизово» в Алтайском крае стоимостью более 6 млрд рублей. Кроме того, мы сопровождаем проекты в химической отрасли, туризме, котлостроении и других сферах.

Контактная информация:

Адрес: 656056, г. Барнаул, проспект Комсомольский, 118, офис 114.
Тел.: +7 (3852) 20-66-12
<http://invest.alregn.ru>, e-mail: kau_invest@mail.ru
КАУ «Алтайский центр инвестиций и развития»



ЕВГЕНИЙ ГОРБАТЕНКО: «НАШ ПУТЬ – ЭТО 25 ЛЕТ ОПЫТА И ПОМОЩИ ЛЮДЯМ»

ООО «Алтайский кедр» более 20 лет производит фиточаи и композиции из экстрактов целебных растений. В ассортименте компании порядка 100 наименований фитопродуктов для здоровья, которые созданы на основе авторских разработок учёных Алтайского государственного медицинского университета. Главные акценты деятельности компании – соответствие всем нормам безопасности пищевой продукции, высокая квалификация специалистов, привлекательная упаковка и работа с национальными и региональными дистрибьюторами. О том, как оставаться в числе лучших, как не утратить со временем ценностные составляющие и на какие аспекты развития нацелена компания, расскажет Евгений Горбатенко, директор ООО «Алтайский кедр».

– Концепция чая из целебных растений прекрасно укладывается в тренд на развитие отечественного производства, экономики региона, импортозамещения. Как «Алтайский кедр» взаимодействует с государством и региональной властью?

– В Алтайском крае создана доверительная атмосфера сотрудничества представителей деловых кругов с государственными структурами. Органы власти всегда открыты для диалога. На примере Алтайской ТПП можем сказать, что, являясь её членом с 2007 года, мы неоднократно поднимали интересующие нас вопросы, имели возможность выслушать мнения ведущих экспертов и, самое главное, на их основе вырабатывать верные для себя решения.

Недостаточно произвести качественный и полезный продукт, важно правильно позиционировать его на рынке, донести до людей нашу идею, рассказать, как много труда заготовителей, учёных и специалистов вложено в каждую пачку. Фактически деятельность компании соответствует стратегическим программам государства по оздоровлению нации «Здоровое питание – здоровье нации», «Здоровая нация – здоровая Россия» и программе Алтайского края «Дети Алтая».

Мы активно участвуем в мероприятиях, проводимых региональной властью, таких как «Русское поле», «Здоровое поколение», «Лучший алтайский товар года». Кроме того, на протяжении многих лет компания представляла Алтайский край на различных общероссийских и международных выставках: это «Зелёная миля» в Берлине, межгосударственная «20 лет СНГ: к новым горизонтам партнёрства», «Интурмаркет», МИТТ в г. Москве и многие другие, – став в них лауреатом, дипломантом и победителем.

– Алтайский край – благополучный регион с точки зрения возможностей для размещения бизнеса, в том числе производственного и сельскохозяйственного. Какие факторы способствуют успеху и развитию вашей компании?

– Есть такое выражение: «Смелость даёт успех, а успех – смелость».

Действительно, 25 лет назад нужно было не просто найти смелость, чтобы организовать новое дело, а сформулировать, заложить и следовать ценностям, которые и сегодня являются основой деятельности нашей компании.

Они достаточно простые: это уважение к природе, традициям и знаниям, накопленным предыдущими поколениями, забота о специалистах, осознание ответственности перед покупателями, партнёрами и обществом, а также формирование культуры в отношениях с ними.

Алтай является нашим источником вдохновения. Когда живёшь в окружении растений, учишься использовать их во благо. Они исключительны по своим свойствам и действию на организм человека, потому и отношение к ним должно быть исключительным.

Максимально бережная переработка растительного сырья позволяет сохранять все полезные свойства растений и выпускать продукты высокого качества, эффективности и безопасности. Мы используем в процессе производства только возобновляемое лекарственное сырьё, вторичную упаковку, экологические материалы и активно поддерживаем Фонд дикой природы по восстановлению лесов и редких видов животных.

Мы считаем, наша сила в тех людях, которые работают на предприятии и разделяют его ценности. И это не пустые слова. Многие с нами по 20-25 лет. Это, безусловно, надёжный базис для успеха бренда.

Построить отношения с партнёрами на основе честности, доверия и заинтересованности в достижении общей цели – это большая работа, которая позволяет рационально и планомерно подходить к вопросам как собственного, так и контрактного производства, а также предлагать уникальные услуги, например, как в нашем случае, глубокую переработку лекарственно-технического сырья до 100 микрон для фармзаводов России. Развиваясь вместе, мы приобретаем бесценный опыт и мастерство.

Формированию репутации компании в значительной мере способствует социальная ответственность. Мы ведём целый ряд социальных проектов по поддержке здоровья пожилых людей, инвалидов спорта, а также помогаем детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, и семьям с приёмными детьми.

– Компания «Алтайский кедр» постоянно развивается, чтобы предлагать своим клиентам продукцию лучшего качества. Известно, что в 2019 году вами была проведена модернизация производства, за счёт чего производственные площади увеличились на 500 кв. метров. Что это вам дало?

И ещё: более 20 лет вы выпускаете всевозможные виды фиточая из целебных трав Алтая для разных категорий – для детей, мужчин и женщин, – направленные на поддержание здоровья всех органов и систем организма человека.



Каковы ваши планы по расширению ассортимента и развитию компании в целом?

– Качество и безопасность выпускаемых продуктов – это, конечно, основной приоритет компании. Но это подразумевает и другие важные составляющие, которые позволяют проектам и бизнесу жить.

Разрабатывая продукты для здоровья и вкладывая значительные денежные ресурсы, мы старались учитывать потребности всех социальных групп и оценивали, насколько каждый фиточай будет полезен для покупателей. Нельзя надеяться на успех дела, если твоя работа и производимые продукты не приносят людям пользы.

Сегодня мы выпускаем пять серий и более 100 наименований фитопродуктов из целебных трав Алтая, в том числе таблетированные формы из экстрактов лекарственных растений. География присутствия приобрела всероссийский масштаб: продукцию можно купить от Калининграда до Владивостока, в 560 городах России и в Казахстане. Развитие интернет-площадок позволяет увеличить охват покупательской аудитории в несколько раз.

В результате модернизации производственных площадей предприятие выглядит современным, отвечающим всем стандартам и требованиям, предъявляемым к пищевому производству. Созданы новые цеха укладки, ламинации, хранения продукции. Другой важный момент – это создание комфортных условий работы для сотрудников компании. Такая обстановка на рабочих местах позволяет специалистам полностью реализовать свой потенциал во благо успешного развития предприятия.

В планах компании – ввод на рынок новых серий фиточая с высокими вкусовыми характеристиками как для розничного покупателя, так и для кафе и ресторанов. Развитие ассортиментных линеек ориентировано на тенденцию смещения спроса потребителей в сторону разнообразия вкусов и здорового питания.

– «Алтайский кедр» является победителем конкурса «Лучший инновационный проект в области биотехнологий» в г. Москве и всероссийского конкурса «Туристический сувенир – 2020» в г. Уфе, в номинации «Гастрономический сувенир», а также получил награду «Золотой Меркурий» ТПП Алтайского края, став лучшим предприятием в сфере производства потребительской продукции. Как вам удаётся оставаться в числе лучших? В чём ваше главное преимущество по сравнению с конкурентами?

– Компании есть чем гордиться. Миллионы покупателей ежегодно оказывают доверие производимой продукции, особенно серии «Фиточай «Алтай» и детскому травяному чаю «Фитоша». Они обладают не только направленным оздоровительным дей-



ствием, но и яркими вкусоароматическими свойствами, доставляя ещё и удовольствие от чаепития.

Все фитосборы являются уникальной разработкой учёных Алтайского государственного медицинского университета и Сибирского отделения Российской академии медицинских наук.

Одно из главных преимуществ фитоконпозиций – в многокомпонентности. Некоторые сборы содержат в своих составах до 15 лекарственных трав, усиливающих и дополняющих действие друг друга, чем создают эффект синергии. Они способны поддерживать оптимальное содержание биологически активных веществ в организме человека, что называется активным равновесием или гармонией.

«Алтайский кедр» всегда отличал подход к инновациям. Так, например, серия «АЛТЭ» (алтайские экстракты) является сублингвальной формой (таблетки для рассасывания), она была специально разработана для людей, ведущих активный образ жизни и заботящихся о своём здоровье. А серия «Энергия здоровья» – «Утро. День. Вечер» создана с учётом особенностей биоритмов и работы организма человека в разное время суток. БАД «Мумичага», комбинация очищенного мумиё и экстракта чаги, не имеет аналогов на рынке.

Особую роль мы отводим эстетической стороне в оформлении упаковки. Красочный дизайн линеек с авторскими иллюстрациями алтайских художников позволяет привлекать покупателей, выгодно смотреться на полках и украшать витрины аптек и магазинов.

– Аптечные сети пошли по пути создания своих собственных торговых марок, что в первую очередь наносит урон по производственным предприятиям в сегменте реализации оздоровительной продукции. Как вы справляетесь со сложившимися обстоятельствами? На что нацелена компания «Алтайский кедр»: на отечественный рынок или экспорт?

– Мы всегда ориентировались на внутренний рынок и позиционировали наши серии фиточая как продукты для здоровья и долголетия нации, а это накладывает особую ответственность. Именно поэтому мы уделяем большое внимание разработкам, качеству, упаковке и информированию населения о действии фитосборов.

Растущий интерес россиян к здоровому образу жизни и, соответственно, партнёров к сотрудничеству позволяет говорить о перспективах расширения географии поставок через новые рынки и интернет-площадки, в том числе на экспорт в другие страны.

– 2020 год был переломным моментом для многих предприятий. Для кого-то это стало толчком для развития, кто-то же понёс огромные потери. Дала ли вам пандемия новые направления и ориентиры для развития?

– Внезапно настигшая мир пандемия не просто привнесла перемены в жизнь и работу людей, но и полностью изменила осознание многих вещей.

В начале локдауна даже не было чёткого понимания того, как действовать. Мы приняли решение изменить порядок взаимодействия внутри компании, не останавливая производственного процесса.

С самого начала опирались на три главных принципа: защитить здоровье наших сотрудников благодаря организации труда и гигиеническим мероприятиям и сохранить при этом их рабочие места, взять на себя социальную ответственность, обеспечить будущее компании.

Сложнее всего оказалось удержать лояльность клиентов, попавших в сложную стрессовую ситуацию. Поэтому мы сформировали целую программу дальнейшей работы предприятия и план действий для поддержки партнёров.

