

10/173 апрель 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

ENG + РУС

**СТОЛИЦА
УЗБЕКИСТАНА
ПРИНИМАЕТ ФОРУМ
«ИННОПРОМ.
ЦЕНТРАЛЬНАЯ
АЗИЯ»**

ОЛЕГ МЕЛЬНИКОВ,
исполнительный вице-президент – начальник Департамента
банковского сопровождения контрактов Газпромбанка:

**ЧЕМ СЛОЖНЕЕ СИТУАЦИЯ,
ТЕМ ЦЕННЕЕ КОНТРОЛЬ**



Платформа для поиска
бизнес-партнеров
в России и Азербайджане

Сопровождение Вашей внешнеэкономической деятельности под ключ



Широкий выбор
бизнес-партнеров



От 0 рублей платежи
в Азербайджан*



Расчеты в любых валютах,
в т.ч. в манатах



Выгодные курсы при
конверсионных операциях



Все виды финансирования



Обучение
и консультирование

ard.moscow



Проект Банка «МБА-МОСКВА»

Банк «МБА-МОСКВА» ООО.
Генеральная лицензия Банка России №3395. Реклама.

* Перевод денежных средств на счета, открытые в ОАО «Международный Банк Азербайджана», по расчетным документам, поступившим в Банк в азербайджанских манатах.



+7 495 025 25 25

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 Грунин

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Григорий Россиякин, Лилиана Альтапова

Дирекция по развитию и PR: Алёна Ремизова,

Виолетта Скулкина, Анна Шехматова,

Екатерина Цындук

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 10/173 апрель 2022

Дата выхода в свет: 13.04.2022

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 Grunin

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Grigory Rossyaykin, Liliana Altapova

Development and PR: Alyona Remizova,

Violetta Skulkina, Anna Shikhmatova,

Ekaterina Tsynduk

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 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 № 10/173 April 2022

Date of issue: 13.04.2022

Edition: 30000 copies

Open price

ФОРУМ

2

ТАШКЕНТ ПРИНИМАЕТ ИННОПРОМ

РАСШИРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЕВРАЗИИ – ТАКОВА ЦЕЛЬ ФОРУМА «ИННОПРОМ. ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ», ПРОХОДЯЩЕГО В СТОЛИЦЕ УЗБЕКИСТАНА.

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6

ОЛЕГ МЕЛЬНИКОВ: ЧЕМ СЛОЖНЕЕ СИТУАЦИЯ, ТЕМ ЦЕННЕЕ КОНТРОЛЬ

СЕЙЧАС, КОГДА ЛИШНИХ ДЕНЕГ НИ У КОГО НЕТ, ПЕРЕД БАНКОВСКИМ СОПРОВОЖДЕНИЕМ ОТКРЫВАЮТСЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, УВЕРЕН ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ – НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА БАНКОВСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ КОНТРАКТОВ ГАЗПРОМБАНКА.

РЕСПУБЛИКА КЫРГЫЗСТАН

14

У НАШИХ СТРАН ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВА

ЗАМПРЕДСЕДАТЕЛЯ РОССИЙСКО-КЫРГЫЗСКОГО ФОНДА РАЗВИТИЯ ОЛЕГ КУДЯКОВ – О ПОТЕНЦИАЛЕ СОТРУДНИЧЕСТВА ДВУХ СТРАН.

ЛОГИСТИКА

18

ЛЕОНИД ПОЯНДАЕВ: «БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД» – ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОСТИ

СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ», – ЭКСПЕРТНОЕ ИНТЕРВЬЮ ГЕНДИРЕКТОРА КОМПАНИИ «БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД».

РЕСПУБЛИКА МАРИЙ ЭЛ

26

АЛЕКСАНДР ЕВСТИФЕЕВ:

«ОБЪЕМ РАБОТ ПО УКРЕПЛЕНИЮ, БЛАГОУСТРОЙСТВУ И ПРОЦВЕТАНИЮ РЕСПУБЛИКИ БУДЕТ ПРИРАСТАТЬ», – ИНТЕРВЬЮ ГЛАВЫ РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ.