Что касается продукции, ориентир был взят на иммунное и бронхолёгочное направления, разработку новых составов и уделение особого внимания тем фитоконпозициям, которые жизненно необходимы в комплексных программах лечения и восстановления здоровья после перенесённой болезни.

Несмотря на все экономические сложности, мы настроены оптимистично, потому что уверены в значимости и миссии своего дела. В этом году у компании юбилей. Наш путь – это 25 лет опыта и помощи людям.





БИЗНЕС КАК ПО МАСЛУ

За продукцией ООО «Бастион» в Новоалтайске ежедневно выстраиваются в очередь огромные масловозы, которые затем разъезжаются по всей стране – география поставок компании охватывает множество регионов России. На высококонкурентном рынке переработки масличных культур в Алтайском крае «Бастион» сумел завоевать своё место под солнцем и сегодня является одним из ведущих производителей ядра подсолнечника, жмыха, подсолнечного, льняного и рапсового масла.

ВЫЖАТЬ МАКСИМУМ

Становление «Бастиона» начиналось 15 лет назад, тогда компания арендовала небольшое помещение на окраине Барнаула и занималась поставкой кормовых добавок на птицефабрики и свиноплекомы. «Дела шли неплохо, и мы начали задумываться о расширении бизнеса, – рассказывает директор предприятия Вячеслав Костин, – сделали ставку на производство растительных масел. В Алтайском крае переработка масличных культур является той отраслью, которая стабильно растёт. Купили два китайских пресса и стали давить семена подсолнечника».

Через некоторое время «Бастион» сменил дислокацию, переехав в Новоалтайск, и уже там бизнес развернулся в полную силу. Настоящим прорывом стало внедрение в производство высокотехнологичного европейского оборудования по переработке подсолнечника. Его отличительная особенность – интегрирование фракции предварительной очистки и сортировки семян, включающее все этапы переработки сырья, а также технология фотосепариро-

КИТАЙ ЗАИНТЕРЕСОВАН
В ЭКОЛОГИЧЕСКИ
ЧИСТОМ МАСЛЕ С
АЛТАЯ, А БЛИЗОСТЬ
АЗИАТСКОГО РЫНКА
ДЕЛАЕТ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ
ЧРЕЗВЫЧАЙНО
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ, И У
«БАСТИОНА» СЕРЬЁЗНЫЕ
ЭКСПОРТНЫЕ АМБИЦИИ

вания, что позволяет получать качественное готовое ядро высокой степени очистки.

Взросшее качество продукции укрепило позиции «Бастиона» на рынке. Сыграл свою роль и курс на импортозамещение. Выяснилось, что отечественные растительные масла ничем не хуже зарубежных, но для наполнения продовольственного рынка нужно качественное сырьё и в «Бастион» потоком пошли заказчики. Причём увеличение спроса пошло не только по традиционным направлениям, таким как выпуск подсолнечного масла, вырос интерес и к другим масличным культурам. Производитель стал осваивать такие новые перспективные направления, как переработка рапса, льна.

«К сожалению, специалистов масложировой отрасли в крае не готовят, – говорит Вячеслав Костин, – а для того, чтобы оставаться конкурентоспособным, нужны знания. Мы нашли выход из ситуации – договорились в политехническом университете, что наших лаборантов подтянут на краткосрочных курсах. Лаборатория – это важнейший элемент входного и выходно-

го контроля на предприятии, постоянный анализ качества сырья. Ну а рядовой состав обучаем по ходу дела, непосредственно на производстве».

Результаты говорят о том, что обучение даром не прошло. Сегодня «Бастион» перерабатывает более 10 тысяч тонн масличных культур в месяц. Продукция полностью соответствует нормативам ГОСТа и реализуется по выгодным ценам.

«БАСТИОН»

ПЕРЕРАБАТЫВАЕТ
БОЛЕЕ 10 ТЫСЯЧ ТОНН
МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР
В МЕСЯЦ. КОНТРОЛЬ
КАЧЕСТВА ИДЁТ НА ВСЕХ
ЭТАПАХ ПЕРЕРАБОТКИ.
ПРОДУКЦИЯ ПОЛНОСТЬЮ
СООТВЕТСТВУЕТ
НОРМАТИВАМ ГОСТА
И РЕАЛИЗУЕТСЯ ПО
ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ



Это позволяет быть востребованными на рынке. Контроль качества идёт на всех этапах переработки.

Продукция компании поставляется в животноводческие и птицеводческие комплексы, в рыбоводческие хозяйства и на комбикормовые комбинаты, она востребована на хлебопекарнях и на майонезных заводах, в торговых точках. Влияние на положительную динамику оказали два важных фактора: сырьевая база и стабильный спрос на готовую продукцию. Эксперты утверждают, что алтайская семечка ценится намного выше краснодарской. Так как в регионе вызревает не кислотная семечка, то она считается более качественной, а срок её годности выше, поэтому она и пользуется повышенным спросом.

ДЕЛО НЕ ТОЛЬКО В СЕМЕЧКЕ

Однако без собственных вложений в развитие далеко не уедешь. «Сегодня у нас очередной этап расширения, – с гордостью говорит Вячеслав Кости. – Мы много вложили в перевооружение производства. Закупили новые котлы, смонтировали новое оборудование. Поставили внушительный зерносушильный комплекс. Хотя перебоев с поставками сырья нет, основной пик закупок всё равно приходится на осень и собственный зерносушильный комплекс – гарант экономической стабильности предприятия».

Тем более что и со сбытом проблем не возникает, особенно с учётом того интереса, который проявляет Китай. Китайские партнёры очень заинтересованы в экологически чистом масле с Алтая, а близость азиатского рынка делает это направление чрезвычайно привлекательным, и у «Бастиона» серьёзные экспортные амбиции.

А в 2019 году «Бастион» приступил к производству фасованного рафинированного подсолнечного масла под торговой маркой «Алтайское солнышко». В этом направлении конкуренция стабильно высокая и риски большие – удержаться сложно. Сделав ставку на качество, «Бастион» не только выстоял, но и развивает это направление. В компании много сил и средств вкладывают в автоматизацию производства, модернизацию линий разлива, что увеличивает объёмы производимой продукции.

Как утверждает Вячеслав Костин: «Безусловно, развитая производственная база очень важна для успешного позиционирования на рынке. Но кроме этого, на нас работают и 15 лет опыта работы в регионе, чёткая стратегия бизнеса, креативный подход и, конечно, сплочённый коллектив. Это самое главное, что нам необходимо для будущего развития».

Подготовила Александра Убоженко



Тепло очень многим домам, промышленным объектам нашей страны и ближнего зарубежья дарит котельное оборудование БМК «Сибирь» производства ООО «Котельный завод ЭнергоРесурс». Правда, коммерческий директор «ЭнергоРесурса» СЕРГЕЙ ГОНЮКОВ утверждает, что делать это нужно с любовью, иначе ничего не получится.

ОНИ ДАРЯТ ТЕПЛО

ЧТО ТАКОЕ ТЕПЛО? РОМАНТИКИ ВЗДОХНУТ: ЛЮБОВЬ!»
ПРАКТИКИ УСМЕХНУТСЯ: «КОТЕЛЬНЫЕ!»



**СЕРГЕЙ ГОНЮКОВ,
КОММЕРЧЕСКИЙ
ДИРЕКТОР
ООО «КОТЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД
ЭНЕРГОРЕСУРС»**

Кадровая политика предприятия ориентирована на сближение интересов работников с интересами предприятия, где главным объектом является человек. Уважение к индивидуальности и ценности каждого сотрудника построено на доброжелательной и стимулирующей трудовой атмосфере. Для нас важно, чтобы каждый сотрудник предприятия полностью реализовал свой профессиональный потенциал.

О ЛЮБИ

«ЭнергоРесурс» производит пуско-наладочные и режимно-наладочные испытания теплоэнергетического оборудования, монтаж приборов учёта, весь комплекс мероприятий по энергоснабжению, осуществляет гарантийное и послегарантийное обслуживание. Наши специалисты помогают внедрению новых технологий на объектах заказчика.

Для подобной работы нужны не просто суперпрофессионалы, а люди, которые неравнодушны к своему делу. Завод гордится высококвалифицированными сотрудниками, которые постоянно совершенствуют технологический процесс производства, проводят модернизацию и испытания производимого оборудования, контролируют соответствие оборудования заявленным паспортным технологическим характеристикам.

Такие же яркие профи работают и у наших партнёров. Это предприятия машиностроения, металлургии, нефтегазовой промышленности, пищевой, лёгкой, химической, деревообрабатывающей и строительной индустрий, транспорта и сельского хозяйства, жилищно-коммунальной сферы, государственные учреждения и ведомства...

ОБ ИСТОРИИ С ГЕОГРАФИЕЙ

За период работы нашим предприятием были изготовлены сотни наименований энергетического оборудования, которое успешно эксплуатируется не только на малых и крупных промышленных предприятиях России (европейская часть страны, Западная и Восточная Сибирь, забайкальские регионы и Дальний Восток), но и в странах СНГ. Большим спросом наша продукция пользуется в Казахстане, Монголии.

Нашими клиентами являются такие серьёзные организации, как Министерство обороны РФ, администрации и жи-

лищно-коммунальные службы регионов Российской Федерации, РЭУ целого ряда регионов, энергетические и золоторудные компании, многие другие.

«Котельный завод ЭнергоРесурс» был открыт в 2008 году и на сегодня имеет большой опыт в своей сфере. Наш завод изготавливает и постав-ляет котельное оборудование, котлы, модуль-ные (блочно-модульные) котельные установки на всех видах топлива. Выпускаем мы также котельно-вспомогательное оборудование: ды-мососы, дутьевые вентиляторы, механические топки, теплообменники, золоуловители, линии шлакоудаления и углеподачи, щиты и другое вспомогательное оборудование.

Изготавливаемые заводом блочно-мо-дульные котельные «СИБИРЬ» (БМК) пред-назначены для отопления и обеспечения горячим водоснабжением, паром, горячей водой для технологических нужд произ-водственных и жилых помещений, объектов культурно-бытового и социального назначе-ния в районах, где по каким-либо причинам затруднено строительство котельных. А та-ких мест на просторах нашей необъятной страны, поверьте, ещё очень много!

ОБ УДОБСТВЕ

Блочно-модульные котельные (передвиж-ные блочные системы отопления полной готовности) нашего производства в этом случае – отличный выход. Это легко транс-портбельные котельные, производимые блоками, что позволяет осуществлять их доставку к месту эксплуатации железнодо-рожным и автомобильным транспортом, а также свести к минимуму монтажные работы на месте строительства. Блочно-модульные котельные «СИБИРЬ» включают полный цикл котельного оборудования, требующегося для нормального функционирования ко-тельной. Для установки данной котельной требуется немного времени, к тому же она может быть независимой, не привязана к



УДАЧНАЯ
КОНСТРУКЦИЯ
БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫХ
КОТЕЛЬНЫХ
ПОЗВОЛЯЕТ
ДОСТАВЛЯТЬ ИХ К
МЕСТУ ЭКСПЛУАТАЦИИ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ
И АВТОМОБИЛЬНЫМ
ТРАНСПОРТОМ,
СВОДЯ К МИНИМУМУ
МОНТАЖНЫЕ
РАБОТЫ НА МЕСТЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА

устаревшим коммуникациям и способна производить недорогую тепловую энергию.

Потребителям, нуждающимся в экономичном и экологически безопасном автономном источнике энергии, для отопления и горячего водоснабжения жилых, производственных и административных зданий нашим пред-

приятием предлагаются блочно-модульные котельные, работающие на всех видах топлива. При заказе такой котельной с каждым клиентом ведётся индивидуальная работа, нашими специалистами подбирается оптимальный вариант конструкции.

О КАЧЕСТВЕ

Руководством предприятия разработаны и запатентованы котлы собственного производства под торговыми марками «ЭФФЕКТ» и «БУЛАТ», которые работают как при ручной, так и при механической подаче угля. На рынке теплотехнического оборудования они пользуются большим спросом в связи с длительной безаварийной и экономичной работой.

Свою продукцию мы производим только из качественных материалов, прошедших контроль на заводах-изготовителях, в связи с чем она отличается высоким качеством и долговечностью безупречной работы. Вся наша продукция прошла в соответствующих органах все необходимые испытания на качество и сертифицирована по системе ГОСТ РФ. Это подтверждается различными разрешениями, свидетельствами и сертификатами соответствия, в том числе сертификатом соответствия и декларацией Таможенного союза, выданными специальными государственными органами. На продукцию выдаётся технический паспорт с указанием гарантийного срока, а также методические указания по правильной её эксплуатации.

Подготовила Елена Александрова

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫМИ
ОСОБЕННОСТЯМИ
КОТЛОВ
«ЭНЕРГОРЕСУРСА»
ЯВЛЯЮТСЯ
ВОЗМОЖНОСТЬ
РАБОТЫ В КОТЕЛЬНЫХ
С ВЫСОКОЙ
ЖЁСТКОСТЬЮ ВОДЫ
БЕЗ СПЕЦИАЛЬНОЙ
ВОДОПОДГОТОВКИ,
СОХРАНЕНИЕ
ПОСТОЯННОГО КПД
НА ПРОТЯЖЕНИИ
ВСЕГО СРОКА
ЭКСПЛУАТАЦИИ



**РЕСПУБЛИКА
САХА ЯВЛЯЕТСЯ
АБСОЛЮТНЫМ
ЛИДЕРОМ ДАЛЬНЕГО
ВОСТОКА С
ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.
В 2018 ГОДУ ЯКУТИЯ
ЗАНИМАЛА 52 МЕСТО
В НАЦИОНАЛЬНОМ
РЕЙТИНГЕ, А В 2020-М
УЖЕ ВОШЛА В ТОП-10**



КИРИЛЛ БЫЧКОВ: «ЯКУТИЯ ОТВЕЧАЕТ НА ВЫЗОВ»

В этом году Якутия столкнулась с серьёзным испытанием: огонь, который бушевал в республике с начала лета, перекинулся на населённый пункт и уничтожил жилые дома, оставив множество людей без крова. В этой сложной ситуации Правительство Республики Саха оперативно предприняло комплекс мер, который должен вернуть людям утраченное жильё. Огненная стихия – не единственный вызов, с которым пришлось столкнуться руководству региона. Комментирует первый заместитель председателя Правительства Республики Саха (Якутия) КИРИЛЛ БЫЧКОВ.

– Кирилл Евгеньевич, в этом году Республика Саха сильно пострадала от лесных пожаров, сгорело немало жилых домов. Какие меры принимаются правительством Якутии для восстановления жилья?

– Приняты беспрецедентные меры. 7 августа утверждён комплекс мер, направленных на поддержку граждан после пожара в селе Бясь-Кюёль Горного улуса. Выделены средства из резервного фонда правительства на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий, открыты счета для добровольных пожертвований, оказана материальная помощь пострадавшим, разработан и утверждён порядок компенсации утраченного имущества, организован временный пункт размещения пострадавших граждан. И самое главное – жителям будут построены новые дома!

В настоящий момент специальная комис-

сия ведёт работу, составляя окончательный перечень утраченного имущества. Члены комиссии работают с пострадавшими, для того чтобы определить их пожелания по строительству или компенсации за вторые жилые дома, не поставленные на кадастровый учёт.

Уже принято решение о строительстве шести многоквартирных жилых домов и 24 индивидуальных жилых домов. Их количество может быть изменено по результатам переговоров с пострадавшими.

– Как движется региональный проект «Жильё и городская среда»? Достаточно ли средств на реализацию жилищных проектов?

– По региональному проекту «Жильё» для республики установлено два основных показателя, значений которых нам необходимо достигать ежегодно до 2030 года. Так, к 2030 году необходимо обес-

печить 832 тысяч кв. м введённого жилья в год, а также обеспечить ввод жилья по программе «Стимул» в рамках проекта строительство квартала «Звездный» в городе Якутске.

На 2021 год плановое значение ввода жилья для республики установлено в объеме 570 тысяч кв. м. К началу августа темпы ввода жилья снизились на 35,2% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года – это обусловлено объективными причинами, связанными с наложением ограничений по строительству жилья в связи с установлением зон затопления и подтопления. Тормозит ввод жилья отсутствие земельных участков с необходимой инфраструктурой. Не способствует росту и возросшая стоимость строительства ИЖС, а также предъявление банками завышенных требований на строительство частных домов в рамках льготных ипотечных программ кредитования.

Правительство республики принимает меры, чтобы достичь плановых показателей. Так, в категорию быстровозводимых жилых домов были включены многоквартирные дома, строящиеся с применением быстровозводимых конструкций из МХМ-панелей. Срок строительства таких объектов под ключ составляет до трёх месяцев. Кроме того, используем механизмы комплексного развития территорий для перспективных жилых кварталов Якутска, прорабатываются механизмы по финансированию строительства объектов инфраструктуры с использованием инфраструктурных облигаций и бюджетного кредита и т. п. С учётом всех мер достижение плановых показателей потенциально возможно.

Наша региональная программа «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда» – самая масштабная среди регионов России программа по переселению граждан из аварийного жилья. До 1 сентября 2025 года планируется расселить более 1 млн кв. м аварийного жилфонда, что составляет 10% от общероссийского значения.

Кроме того, республика взяла обязательство по опережающему расселению в 2021 году объёмов аварийного жилья – более 215 тысяч кв. м. Это порядка 12 тысяч граждан, что в полтора раза выше ранее планируемых показателей. В 2021 году введены в эксплуатацию семь многоквартирных домов, в которых приобретено 176 жилых помещений, также до конца года планируется ввод в эксплуатацию 62 многоквартирных домов, в которых приобретено 1930 помещений.

На 2021 год утверждены показатели по расселению 18 130 граждан из 325,21 тысяч кв. м аварийного жилья (накопительным итогом). Что касается финансирования программы, то на 2020–2021 годы оно составляет более 10 млрд рублей.

– В чём специфика работы с подрядными организациями, работающими на строительных и инфраструктурных проектах в суровых условиях?

– У нас короткий благоприятный период для проведения строительных работ, за счёт чего увеличивается срок строительства объектов. При этом объёмы вложений в инвестиционные проекты по строительству большие. В связи с чем к подрядным организациям повышены требования – своевременное освоение бюджетных средств, ввод объектов и достижение задач национальных проектов, государственных программ в северных регионах по мероприятиям, связанным со строительством новых объектов, – и всё это в ограниченный период.

Всего в 2021 году реализуется порядка 84 объектов в рамках реализации национальных проектов и госпрограмм, по всем объектам привлечены местные строительные организации, которые имеют многолетний опыт работы на территории республики. Строительство идёт в штатном режиме и потребности в привлечении дополнительных подрядных организаций нет.

– Решением Президента РФ льготная ипотека продлена до 1 июля 2022 года, однако теперь процентная ставка со-

ставляет 7%. Рассматривает ли правительство республики инициативы по введению льготных условий ипотеки для жителей Дальнего Востока?

– Теперь и предельная сумма кредита стала единой для всех регионов и равна 3 млн рублей, что, возможно, уменьшит доступность ипотеки для граждан нашей республики ввиду возросших цен на жильё. Вместе с тем, новый формат программы, в связи с возможным снижением спроса на первичный рынок, будет способствовать стабилизации цен на рынке недвижимости.

На территории республики, кроме льготной ипотеки, кредитные организации предлагают и другие ипотечные продукты, такие как «Семейная ипотека с государственной поддержкой», которая позволяет семьям с детьми оформить ипо-

**ПО ИТОГАМ ПРОЕКТА
«МЕСТНЫЕ КАДРЫ –
В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»,
КОТОРЫЙ
РЕАЛИЗУЕТСЯ
С 2017 ГОДА,
ТРУДОУСТРОЕНО
БОЛЕЕ 27 ТЫСЯЧ
ЖИТЕЛЕЙ
РЕСПУБЛИКИ САХА.
ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ –
ТРУДОУСТРОЙСТВО
МЕСТНЫХ ЖИТЕЛЕЙ
НА ПРЕДПРИЯТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ,
ТРАНСПОРТА И
ДОРОЖНОГО
ХОЗЯЙСТВА,
ЭНЕРГЕТИКИ**

Работа на объекте жилищного строительства



течный кредит по льготной ставке до 6%, и «Дальневосточная ипотека», которая даёт заемщикам оформить ипотечный кредит по ставке 2% годовых на весь срок кредитования при приобретении или строительстве жилого помещения на территории Дальневосточного федерального округа.

С начала реализации программы «Дальневосточная ипотека» выдано 4892 кредита на общую сумму более 19 млрд рублей, что является вторым показателем по ДФО после Приморского края. Программой «Семейная ипотека с государственной поддержкой», по данным на середину августа, воспользовались 1002 гражданина, сумма выданных кредитов составила 2,5 млрд рублей.

– В период пандемии в Якутии, как и по всей стране, выросла безработица. Что предпринимает правительство для решения этой проблемы?

– В Якутии в апреле-июне 2020 года уровень общей безработицы достигал 7,7%, численность безработных составляла 38,2 тысячи человек. Это были пиковые значения, требующие принятия незамедлительных мер.