30

Герман Дементьев: «Мы растем вместе с бизнесом»

ГЕНДИРЕКТОР ТПП РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БИЗНЕСОМ И ГОСУДАРСТВОМ.

34

МЕТАЛЛУРГИЯ С БОЛЬШИМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ

КАК ООО «НАНОМЕТ» ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОРОШКОВОЙ МЕТАЛЛУРГИИ.

РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

37

РАЗВИВАЕМСЯ, СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ

ЮБИЛЕЙ ТПП ТАТАРСТАНА: 30 ЛЕТ СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН» ЗАЩИЩАЕТ ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА.

40

«АГРО-РОСТ ЭКСПОРТ» ИДЕТ В РОСТ

КАК УСТРОЕНА РАБОТА РОССИЙСКОГО ЗЕРНОВОГО ТРЕЙДЕРА? РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНДИРЕКТОР ООО «АГРО-РОСТ ЭКСПОРТ» ИЛЬДАР САЛЯХОВ.



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



ТАШКЕНТ ПРИНИМАЕТ ИННОПРОМ

Расширение промышленного сотрудничества стран Евразии, определение новых точек развития промышленности, установление и укрепление бизнес-контактов, создание совместных производств – таковы цели Международной промышленной выставки «ИННОПРОМ. ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ», проходящей в конгрессно-выставочном комплексе НВК «УЗЭКСПОЦЕНТР» с 25 по 27 апреля 2022 года.

В рамках выставки свою продукцию демонстрируют более 200 экспонентов из России, Узбекистана, Франции, Беларуси, Казахстана, Турции, Германии – крупнейшие компании, а также средний и малый бизнес. Всего более 10 тысяч участников: представители органов государственной власти, профессиональные посетители и гости из стран Центральной Азии – Узбекистана, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Туркменистана, Афганистана и Пакистана.

Особенно насыщена российско-узбекская деловая программа. По словам торгового представителя Российской Федерации в Республике Узбекистан Андрея Мокроусова, страны являются стратегическими партнерами и предпринимают взвешенные шаги к дальнейшему расширению и укреплению двустороннего взаимодействия. На сегодняшний день в Узбекистане реализуют совместные проекты КАМАЗ и «Узавтосаноат», комбайновый завод «Ростсельмаш» и Чирчикский завод

сельскохозяйственной техники, а «Силовые машины» совместно с «ТЭС» и «Узбекгидроэнерго» участвуют в модернизации узбекских электростанций. Также стоит отметить деятельность таких компаний, как ЛУКОЙЛ, ГАЗПРОМ, UNITEL (торговая марка Beeline), которые являются крупнейшими российскими инвесторами в Узбекистан.

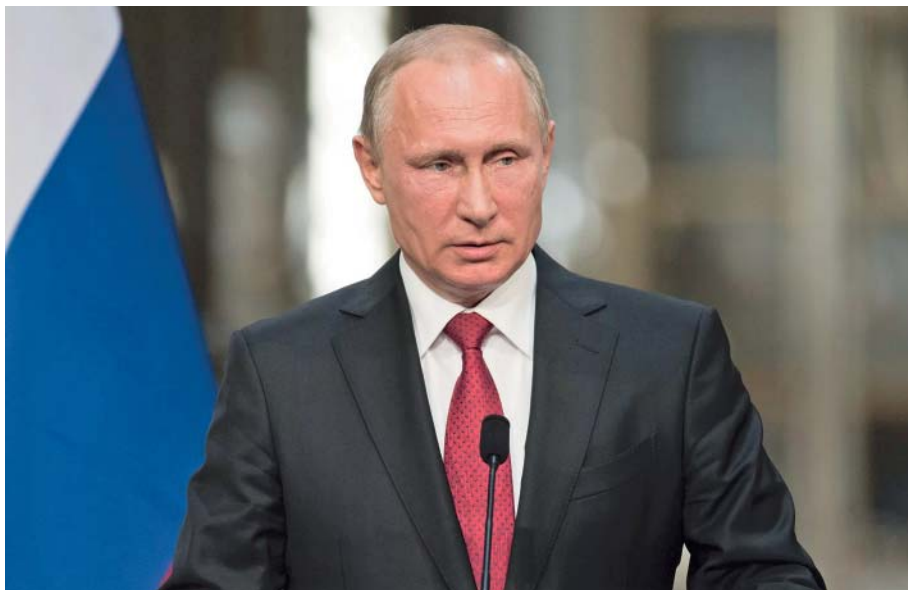
Мокроусов отметил усилия руководства Узбекистана для улучшения инвестиционного климата и для модернизации экономики в республике. «Мы высоко оцениваем принимаемые руководством Узбекистана шаги по поддержке иностранных инвесторов, включая правовые гарантии, преференции, специальные таможенные условия и льготы, что в совокупности дает широкие возможности для успешной реализации намеченных проектов», – говорит торгпред России.