Правительство Республики Саха приняло три пакета антикризисных мер. Си-

Фасад дома в микрорайоне Звёздный города Якутска



ЯКУТСКАЯ ПРОГРАММА «ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО СОКРАЩЕНИЯ НЕПРИГОДНОГО ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА» – САМАЯ МАСШТАБНАЯ СРЕДИ РЕГИОНОВ РОССИИ. ДО 1 СЕНТЯБРЯ 2025 ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ РАССЕЛИТЬ БОЛЕЕ 1 МЛН КВ. М АВАРИЙНОГО ЖИЛФОНДА – 10% ОТ ОБЩЕРОССИЙСКОГО ЗНАЧЕНИЯ

стемообразующим предприятиям была оказана помощь – 7,1 млрд рублей в виде льготных кредитов, субсидий, госгарантий и отсрочек по налоговым платежам. Около 1 млрд рублей направлено на поддержку малого бизнеса. 13 тысяч предпринимателей получили субсидии, воспользовались дополнительными налоговыми льготами, продлением сроков уплаты налогов. Эти меры позволили сохранить рабочие места и не допустить массовых сокращений.

Президентом России поставлена задача к IV кварталу 2021 года полностью стабилизировать ситуацию на рынке труда, привести показатели к допандемическим значениям. В Республике Саха численность занятого населения до пандемии составляла 467 тысяч человек, по итогам 2019 года уровень безработицы составлял 6,9%.

Чтобы вернуться к этим показателям, реализуется целый комплекс мер: профессиональное обучение и переобучение граждан по востребованным на рынке труда профессиям, регулирование рынка труда иностранных работников и легализация трудовых отношений, стимулирование работодателей к найму безработных граждан и стимулирование предпринимательской инициативы. Всего комплексом мер в 2021 году предусматривалось охватить не менее 26,5 тысяч человек, создать не менее 3 тысяч новых рабочих мест.

– И каковы результаты реализации этих мероприятий по итогам первого полугодия?

– Результаты неплохие. Численность занятых в экономике за апрель-июнь составила 469,9 тысяч человек, что уже выше допандемического значения на 2,9 тысяч, уровень общей безработицы сейчас 6,7%, по сравнению с пиковыми значениями прошлого года снизился на 1%. Уже в первом полугодии создано около 3,5 тысяч новых рабочих мест. Таким образом, поручение Президента РФ в республике исполняется.

– Какую роль в восстановлении занятости играют национальные и федеральные проекты?

– Между Министерством труда и социальной защиты РФ и Правительством Республики Саха подписано соглашение о реализации нескольких мероприятий, финансируемых за счет федерального бюджета.

Например, профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование отдельных категорий граждан в рамках федерального проекта «Содействие занятости» национального проекта «Демография» с охватом 1091 человек и обеспечением занятости 818 человек по итогам прохождения обучения.

Органы службы занятости и региональные операторы актуализируют перечень

СТРОЙКОМПЛЕКС ЯКУТИИ РЕАЛИЗУЕТ БОЛЕЕ 80 ОБЪЕКТОВ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ И ГОСПРОГРАММ. ПО ВСЕМ ОБЪЕКТАМ ПРИВЛЕЧЕНЫ МЕСТНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ С МНОГОЛЕТНИМ ОПЫТОМ РАБОТЫ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ



программ обучения для отдельных категорий граждан согласно востребованности на региональном рынке труда. В настоящее время на портале «Работа в России» региональные операторы предлагают перечень из 192 образовательных программ, поданы заявки от 1317 желающих пройти обучение в рамках нацпроекта «Демография».

Что касается региональных мероприятий, то Государственной службой занятости Якутии реализуется несколько проектов, каждый из них достаточно эффективен. Отдельно отмечу «Местные кадры – в промышленность», который реализуется с 2017 года. Основная цель – трудоустройство местных жителей на предприятия промышленности, строительной отрасли, транспорта и дорожного хозяйства, энергетики. По итогам первого полугодия в рамках проекта трудоустроено 5539 человек, всего с начала реализации – более 27 тысяч жителей республики.

– По итогам 2020 года Республика Саха заняла 10 место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. По вашей оценке, – это успех, или есть потенциальные возможности повысить планку?

– Якутия сейчас закрепила за собой ранг абсолютного лидера Дальнего Востока с точки зрения инвестиционной привлекательности. Ещё в 2018 году Якутия зани-

мала 52 место в нацрейтинге, сейчас мы уже вошли в топ-10, всего дальневосточных регионов на вершине рейтинга два – это мы и Сахалинская область.

Львиная доля заслуг в этом достижении принадлежит слаженной и синхронной работе команды всех органов власти под руководством главы республики Айсена Сергеевича Николаева. Именно благодаря скоординированной работе в части организации системного общения с бизнесом по вопросам инвестиционного климата, мы смогли добиться значительных результатов.

У нас нет значительных инфраструктурных преимуществ. Нам трудно заинтересовать готовыми площадками для размещения сборочных производств, производств, тяготеющих к потребительскому рынку. За вычетом таких необыкновенных феноменов нашей экономики, как IT-кластер и креативный кластер, большинство наших инвестпроектов тяготеет к ресурсам, будь то природные ресурсы и возможности их переработки или такое наше достояние, как природа Якутии, способная привлекать туристов со всей нашей страны и из-за рубежа. Поэтому мы фокусируемся на разработке качественных инвестпроектов, опирающихся на эти ресурсы, и их адресном продвижении.

В наших планах – как привлечение инвесторов в отдельные проекты, так и создание целых новых отраслей экономики, таких как

туризм, лесопереработка, газопереработка, частное образование. Амбициозные планы по диверсификации экономики региона поставлены перед Агентством по привлечению инвестиций и поддержке экспорта Якутии – коллегам предстоит создать не менее 10 новых отраслей экономики на базе кластерных стратегий. На сегодня этот подход себя зарекомендовал, уже структурированы крупные инвестиционные проекты в сферах туризма и лесопереработки на базе отраслевых стратегий. В июле на уровне правительства у нас была принята программа развития внутреннего рынка сжиженного природного газа (СПГ), и мы уверены, что послали правильный сигнал инвесторам, ожидавшим подтверждения того, что регион заинтересован как в производстве, так и в потреблении СПГ.

Есть успешные регионы, задающие стандарты в области привлечения инвестиций и ускорения экономического развития для всей страны, и мы, конечно же, хотим войти в их число. Мы не будем останавливаться на достигнутом и хотим закрепить за собой имидж наиболее открытого для сотрудничества региона России, надёжного партнера для развития бизнеса, иницилирующего новые проекты и способного убедительно аргументировать инвесторам целесообразность их реализации.

**Подготовила
Александра Убоженко**



ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БИЗНЕС-КЛИМАТ:

ПРОГНОЗ БЛАГОПРИЯТНЫЙ

Хабаровский край сегодня – это крупный промышленный центр и главный транспортный хаб Дальнего Востока. Край привлекателен для жизни и для инвестиций. О том, какую роль играет в развитии регионального потенциала Дальневосточная ТПП, рассказывает президент этой организации ИГОРЬ ВОСТРИКОВ.

Союз «Дальневосточная торгово-промышленная палата» (ДВ ТПП) – одна из старейших в системе торгово-промышленных палат России (Хабаровское отделение ТПП СССР было создано в 1970 году). В 2020 году мы отметили свой 50-летний юбилей.

К настоящему времени ДВ ТПП является авторитетным и узнаваемым институтом негосударственной поддержки бизнеса и вносит свой вклад в создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Членство в палате – это возможность заявить свою позицию и от-

стаивать свои интересы на всех площадках – региональных и федеральных, где идёт диалог бизнеса и власти. Это участие в оценке регулирующего и фактического воздействия НПА, формировании предложений по мерам поддержки предпринимательства.

Палата – не только союз, объединяющий предпринимателей и представляющий их интересы в диалоге с властью, но и организация, оказывающая широкий комплекс услуг, которые способствуют успешному ведению предпринимательской деятельности. Таких услуг у нас более 20 видов, и охватывают они широкое поле деятельности: от юридических услуг и консультирования по вопросам ведения предпринимательской деятельности до товароведческой экспертизы и удостоверения страны происхождения, от помощи в регистрации товарных знаков до переводов деловой документации. Ежегодно палата оказывает около 3 тысяч услуг бизнесу.

Помогаем найти своим членам партнёров в России и за рубежом, выйти на иностранные рынки. Ежегодно организуем десятки встреч с представителями зарубежных деловых и дипломатических кругов. Главным образом, из Юго-Восточной Азии, а также из Европы, США. Палата информирует бизнес-сообщество о коммерческих предложениях, заинтересованности в том или ином сотрудничестве, международных выставках, торгово-экономических миссиях, прибывающих в Россию. Многие из них начинают работу на дальневосточном рынке с визита в торгово-промышленную

НЕСМОТЯ НА ЗНАЧИМЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ В ДФО, БИЗНЕС ОТМЕЧАЕТ РЯД ПРОБЛЕМ:

- дефицит кадров и отток экономически активного населения;
- низкая ёмкость внутреннего рынка субъектов ДФО;
- отдалённость от европейской части РФ, высокие логистические издержки;
- предпринимательская обязанность платить «северные льготы» и др.



Врио губернатора Хабаровского края Михаил Дегтярёв (на фото в центре) с представителями дальневосточных деловых объединений

палату. Тесные связи у Дальневосточной ТПП с рядом субъектов федерации. Это помогает бизнесу наладить отношения с деловым сообществом различных регионов, решить вопросы по присутствию в них, представить свою продукцию.

Среди перспективных и новых направлений работы Дальневосточной ТПП можно отметить развитие института семейного предпринимательства, создание Центра оценки квалификаций, внедрение практики «Основы самозанятости как начальная школа предпринимательства», оценку регулирующего воздействия на региональном уровне. Кроме того, палата ведёт работу по дальнейшему увеличению видов услуг. Так, в ближайшее время будет проводиться классификация гостиниц и иных средств размещения.

Все годы своего существования Дальневосточная торгово-промышленная палата тесно взаимодействует с органами исполнительной и законодательной власти Хабаровского края. Через активное участие в работе общественных советов при министерствах экономического блока в правительстве края, Совета по предпринимательству и развитию инвестиционного климата в Хабаровском крае, различного рода рабочих и экспертных групп, других

значимых общественно-консультативных органов палата вносит свой вклад в формирование благоприятного делового и инвестиционного климата в крае.