С предприятиями в Узбекистане в 2021 году сотрудничало 84 субъекта Российской Федерации. Наиболее активными из них были Москва, Рязанская, Новосибирская,

Нижегородская и Ленинградская области, а также республики Башкортостан, Татарстан. Особый интерес российские предприятия проявили к расширению своей деятельности на рынке Узбекистана и к локализации своей продукции в республике. В минувшем году переговоры о выпуске своей продукции в Узбекистане вели российские компании-производители станкоинструментальной продукции, спецтехники, легковых автомобилей, производители нефтегазового и энергетического оборудования из разных регионов России.

В целом инвестиционное сотрудничество велось на основе Перечня перспективных совместных проектов экономических операторов России и Узбекистана на 2019-2024 годы. В него в общей сложности входит 109 совместных проектов.

На сегодняшний день момент одна из главных задач России – переориентации экспорта и импорта, поиск новых поставщиков, выстраивание новых логистических и



Владимир Путин, Президент Российской Федерации

Россия является одним из основных инвесторов в экономику Узбекистана. В настоящее время осуществляется более 150 совместных проектов по оценкам на общую сумму свыше 14 миллиардов долларов. Количество предприятий, созданных с участием российского капитала, за последние четыре года возросло в 2,5 раза и превысило две тысячи. Мы, конечно же, приветствуем встречную заинтересованность наших узбекских друзей в активизации связей с российскими партнерами. Форум принесет конкретную практическую отдачу в плане дальнейшего всемерного развития российско-узбекистанского стратегического партнерства и союзничества, укрепления добрососедских и взаимовыгодных связей между нашими государствами на благо народов России и Узбекистана.

произведенных цепочек, считает министр экономического развития России Максим Решетников, принявший участие в Ташкентском инвестиционном форуме в конце марта. Несмотря на новые вызовы, Россия и дальше будет оставаться ответственным партнером, добавил министр. Ответом на санкционное давление, по его словам, станет открытость, гибкость в работе с бизнесом и ответственность перед международными обязательствами России. При этом Решетников считает, что действующие ограничения также несут и новые возможности как для России, так и для ее ключевых партнеров, в том числе в Центральной Азии.

Напомним, Ташкентский инвестиционный форум начал свою работу 24 марта 2021 года и продлился три дня. В рамках форума было подписано 36 документов на сумму около 2,5 млрд долларов.



Шавкат Мирзиёев, Президент Республики Узбекистан

Устойчиво растет товарооборот Узбекистана со странами ЕАЭС. Налажено активное взаимодействие с Евразийской экономической комиссией, начала свою деятельность совместная Рабочая группа. Кроме того, ведется подготовка перспективных проектов сотрудничества с Евразийским банком развития. Необходимо разработать совместную «Дорожную карту» по устранению имеющихся барьеров, гармонизации технических регламентов и стандартов, цифровизации таможенных процедур во взаимной торговле. Узбекистан заинтересован в расширении сотрудничества, в создании межрегиональных цепочек добавленной стоимости за счет углубления промышленной кооперации. Новые возможности для этого открывает ежегодное проведение в Ташкенте промышленного форума «ИННОПРОМ. Центральная Азия».