В качестве примера можно назвать несколько направлений деятельности, в осуществлении которых принимала участие Дальневосточная ТПП: внедрение и мониторинг реализации инвестиционного стандарта в крае, развитие выставочной и конгрессной деятельности в крае, внедрение антикоррупционных мер на предприятиях негосударственного сектора, развитие инфраструктуры поддержки МСП (создание краевого центра субконтрактации), работа по экспертному сопровождению реализации целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Кроме того, осуществляем постоянное взаимодействие с Фондом развития промышленности – было рекомендовано около десяти проектов в деревопереработке, производстве металлоконструкций, удобрений. Все получили финансирование.

ДВ ТПП реализует несколько новых проектов, таких как проект по продвижению дальневосточных производителей в рамках № 223-ФЗ. Отклик у производителей

есть. Проект привлёк порядка 40 компаний. Организованы контакты с крупнейшими поставщиками. Есть обширные планы на этот и будущий год. Проект поддерживает Торгово-промышленная палата Российской Федерации.

У нас, как отметил врио губернатора Хабаровского края Михаил Владимирович Дегтярёв, огромное желание развивать инвестиционные проекты в сферах добычи и переработки полезных ископаемых, IT-технологий, деревопереработки, сельского хозяйства, транспортной инфраструктуры, машиностроения, медицины и других отраслей.

Мы открыты и готовы оказать инвесторам всестороннюю поддержку в реализации полезных для края и его жителей новых производств.

Для этого в регионе действуют три территории опережающего социально-экономического развития: «Комсомольск», «Хабаровск» и «Николаевск». Распространён режим свободного порта Владивосток.

Выполняя поручения президента России Владимира Путина, органы исполнительной власти и институты развития, работающие с бизнесом, выступают единым фронтом для решения задач и вызовов, возникающих перед бизнесом.



ПРИВИЛЕГИИ – ДАРОМ

В РОССИИ ПОЯВИЛСЯ ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ, КОТОРЫЙ БЕСПЛАТНО СОПРОВОЖДАЕТ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ И В АРКТИКЕ В РЕЖИМЕ «ОДНОГО ОКНА»

Ровно год назад утвердили Национальную программу социально-экономического развития Дальнего Востока на период до 2024-го и на перспективу до 2035-го. Ключевую роль в её реализации играет АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики» (АО «КРДВ»). Бизнесу стоит внимательно присмотреться к этой структуре: в тесной связке с Минвостокразвития РФ она курирует все льготные режимы для инвесторов на Дальнем Востоке и в Арктике – это больше половины территории Российской Федерации.

НЕ ЗВОНИТЕ КОНСУЛЬТАНТАМ

Принципы привлечения инвестиций везде одинаковы – снижение материальных и бюрократических затрат инвесторов. И особенно это важно на Севере. В суровых, как правило, малонаселённых и удалённых от «материка» местах бизнес вести непросто, и он, конечно, вправе рассчитывать на особые льготы. Наше государство разработало для этих инвестпроектов целую разветвлённую систему преференций. Вариантов очень много.

Обычно в таких случаях инвестор нанимает крупную консалтинговую компанию, которая за немалые деньги изучает конъюнктуру, просчитывает оптимальный бизнес-план, а потом помогает его осуществить. Однако в России есть структура, которая делает всё то же самое, только бесплатно.

Миссия АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики» сформулирована лаконично, но весьма ёмко: практическое

участие в формировании комфортных условий для ведения бизнеса, содействие в реализации конкурентных преимуществ, создание новых бизнес-направлений, претендующих на лидерские позиции в масштабах Азиатско-Тихоокеанского региона. АО «КРДВ» формирует благоприятные финансовые и административные условия для прихода и развития бизнеса в северо-восточный макрорегион страны, корпорация нацелена на создание новых рабочих мест, приток населения, развитие производства и услуг с высокой добавленной стоимостью, увеличение доходов региональных бюджетов и прибыли коммерческих компаний.

Прежде всего, инвестору стоит обратить внимание на режимы преференций для проектов, которые на всех стадиях сопровождает АО «КРДВ» (раньше они были разбросаны между разными институтами развития, теперь – один на всех). К слову, корпорация плотно задействована в раз-

работке новых льготных условий. Но пока таких режимов четыре.

ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ТОР)

Это часть территории субъекта Российской Федерации, на которой установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности. Внутри ТОР действуют налоговые льготы и административные преференции для его резидентов. Резидент имеет право на получение земельного участка от управляющей компании для реализации своего проекта, на подключение к объектам инфраструктуры (свет, вода, газ, водоотведение, теплоснабжение).

Всего создано 23 ТОР. Их резидентами стали более 500 компаний. Они воплощают полторы сотни проектов, создав почти 38 тысяч новых рабочих мест и вложив в экономику макрорегиона 1,2 трлн рублей.

АО «КРДВ» ЯВЛЯЕТСЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ, СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК, СПЕЦИАЛЬНЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ И АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ



Русский мост, соединяющий полуостров Назимова с мысом Новосильского на острове Русский. На полях Восточного экономического форума – 2021, проходящего в кампусе Дальневосточного федерального университета на острове Русский, при активном участии специалистов АО «КРДВ» обсуждается стратегия развития макрорегиона

Намеченная стоимость реализуемых проектов превышает 4,3 трлн рублей, в результате их полного выполнения будет создано свыше 92 тысяч рабочих мест.

СВОБОДНЫЙ ПОРТ ВЛАДИВОСТОК (СПВ)

Территория, на которой инвесторы пользуются особыми режимами таможенного, налогового и административного регулирования. На Дальнем Востоке режим СПВ распространяется на 22 муниципальных образований в пяти регионах. В каждом регионе для резидентов СПВ введены свои налоговые льготы. Есть и административные преференции: режим «одного окна», возможность применения процедуры свободной таможенной зоны и другие меры государственной поддержки.

Количество инвесторов, работающих в рамках преференциального режима, превысило 2 тысячи. Предприниматели реализуют более 200 проектов, вложи-

ли в экономику Дальнего Востока свыше 150 млрд рублей и создали более 17 тысяч рабочих мест. Планируемый объем инвестиций резидентов составляет более 1 трлн рублей, в результате их полной реализации будет создано более 85 тысяч рабочих мест.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РАЙОН (САР)

Территория с гибким режимом налогового и валютного регулирования для компаний, принявших решение о переводе из иностранной юрисдикции в российскую. Смена юрисдикции осуществляется посредством получения статуса международной компании.

Для резидентов САР устанавливается особый режим налогообложения: 0% по доходам, полученным компанией в виде дивидендов, при условии, что на день принятия решения об их выплате она уже год владеет не менее чем 15-процентным вкладом в уставном капитале выплачивающей дивиденды организации либо депозитарными

расписками, дающими право на получение дивидендов. Налогом в 5% облагаются доходы, полученные иностранными лицами по акциям международных холдинговых компаний, которые на дату выплаты дивидендов являются публичными.

АРКТИЧЕСКАЯ ЗОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (АЗРФ)

Это крупнейшая в России и в мире экономическая зона с единым набором преференций для ведения инвестиционной деятельности. Здесь можно получить уникальные налоговые льготы и воспользоваться рядом упрощенных административных процедур (плановые проверки, свободная таможенная зона). АО «КРДВ» поддерживает инициаторов новых инвестиционных проектов на территории Арктической зоны РФ с объемом инвестиций более 1 млн рублей.



БОЛЬШЕ УГЛЯ

КОМПАНИЯ «КОЛМАР»
ГОТОВА К УВЕЛИЧЕНИЮ
ЭКСПОРТА
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО
УГЛЯ

Сегодня Группа компаний «Колмар» имеет амбициозные планы стать крупнейшим в стране производителем коксующихся углей и занять заметную нишу в этом секторе на мировом рынке. Председатель Совета директоров «Колмара» АННА ЦИВИЛЁВА рассказала, на чём основаны эти планы.

– Анна Евгеньевна, «Колмар» сегодня – самая активно развивающаяся угледобывающая компания в России. Какова сейчас основная стратегия её развития?

– Сегодня в состав компании «Колмар» входят добычные и перерабатывающие предприятия, сбытовые и логистические структуры, терминал для перевалки угля в Ванинском районе Хабаровского края (порт Ванино, бухта Мучке).

Основное направление нашей деятельности – освоение запасов каменноугольных месторождений Южной Якутии. ГОК «Инаглинский» и ГОК «Денисовский», входящие в Группу компаний «Колмар», дали мощный толчок развитию территории Южной Якутии и становлению самой крупной территории опережающего развития (ТОР) в Республике Саха (Якутия).

Наши запасы превышают 1 млрд тонн, в текущем году планируем добыть более 12 млн тонн угля. Строительство и запуск соб-



ственных обогатительных фабрик – «Инаглинская-1» в 2016 году и «Денисовская» в 2018 году – существенно укрепили позиции компании на рынке. В 2020 году выдала уголь на-гора первая очередь крупнейшей в России угольной шахты «Инаглинская», проектной мощностью 12 млн тонн угля в год. Это один из самых амбициозных проектов угольной отрасли страны.

Параллельно дан старт переработке и выпуску угольного концентрата на первой очереди обогатительной фабрики «Инаглинская-2», производственная мощность которой составит 12 млн тонн угля в год, после запуска второй очереди.

В апреле 2021 года запущена шахта «Восточная Денисовская», производственной мощностью по добыче коксующегося угля 4 млн тонн в год. В бухте Мучке Хабаровского края начал работу современный угольный терминал, после введения в эксплуатацию второй очереди его мощность составит 24 млн тонн в год.

Конкурентное преимущество «Колмара» в сочетании уникальных коксующихся качеств характеристик углей и оптимальной логистики.

Подчеркну, что мы ставим перед собой задачу не только маркетинга и продажи собственных углей, но и проводим большую работу по укреплению репутации российского поставщика как надёжного и стабильного партнёра на мировом рынке. И с каждым годом доверие со стороны потребителя растёт – подписываются долгосрочные контракты на увеличение поставок с металлургами мирового масштаба.

И конечно, главная ценность – наши кадры. Мы придерживаемся строгой со-

циальной политики, создаём благоприятные условия для достойной жизни наших сотрудников. Прилагаем много усилий для формирования сплочённого коллектива «Колмара», который своим трудом успешно реализует намеченный план стратегии по развитию компании и региона в целом.

– А какое влияние оказала пандемия на деятельность компании?

– Несмотря на бушующую в мире пандемию коронавирусной инфекции, мы остались сплочённой командой и ни на один день не остановили работу предприятия. Благодаря ответственности, профессионализму и преданности делу, в 2020 году состоялись судьбоносные для компании события – запуск крупнейших в России шахты и фабрики на ГОК «Инаглинский», угольного терминала «ВТУ».