TASHKENT HOSTS INNOPROM



The expansion of industrial cooperation between the Eurasian countries, the identification of new points of industrial development, the establishment and strengthening of business contacts, the creation of joint ventures - these are the goals of the International Industrial Exhibition «INNOPROM. CENTRAL ASIA», held at the UZEXPOCENTRE Convention and Exhibition Complex from April 25 to 27, 2022.

Within the framework of the exhibition, more than 200 exhibitors from Russia, Uzbekistan, France, Belarus, Kazakhstan, Turkey, Germany – the largest companies, as well as medium and small businesses - demonstrate their products. In total, more than 10 thousand participants: representatives of state authorities, professional visitors and guests from Central Asian countries – Uzbekistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, Afghanistan and Pakistan.

The Russian-Uzbek business program is particularly rich. According to Andrey Mokrousov, Trade Representative of the Russian Federation in the Republic of Uzbekistan, the countries are strategic partners and are taking measured steps to further expand and strengthen bilateral cooperation. To date, joint projects of KAMAZ and Uzavtosanoat, the Rostselmash combine



plant and the Chirchik Agricultural Machinery Plant are being implemented in Uzbekistan, and Power Machines, together with TPP and Uzbekhydroenergo, are participating in the modernization of Uzbek power plants. It is also worth noting the activities of such companies as LUKOIL, GAZPROM, UNITEL (Beeline trademark), which are the largest Russian investors in Uzbekistan.

Mokrousov noted the efforts of the leadership of Uzbekistan to improve the investment climate and to modernize the economy in the republic. “We highly appreciate the steps taken by the leadership of Uzbekistan to support foreign investors, including legal guarantees, preferences, special customs conditions and benefits, which together provide ample opportunities for the successful implementation of the planned projects,” says the trade representative of Russia.

84 subjects of the Russian Federation cooperated with enterprises in Uzbekistan in 2021. The most active of them were Moscow, Ryazan, Novosibirsk, Nizhny Novgorod and Leningrad regions, as well as the Republics of Bashkortostan, Tatarstan. Russian enterprises have shown particular interest in expanding their activities in the Uzbek market and in localizing their products in the republic. Last year, negotiations on the release of their products in Uzbekistan were conducted by Russian manufacturers of machine tool products, special equipment, passenger cars, manufacturers of oil and gas and energy equipment from different regions of Russia.

In general, investment cooperation was conducted on the basis of a list of promising joint projects of economic operators of Russia and Uzbekistan for 2019-2024. It includes a total of 109 joint projects.

At the moment, one of the main tasks of Russia is the reorientation of exports and imports, the search for new suppliers, the building of new logistics and manufactured chains, according to the Minister of Economic Development of Russia Maxim Reshetnikov, who took part in the Tashkent Investment Forum at the end of March.

Despite the new challenges, Russia will continue to remain a responsible partner, the minister added. The answer to the sanctions pressure, according to him, will be openness, flexibility in working with business and responsibility to Russia's international obligations. At the same time, Reshetnikov believes that the current

restrictions also bring new opportunities for both Russia and its key partners, including in Central Asia.

Recall that the Tashkent Investment Forum began its work on March 24, 2021 and lasted three days. Within the framework of the forum, 36 documents worth about \$ 2.5 billion were signed.



**Vladimir Putin,
President of Russia**

Russia is one of the main investors in the economy of Uzbekistan. Currently, more than 150 joint projects are being implemented, with an estimated total value of over \$14 billion. The number of enterprises created with the participation of Russian capital has increased 2.5 times over the past four years and exceeded two thousand. Of course, we welcome the reciprocal interest of our Uzbek friends in intensifying ties with Russian partners. The Forum will bring concrete practical results in terms of further comprehensive development of the Russian-Uzbek strategic partnership and alliance, strengthening good-neighborly and mutually beneficial ties between our states for the benefit of the peoples of Russia and Uzbekistan.



Shavkat Mirziyoyev, President of Uzbekistan

Uzbekistan's trade turnover with the EAEU countries is steadily growing. Active cooperation with the Eurasian Economic Commission has been established, a joint Working Group has started its activities. In addition, promising cooperation projects with the Eurasian Development Bank are being prepared. It is necessary to develop a joint roadmap to eliminate existing barriers, harmonize technical regulations and standards, and digitalize customs procedures in mutual trade. Uzbekistan is interested in expanding cooperation, in creating interregional value chains by deepening industrial cooperation. The annual holding of the «INNOPROM Central Asia» Industrial Forum in Tashkent opens up new opportunities for this.