Конечно, в связи с пандемией сроки запуска объектов на ГОК «Инаглинский» были сдвинуты с весны 2020 года на сентябрь 2020 года, запуск ещё одной шахты – «Восточная Денисовская» перенесён на весну 2021 года, и 9 апреля, к 18-летию компании «Колмар», эта шахта также была торжественно запущена. Теперь у нас есть вся необходимая производственная основа для мощного рывка вперёд, для существенного роста добычи и переработки угля.

«Колмар» в 2021 году намерен выполнить объёмы добычи, запланированные бюджетом и утверждённые стратегией компании: всего добыча 12,1 млн тонн, в том числе по ГОК «Денисовский» – 5,9 млн тонн, по ГОК «Инаглинский» – 6,2 млн тонн.

Увеличение к уровню прошлого года составит плюс 5,6 млн тонн, что означает рост

на 86%, и связано с запуском новых шахт: «Инаглинской» и «Восточной Денисовской».

Я хочу отметить, что «Колмар» принимал и продолжает предпринимать все необходимые меры по недопущению распространения новой коронавирусной инфекции как среди сотрудников, так и в Нерюнгринском районе в целом. Мы активно участвуем в социально-экономическом развитии района, и в частности выделяем средства на внедрение новых видов медицинской деятельности и оснащение медицинских организаций оборудованием и техникой.

– «Колмару», несмотря на пандемию, удалось не свернуть инвестпрограмму, открыть и крупнейшую угольную шахту, и один из самых крупных терминалов по перевалке коксующихся углей. В чём их особая важность и сколько было вложено в открытие?

– Эти уникальные для региона проекты, запущенные «Колмаром» в 2020 году, которые способствуют созданию сопутствующих производств, развитию железнодорожной и энергетической инфраструктуры в ДФО и развитию экономики региона в целом.

ГОК «Инаглинский» ведёт отработку запасов Чульмаканского и Верхне-Талуминского каменноугольных месторождений. Общий объём инвестиций – более 72 млрд руб., из которых уже вложено 34 млрд руб. При этом будет сформировано 4045 новых рабочих мест, из которых уже создано более 2,5 тысяч и фактически трудоустроено 2214 человек.

Строительство обогатительной фабрики «Инаглинская-2» и шахты «Инаглинская» на ТЕР «Южная Якутия» осуществлялось при





финансовой поддержке Фонда развития Дальнего Востока и Арктики. Инвестиции Фонда (4 млрд руб.) на начальной стадии реализации проекта дали важный импульс для развития угледобычи в Южной Якутии и помогли привлечь дополнительное банковское финансирование и возратить Фонду полученный заём.

– А как сейчас у вас обстоят дела на ваших экспортных рынках? Кто является основными партнёрами? Каковы перспективы развития данного направления?

– Сегодня Группа компаний «Колмар» образует единую цепочку производства угольного концентрата на Дальнем Востоке – от разведки, добычи и обогащения до отгрузки потребителям. Мы ведём активную работу по усилению позиций РФ как одного из ведущих игроков на глобальном рынке угля, надёжного поставщика высококачественных металлургических углей для ведущих мировых металлургов, в первую очередь азиатско-тихоокеанского направления.

Стратегическое преимущество «Колмара» – географическое расположение добывающих предприятий, которые находятся на коротком транспортном «плече» от морских портов Дальневосточного региона, что даёт прямой выход на транспортные потоки в страны АТР.

Потребителями коксующихся углей «Колмара» являются крупнейшие металлургические предприятия Японии, Китая, Кореи такие как: JFE, Nippon Steel, Kobe Steel, POSCO, Bao Steel и Shenglong Metallurgy.

С запуском в 2020 году собственного глубоководного угольного терминала в порту Ванино для компании стал доступен перспективный рынок Индии, которая заинтересована в приобретении коксующихся углей, антрацитов и пылеугольного топлива (PCI). Потребности этой страны составляют 40 млн тонн металлургического сырья в год. Расчёты Минэнерго показывают, что такие объёмы реальны и мы вполне сможем составить конкуренцию Австралии – одному из мировых лидеров экспорта коксующихся углей.

В сентябре 2020 года, когда мы запустили в работу собственный порт ВТУ в Ванино с загрузкой крупнотоннажных судов на дальние расстояния, для нас открылся большой перспективный индийский рынок.

– Новые объекты требуют привлечения высококвалифицированных специалистов. Как привлекать людей для работы в компании?

– Ещё 4 года назад численность сотрудников «Колмара» составляла чуть более 1,5 тысяч человек. В 2020 году кадровый состав компании уже превышал 5 тысяч, в 2021 году на наших предприятиях трудится более 6 тысяч человек, а в 2022 году планируем дополнительно привлечь ещё около 1,5 тысяч сотрудников.



Для реализации инвестиционных проектов на Севере и Дальнем Востоке необходимо привлечение тысяч специалистов, но налицо отрицательная тенденция. Люди покидают места с тяжёлыми климатическими условиями и выбирают более комфортные условия проживания.

Нехватка специалистов – это фактор, мешающий развиваться нашим предприятиям, поэтому необходимо принять меры, которые смогут переломить отток населения из регионов Дальнего Востока. Меры должны быть комплексными, затрагивающими доходы, жильё, инфраструктуру и социальную сферу. При этом одними из наиболее сложных проблем в развитии дальневосточных регионов остаются транспортная доступность и жильё.

Компания «Колмар» прилагает максимальные усилия, чтобы привлечь квалифицированные кадры. Мы реализуем ряд программ, направленных на привлечение, переобучение и повышение квалификации и новых, и уже работающих сотрудников.

Из тех, кто трудится в «Колмаре», 90% – производственный персонал, который остро необходим строящимся и развивающимся объектам, и 85% работников – люди, задействованные на подземных работах. Самые дефицитные профессии для нашей компании на сегодня – подземные горнорабочие и электрослесари, машинисты горных выемочных машин, а также инженерно-технический персонал с профильным горным образованием и опытом работы на промышленных предприятиях.

В первую очередь мы ищем людей на внутреннем рынке труда, активно участвуем в программе «Местные кадры – в промышленность». По итогам 2020 года, несмотря на сложную ситуацию с коронавирусом в стране, компания «Колмар» вошла в тройку лидеров среди участников этой программы.

Однако компания «Колмар» не может удовлетворить свой «кадровый голод», лишь за счёт реализации данной программы, поэтому для привлечения работников



используются и другие методы – проходят ярмарки вакансий на Дальнем Востоке и в других российских регионах. Кроме того, активно взаимодействуем с местными школами, специальными средними учебными заведениями, обеспечивая подготовку и переподготовку кадров на перспективу. Мы очень тесно работаем с Правительством Республики Саха (Якутия), всеми профильными министерствами и ведомствами.

Мы заинтересованы в том, чтобы люди не уезжали, для этого необходимо создать им комфортные условия. В ближайшие годы в городе Нерюнгри будет реализован жилой проект – квартал «Р» для сотрудников компании «Колмар». Со времён промышленного освоения Дальнего Востока строительство квартала – первый масштабный и значимый проект не только для Нерюнгринского района, но и для всей республики. В настоящее время для размещения приезжающих работников и их семей мы используем свои ресурсы – это пять общежитий, из которых два – семейных. Также мы частично компенсируем аренду жилья сотрудникам по высокодефицитным профессиям.

Мы разработали и запустили программу наставничества, предполагающую материальное поощрение наставников по результатам достигнутых производственных показателей у новых сотрудников. Участ-

вуем и в республиканской программе наставничества.

Также для обучения и переобучения наших сотрудников мы очень тесно на протяжении многих лет сотрудничаем с Южно-Якутским технологическим колледжем, ведь наша компания особенно заинтересована в привлечении местных молодых специалистов. Совместно с Южно-Якутским технологическим колледжем мы разработали новую программу по именным стипендиям для учащихся, совместно с коллегами работаем над вопросом увеличения контрольных цифр приёма на бюджетные места по горным специальностям.

– Вы не в первый раз участвуете в Восточном экономическом форуме. Чем этот форум важен для компании? Какие ожидания с ним связаны в этом году?

– Значение этого форума, на мой взгляд, очень велико для развития Дальнего Востока. Сегодня это площадка для стратегического диалога со странами АТЭС, что привлекает инвестиции и инновации в регион, развивает промышленную и социальную инфраструктуру.

Естественно, запланирован ряд деловых встреч с партнёрами, участие в сессиях по вопросам увеличения объёмов геолого-разведочных работ, развития транспортной инфраструктуры, предпочтений для угледобывающих компаний, работающих на Дальнем Востоке, и, что немаловажно, мы обсудим дальнейшее развитие социальной политики с компаниями-партнёрами.

Огромный вклад Восточный экономический форум, безусловно, вносит в развитие российско-китайских отношений, расширение двустороннего торгово-экономического сотрудничества, повышение уровня стратегического взаимодействия двух стран в разных сферах. Для нашей компании это важный момент, так как мы реализуем три крупных инвестиционных проекта по добыче, переработке и транспортировке угля на Дальнем Востоке, а главными потребителями являются крупнейшие металлургические компании из стран АТР.



Подготовила Александра Убоженко



РОССИЯНЕ ПОШЛИ ЗА ОРГАНИКОЙ

Новозеландский производитель Bostock New Zealand готов обеспечить россиян органическими яблоками

Спрос на органическую продукцию в России в разы превышает предложение. По данным целого ряда исследований, не менее 50% россиян хотели бы покупать органические продукты. В реальности на органик-продукцию приходится менее 1% продовольственного рынка страны. Сегодня на рынке не так много компаний, которые готовы удовлетворить запросы россиян и дать им возможность приобретать качественную органику, но среди них есть настоящие энтузиасты своего дела, такие как компания ООО «Босток Дальний Восток», которая является розничным филиалом Bostock New Zealand – крупнейшего новозеландского производителя органических яблок в Новой Зеландии. Её владелец Джон Босток – первый фермер, который начал производство органических яблок в рыночном масштабе и стал самым крупным производителем в Южном полушарии. Несколько лет назад компания открыла свой первый розничный филиал во Владивостоке. Сегодня в «Босток Дальний Восток» трудятся люди, которые объединены общей целью продвижения здоровой качественной продукции покупателям в России. О том, что такое настоящая органика и как она находит своего покупателя, рассказывает ИГОРЬ ЧЕРНОВ, генеральный директор ООО «Босток Дальний Восток».

– Как получилось, что производитель из Новой Зеландии открыл свой первый филиал именно в России?

– Bostock New Zealand и до открытия филиала работал с импортёрами из России, но объективной информации от перекупщиков не получить. Поэтому пять лет назад, спрогнозировав возрастающий спрос на продукцию из Новой Зеландии, на органические фрукты, владелец Джон Босток принял решение об открытии собственного филиала. Поспособствовали и российские продуктовые санкции к США, странам Евросоюза. Новозеландские яблоки заняли уже сложившуюся нишу рынка американских яблок. Конечно, не всё складывалось просто, особенно на оптовом рынке, так как пришлось двигать импортёров-конкурентов, но в рознице «Босток» приняли с распростёртыми объятиями. Были сразу заключены несколько контрактов с крупными сетями, так как они в первую очередь заинтересованы в работе с производителями напрямую, минуя звено перекупщиков.

Сейчас мы работаем со всем крупным ритейлом региона. К слову, наш филиал стал флагманом для развития бизнеса компании в других странах. Благодаря удачному опыту в России Bostock New Zealand открыла свои филиалы в Китае, Южной Корее, Японии, Америке, Вьетнаме. Это уникальный подход производителя, который развивает свои каналы продаж напрямую к покупателю, избегая посредников-импортёров.

Сегодня мы возим из Новой Зеландии груши и лимоны, из овощей – лук репчатый, жёлтый, красный, тыкву, новинка этого года – морковь. Но наш основной товар – это яблоки. Доля импорта фруктов в Россию Bostock New Zealand составляет 35%, при этом на яблоки первого класса приходится 50% объёма. Таким образом, «Босток Дальний Восток» – основной импортёр по свежим фруктам-овощам из Новой Зеландии, это не только радует, но и обязывает работать на высоком уровне, чтобы быть конкурентоспособными.

– А каковы составляющие работы на высоком уровне для импортёра?

– Как прямой поставщик-производитель, заявивший о себе в розничной сети, ставший основным партнёром оптовиков, мы осуществляем SPL спектр услуг: это заказ в Новую Зеландию, доставка, оформление таможенных документов, хранение на складе, обработка заказов, доставка по магазинам, обеспечение товарного запаса на период продаж. Мы заранее стараемся информировать нашего партнёра об особенностях нового сезона, какие прогнозы он может строить на основе нашего прогноза урожая и тенденций мирового рынка в целом. Затем планируем отгрузки по заявкам и нашим прогнозам, беря риски доставки, хранения и цены на себя. Надёжность работы с производителем напрямую, бесперебойность по-

ставок с полей и садов на полку и высокий уровень сервиса помогают держать высокую планку и оставаться основным поставщиком для сетей. Этим мы действительно отличаемся от всех других импортёров, которые просто перепродают товар.

– Насколько сложно было конкурировать с импортёрами из других стран, в частности из Китая, откуда постоянно растёт импорт свежих овощей, фруктов?

– В Дальневосточном федеральном округе традиционно высокий спрос на овощи и фрукты и уже сложившаяся большая доля рынка товаров из КНР. Поэтому мы сделали ставку на органические яблоки, эксклюзивные сорта и доверие к новозеландскому качеству. Покупатель Приморского и Хабаровского краёв любит видеть широкое ассортиментное предложение, при этом сети дают ему такую возможность. Мы всегда заявляем закупщикам: «Не принимайте решение о вводе новой позиции за покупателя, дайте ему право выбора». Так произошло с продажами лука из Новой Зеландии. Сначала все говорили, что никто не купит лук в два раза дороже китайского, но за четыре года мы поменяли представление о том, какое качество лука идеальное, люди

попробовали, распробовали, посчитали экономию. Теперь новозеландский лук лежит на полке рядом с китайским и занимает свою высокую долю продаж.

– Если вернуться к органическим яблокам, сегодня понятия «органика», «эко» – это модно, но мало кто знает, что на самом деле это такое. В чем же отличия от неорганической продукции?

– Принцип органического земледелия – удобрение земли, борьба с сорняками и вредителями ведутся исключительно натуральными веществами и методами. В отличие от индустриально-химического метода, при органическом производстве полностью исключено использование пестицидов и химических удобрений, продуктов агрохимии, гормонов и стимуляторов роста. В продуктах, выращенных органическим способом, отсутствуют генетически модифицированные организмы и продукты их производных. Не используются такие вредные технологии, как ультразвуковая обработка, химическая консервация, обработка фенолами и ПАВ, атомное расщепление, радиационная обработка, газация.

И уже 25 лет Bostock New Zealand имеет свыше 500 гектаров земли, а качество органических яблок подтверждается между-



Генеральный директор ООО «Босток Дальний Восток» Игорь Чернов (на фото слева) и владелец компании Bostock New Zealand Джон Босток



народным сертификатом BioGro. Яблоки выращиваются в отдельных садах по органическим биотехнологиям. Все наши сады, которые поливают артезианской водой, находятся на плодородных полях Хокс-Бей в Новой Зеландии.

Кроме того, все дальнейшие манипуляции – упаковка, хранение и доставка – происходят тоже строго по требованиям к органической продукции. При этом яблоки, выращенные по традиционной технологии, физически не пересекаются с органическими.

Конечно, это влияет на вкус яблок: содержание в органических фруктах и овощах сухих веществ увеличивается, а воды – понижается, что улучшает их вкусовые качества. Помимо исключительного вкуса, яблоки, выращенные органическим методом, имеют ряд преимуществ перед выращенными классическим методом: в них примерно на 40% больше полезных и питательных веществ, больше полезных бактерий.

Так что органика – это не просто маркетинговый ход, это образ жизни и мысли, который мы привозим в Россию. Если предлагаем покупателю настоящую органику, то всё должно соответствовать, вплоть до упаковки – у нас не только пакеты биоразлагаемые, но даже сам ярлычок на яблоке!

– Импорт фруктов – это выгодный бизнес? В 2020 году выручка «Босток Дальний Восток» составила более 600 млн рублей, что в три раза выше показателей 2019 года. За счёт чего такой скачок? И что ожидаете по результатам этого года?

– Особенность работы на рынке овощей и фруктов в том, что каждый год особенный. Никогда сезон не повторяется, каждый год рынок новый. Факторы климата, урожая,

ассортимента, санкций, спроса в новом сезоне складываются в новый калейдоскоп. Какие в этом году будут результаты, зависит, конечно же, от спроса на рынке России. В прошлом году на Дальний Восток не доходила продукция в большом объёме косточковых из Азии, также были введены санкции по косточковым и семечковым на китайскую продукцию, образовался дефицит. Поэтому новозеландская продукция была основным предложением, что и обеспечило тройной прирост. Наши яблоки были в абсолютном спросе, как в рознице, так и в опте. Речь, конечно, идёт не только об органических, но и о яблоках, выращенных традиционным способом.

К тому же дефицит яблок из-за санкций китайским и европейским фруктам создал интерес оптовиков Сибири к нашей про-

дукции, поэтому они сразу выходили на нас, фрукты оперативно отгружались на оптовые базы и в розничные сети. Всё это тоже сказалось на общем объёме.

И совершенно закономерно, что сибирские сети в 2021 году уже захотели работать с нами напрямую. Таким образом, наши яблоки уже стабильно вошли в ассортимент ретейла Красноярска, Иркутска, Благовещенска, Улан-Удэ.

Сезон 2021 года отличается мировым транспортным коллапсом грузоперевозок, длительными задержками приходов, сложностью отгрузок из Новой Зеландии, поэтому результат выручки ожидаем ниже 2020 года.

– А как складывается ситуация с ценами? Невозможно отрицать, что цена влияет на выбор покупателя.

– Цена складывается в зависимости от требований рынка, а он высоконкурентный, мы можем регулировать цены только на эксклюзивные сорта. Цена максимальная в начале сезона и снижается к концу.

При этом из-за разного достатка россиян всегда есть спрос на самые недорогие яблоки. Здесь мы как производители можем предложить яблоки одного сорта, но более низкого класса, например второго класса. Также на цену влияет упаковка, тут мы тоже даём выбор от премиальной упаковки до коробов, в которых некалиброванные яблоки поставляются навалом.

Каждая сеть декларирует либо ценовые предложения, либо ассортиментные, и мы легко под них подстраиваемся. Для жёстких дискаунтеров – яблоки второго класса, для ассортиментных супермаркетов – эксклюзивные сорта, яблоки первого класса, фасовка и маркировка упакованных яблок. Всё найдет своего покупателя.



Директор по маркетингу ООО «Босток Дальний Восток» Юлия Шарафеева развивает розничные продажи



Рынок фруктов и овощей конкурентный, каждый предлагает свой сорт в своём качестве, поэтому цена зачастую не является характерным показателем. К тому же это скоропортящийся товар, если не продашь сегодня, завтра он сгниёт.

– А когда у компании основной сезон продаж?

– Главная особенность в том, что у нас продукция Южного полушария. Если урожай яблок Северного полушария – России, Европы и Азии – свежий и продаётся осенью-зимой, то весной он теряет свои

товарные качества. На смену приходят фрукты Южного полушария. Наш основной сезон продаж – весна и лето. Но сегодня мы свой сезон смогли удлинить, благодаря улучшению условий хранения в России, мы пролонгировали продажи до зимы. Разрыв с новым урожаем получается совсем небольшим – свежее яблоко получаем уже в марте, а небольшая передышка идёт на подготовку к сезону, обсуждение стратегии и новинок на новый сезон. Чтобы быть лидерами, перед нами всегда стоит задача развиваться и находить новые решения для рынка.

– Какие планы по развитию бизнеса у компании сегодня?

– Планируем выход на рынок Центральной России с органической продукцией как визитной карточкой. Сегодня центральная часть России больше потребляет южноамериканские фрукты из Чили, Бразилии и Аргентины и мало знает о новозеландских фруктах.

Здесь свою роль играет и транспортная составляющая. Для Дальнего Востока судаконтейнеровозы идут из Новой Зеландии через страны Азиатско-Тихоокеанского региона по Тихому океану в порт Владивосток, а для Центральной России для покупателей яблоки весной и летом поступают из Южной Америки и Африки и идут по Атлантическому океану.

Но у нас уже есть опыт доставки новозеландских яблок на рынок Москвы через порт Санкт-Петербург. Те, кто смог попробовать, однозначно сходились во мнении, что новозеландские яблоки намного вкуснее и слаще, сочнее и ярче, чем яблоки из Чили или Аргентины. И мы убеждены, что, благодаря общему мировому тренду к здоровому и осознанному потреблению, в Центральной России обязательно будет рост спроса на органические фрукты. Поскольку в Новой Зеландии стандарты регламентируются на законодательном уровне и качество органики действительно соответствует мировому уровню, то доверие есть, и мы хотим дать возможность попробовать здоровые фрукты покупателям центральной части России. И хотим сотрудничать с такими же ответственными партнёрами, чтобы сохранить нашу уникальность.