ОЛЕГ МЕЛЬНИКОВ:

**ЧЕМ СЛОЖНЕЕ СИТУАЦИЯ,
ТЕМ ЦЕННЕЕ КОНТРОЛЬ**

В ситуации, сложившейся на российском рынке после введения санкций и ограничительных мер, банки ищут способ поддержать клиентов, чтобы те могли продолжить реализацию своих проектов. При этом они делают ставку на инновационные технологии, которые позволяют снизить риски. Среди таких инструментов выделяется банковское сопровождение контрактов. Если коротко, услуга позволяет контролировать целевое использование средств, выделенных на проект, оптимизировать авансовую политику, отслеживать наценку поставщиков и благонадежность контрагентов, дает гарантии расчетов с конечными исполнителями работ. Признанным лидером по развитию сервисов банковского сопровождения является Газпромбанк. И похоже, что сейчас, когда лишних денег ни у кого нет, перед банковским сопровождением открываются новые возможности, уверен исполнительный вице-президент – начальник Департамента банковского сопровождения контрактов Газпромбанка Олег Мельников.

– Олег Васильевич, расскажите, пожалуйста, о сути услуги банковского сопровождения контрактов. Как появился механизм?

– Банковское сопровождение контрактов за последние несколько лет стало очень востребованным инструментом, который применяется при реализации проектов во всех отраслях экономики, практически в каждом регионе нашей страны. Портфель контрактов на банковском сопровождении в Газпромбанке постоянно растет и на сегодняшний день уже превышает 9 трлн. руб. К примеру, с применением банковского сопровождения проводятся работы по строительству, созданию и модернизации различных производственных объектов и объектов инфраструктуры.

Несколько лет назад банковское сопровождение появилось в нашей стране как механизм контроля использования государственных средств, выделенных на госконтракты и инвестиционные проекты. Первый раз идея была озвучена в 2009 году, когда власти поручили Газпромбанку и двум другим ведущим банкам осуществить сопровождение нескольких крупных федеральных строек: строительства моста на остров Русский, объектов в Санкт-Петербурге и автомобильных дорог. Эксперимент был признан удачным, поэтому в 2013 году в Федеральном законе о госзакупках (44-ФЗ) банковское сопровождение контрактов было прописано отдельной статьей. Так образовалась нормативная база, а со временем сформировался рынок.

Постепенно Газпромбанк создал современный продукт, доступный уже не только государству, но и коммерческим компаниям, с помощью которого все клиенты получили инструмент для обеспечения целевого использования денег и доступ к необходимой финансовой аналитике. В тот момент у нас появились корпоративные клиенты, под потребности которых мы начали опережающими темпами развивать клиентские сервисы. И сегодня на рынке банковского сопровождения контрактов в России по основным показателям, включая качество оказания этой услуги, лидирует Газпромбанк.

– Как именно работает банковское сопровождение? Расскажите о механике работы.

– Принцип оказания услуги не зависит от суммы контракта. Важно понимать, что банковское сопровождение контрактов Газпромбанка – это инструмент, благодаря которому заказчик в режиме онлайн может контролировать целевое использование средств, а генеральный подрядчик – ценообразование на каждой стадии работы субподрядчиков и поставщиков.

Генеральный подрядчик открывает отдельный банковский счет, предназначенный исключительно для расчетов по конкретному проекту. Аналогичные счета открывают и субподрядчики, поставщики, конечные исполнители работ. Так в банке формируется цепочка отдельных счетов, созданных для исполнения одного контракта, денежный поток по проекту отделяется от текущей хозяйственной деятельности компаний-участников. Таким образом, использование средств на какие-то другие цели становится невозможным, что дает дополнительные гарантии успешной реализации проекта.

– Что услуга дает клиентам? Приведите, пожалуйста, примеры, как это работает.