Подготовила Александра Убоженко





ИЗАБЕЛЛА БРОНИСЛАВОВНА СОЛТЫС,
Генеральный директор
Компании «Саха Таас».
Награждена нагрудным знаком по
Президентской программе подготовки
управленческих кадров для организаций
народного хозяйства Российской
Федерации, нагрудным знаком отличия
«Гражданская доблесть» Республики Саха
(Якутия) и целым рядом правительственных
грамот Республики Саха.

*«Якутское слово «Таас» означает
«Камень», который в наших
изделиях является центром
притяжения, он главный герой
в созданных украшениях. Он
всегда Загадочный, Магический и
Неповторимый. Все используемые
драгоценные и полудрагоценные
камни – натуральные, без так
называемого «облагораживания».*

Украшение Вашей Души

Есть точка на карте, где осуществляют мечты о прекрасном. Это очень далеко – в якутском городе Нерюнгри. Там мастера-ювелиры Компании «Саха Таас» создают действительно удивительные, просто мистические вещи. Позвольте, а откуда же им известно, к чему у Вас душа лежит? Вот тут никакой мистики нет. В синтезе пожеланий клиента, полёта фантазии мастера-ювелира создаются совершенно новые украшения. Просто эти кудесники начинают «колдовать» над изделием только после того, как в мельчайших подробностях узнают: что Вашей душе угодно? Об этом Вы расскажете специалистам-консультантам. Они люди опытные, знают, как донести до мастеров даже самые сокровенные и трудноуловимые пожелания клиента.

Мастерская кудесников

Украшения от Компании «Саха Таас» обладают культурной ценностью и знаменуют продолжение лучших традиций древнего якутского ювелирного искусства. Ничем не ограниченная свобода самовыражения ювелирного таланта, порыва Души мастера, его альянс с Природной красотой камня позволяет родиться неповторимому изделию. Опыт, глубокий

Камея. Цитрин, сибирлиты



Закройте глаза... И представьте себе самое красивое и желанное украшение! Рассмотрите его, полюбуйтесь. Ведь это – сокровенное творение Вашей Души! Чтобы воплотить его в реальность, надо только обратиться в Компанию «Саха Таас»! Ведь именно здесь работают высококлассные ювелиры, готовые прочувствовать и выполнить Ваше тайное желание!

профессионализм и фундаментальные знания в своей сфере – всё это ради того, чтобы создать именно то украшение, которое называют «фамильным» и передают из поколения в поколение. Бережно носимое, оно вплетает в себя историю Вашей СУДЬБЫ: радует и оберегает.

«Якутское слово «Таас» означает «Камень», который в наших изделиях является центром притяжения, он главный герой в созданных украшениях, – рассказывает Генеральный директор Компании Изабелла Солтыс, – он всегда Загадочный, Магический и Неповторимый. Все используемые драгоценные и полудрагоценные камни – натуральные, без так называемого «облагораживания». И они поступают в мастерскую со всех концов земного шара. А бриллианты здесь – только из якутских

алмазов, которые славятся на весь мир. Мы ведём поиск уникальных камней по всему миру, тщательно отбираем самые редкие натуральные минералы, изучаем мировые тренды, но при этом остаемся верны своему аутентичному видению. Компания сама диктует гайдлайн новой волны используемых камней. Украшения «Саха Таас» неповторимы, многообразны и легко узнаваемы в своем необычайном дизайне и гармоничном сочетании традиций и современности».

Компания специализируется не только на эксклюзивных ювелирных изделиях. Здесь создают сувенирную продукцию и мозаичные картины из натуральных цветных, полудрагоценных камней, делают превосходные сувениры на заказ. Каждое изделие уникально и может занять достойное место в самой изысканной частной коллекции.

В «САХА ТААС» РАБОТАЮТ ВЫСОКО-КЛАССНЫЕ МАСТЕРА, ВЛАДЕЮЩИЕ ВСЕМИ ВИДАМИ ЮВЕЛИРНОЙ ТЕХНИКИ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЙ СОЗДАВАТЬ УНИКАЛЬНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПО КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ ЦЕНАМ

Колье. Турмалин Параиба, бриллианты



Серьги. Султанит, бриллианты



ПРЕИМУЩЕСТВА «САХА ТААС»:

- РАБОТА ПО
ИНДИВИДУАЛЬНЫМ
ЗАКАЗАМ
- СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО
- ПРОДУКЦИЯ И
СЫРЬЁ ПРОИЗВЕДЕНЫ
ПО ПОВЫШЕННЫМ
ТРЕБОВАНИЯМ
ЕВРОПЕЙСКИХ
ЭКОЛОГИЧЕСКИХ
СТАНДАРТОВ
- КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА
НА ВСЕХ ЭТАПАХ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
ПРОЦЕССА
- СОВРЕМЕННЫЕ
ЕВРОПЕЙСКИЕ ФОРМЫ
ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ
- ВСЯ ПРОДУКЦИЯ
СЕРТИФИЦИРОВАНА

*Подвеска. Инталия,
Горный хрусталь*



Красота границ не знает

Не стоит думать, что это чудо доступно лишь очень состоятельным людям. Среди клиентов, конечно, есть и звёзды, и олигархи. Генеральный директор Компании Изабелла Солтыс из деликатности умалчивает – кто именно. Люди с художественным вкусом выбирают себе украшения Компании «Саха Таас».

Эксклюзивная вещь, которую потом будут передавать по наследству, может быть создана даже не обязательно при высокой цене заказа. Ну, а о каких суммах идёт речь в сторону увеличения, сказать трудно. На рынке ювелирных украшений ценового потолка нет.

Сейчас «Саха Таас» покоряет мировую аудиторию. Пару лет назад открыли ювелирный салон в китайском Харбине, но его сразу пришлось закрыть из-за пандемии.

Изабелла Брониславовна Солтыс говорит: «Китай нам интересен, как очень перспективный рынок. Правда, там есть свои нюансы. Сперва наши комплекты из серёг и колец не слишком хорошо продавались. Дело в том, что китайские девушки не любят прокалывать уши. Поэтому, мы сделали упор на подвески и кольца. При этом, они предпочитают камни красного и розового оттенков. Вот так приходится учитывать моду, предпочтения, вкусы наших потребителей из всех городов и стран мира».

Компания «Саха Таас» появилась на свет в 1994 году в Нерюнгри. С тех пор, независимо от класса изделий, в каждое из них

Кольцо. Сибирлит, бриллианты



Серьги. Сибирлит, бриллианты





*Подвеска. Опал
австралийский, бриллианты*



*Кольцо с уникальным
бриллиантом 1/1*



вкладывается частичка души дизайнеров и мастеров-ювелиров Компании. Это является тем секретом, который позволяет создать неповторимый шедевр, способный удивлять и завораживать.

У Компании есть все шансы завоевать сердца и души людей во всём мире. Ведь подлинная красота не знает границ!

ЕЖЕГОДНО «САХА ТААС» УЧАСТВУЕТ В САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ ЮВЕЛИРНЫХ ВЫСТАВКАХ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ (КИТАЙ, ФРАНЦИЯ, ТУРЦИЯ, СЕРБИЯ, ИСПАНИЯ, ВЬЕТНАМ, США, ГЕРМАНИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ). КОМПАНИЯ – НЕОДНОКРАТНЫЙ ПОБЕДИТЕЛЬ И ПРИЗЁР СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КОНКУРСОВ



КОМПАНИЯ «САХА ТААС»

678960, г. Нерюнгри,
Республика Саха (Якутия),
ул. Карла Маркса, 6/1
тел. +7 (41147) 6-11-19
e-mail: Sakha_stone@mail.ru
www.sakhataas.com

В социальных сетях:

@sakha_tas
@sakhataas_msk
@sakha_tas_jewelry
(вк, инстаграм, фейсбук)
@yakutyanochka_jewelry
(вк) sakha_stone

САЛОН «ЯКУТЯНОЧКА»

РС (Я), г. Нерюнгри,
ул. Карла Маркса, 6/1,
тел. 8 (41147) 6-11-19,

САЛОН «САХА ТААС»

г. Якутск, ул. Кирова,
д. 12, Галерея народных
художественных промыслов,
здание «Комдрагметалл РС (Я)»,
тел. 8 (4112) 42-29-73

САЛОН «АЛМАЗЫ ЯКУТИИ»

г. Москва,
Хорошевское шоссе,
д. 16, стр. 3, ТЦ «На Беговой»,
тел. +7 (903) 296-05-26

ЮВЕЛИРНЫЙ САЛОН «ЯКУТЯНОЧКА»

г. Санкт-Петербург,
Большой проспект
Петроградской стороны,
6-8, лит. А,
тел. +7 (812) 402-00-18

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

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

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

Федеральные ведомства:

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

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

Посольства и торгпредства:

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда

AMIRA

— since 1991 —

ПРОЕКТИРОВАНИЕ. ПРОИЗВОДСТВО.
МОНТАЖ. СЕРВИС

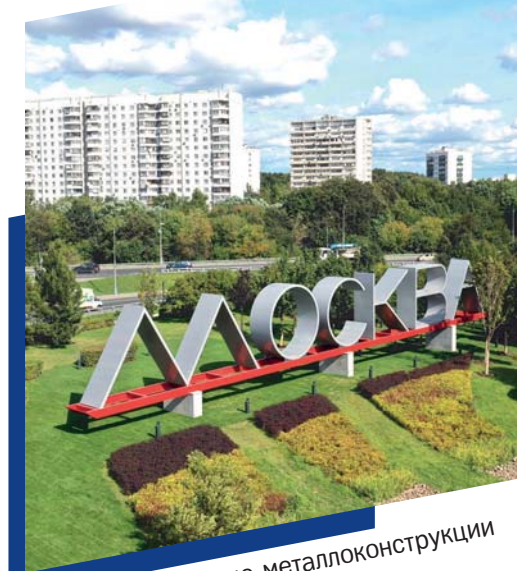
СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ



Высокомачтовые флагштоки



Актуальный дизайн



Нестандартные металлоконструкции

АО «АМИРА»
198095, Санкт-Петербург, ул. Калинина, д. 22
+7 (812) 441-25-00 amira@amira.ru
www.amira.ru | www.amira-industry.com



DIALOG

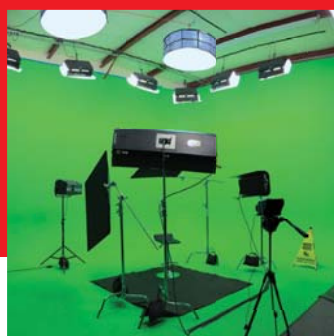
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЁМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД
И СВЕЖИЕ ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

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

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

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