– В 2017 году по заказу одной из крупнейших государственных компаний мы в пилотном режиме начали банковское сопровождение поставок материально-технических ресурсов. И нас попросили сделать интерактивный отчет о динамике цены, который в режиме онлайн отображал бы стоимость всех закупаемых позиций на всех этапах, по всей цепочке: поставщик – посредник – производитель. Заказчику было важно понимать, кто и сколько зарабатывает – и наши данные позволили сформировать начальную максимальную цену закупок и регулировать наценку внутри цепочки поставок через договорную конструкцию. В результате наценка снизилась: технология дала заказчику экономический эффект в десятки миллиардов рублей.

Другой пример. Государственный заказчик снизил объем авансирования с 80% в 2017 году, когда мы начали работать по контракту, до 30% в 2019-м. Используя банковское сопровождение контрактов,

БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КОНТРАКТОВ – УСЛУГА
ГАЗПРОМБАНКА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ И
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЕТ
СНИЗИТЬ РИСКИ ИНВЕСТИТОРОВ И ЗАКАЗЧИКОВ В ПРОЕКТАХ
ЧЕРЕЗ КОНТРОЛЬ ЗА ЦЕЛЕВЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СРЕДСТВ
ВСЕМИ ПРИВЛЕКАЕМЫМИ ИСПОЛНИТЕЛЯМИ.

он увидел, что деньги, которые он заплатил генподрядчику, тот не использует, а размещает на депозитах, то есть больше половины аванса не используется для исполнения контракта. Поэтому заказчик справедливо счел, что такой большой аванс не нужен. Случай оказался резонансным. Данные, полученные другими госзаказчиками при использовании банковского сопровождения контрактов за несколько лет позволили сэкономить на сокращении излишне щедрого авансирования уже не десятки, а сотни миллиардов рублей бюджетных денег.

Или вот такой типичный случай. Часто первая платежка при исполнении крупного контракта – приобретение автомобиля

представительского класса генеральному директору компании-генподрядчика. Однако этой машины нет в смете проекта, поэтому мы не вправе согласовать такую операцию. Для исключения подобных случаев нецелевого использования средств как раз и существует банковское сопровождение контрактов.

– У каких клиентов наиболее востребована услуга банковского сопровождения контрактов Газпромбанка?

– Огромная часть нашего портфеля – банковское сопровождение проектов корпоративных заказчиков, мы видим в этом направлении колоссальный рост.

Банковское сопровождение – услуга бесплатная не только для заказчиков, но и для всех участников проекта, при этом преимущества инструмента очевидны. В том числе мы сопровождаем контракты клиентов сегмента малого и среднего бизнеса. Так что услуга доступна каждой компании.

Кроме того, сейчас у нас 22% портфеля приходится на проекты государственных заказчиков. Мы также сопровождаем проекты и государственных компаний. Например, Газпром поставил под наше сопровождение примерно 80% всей своей инвестиционной программы.

В настоящее время компании используют банковское сопровождение в качестве бесплатной альтернативы банковской гарантии на аванс, которая в текущих условиях доступна не каждой подрядной организации. Поэтому количество клиентов, заинтересованных в применении банковского сопровождения, растет.

– В начале 2022 года Газпромбанк запустил электронный сервис «Личный кабинет по банковскому сопровождению контрактов», доступный для всех пользователей данной услуги. В чем его суть? Как показал себя новый инструмент?

– Этот сервис – отдельное преимущество Газпромбанка, наша гордость. Это собственная разработка. У нас работают сразу две IT-команды, что позволяет оперативно запускать и дорабатывать сервисы банковского сопровождения контрактов.

Личный кабинет по сути внедряет электронный документооборот, упрощает обмен информацией между заказчиком услуги, банком и теми компаниями, которые находятся на банковском сопровождении. Например, внутри этого сервиса можно подать онлайн-заявку на банковское сопровождение, подписать договор, отрегулировать режим сопровождения контрактов, получить информацию о том, что можно делать в рамках конкретного контракта, а что нет. Можно рассмотреть спорные платежи, для исполнения которых раньше надо было прийти в банк и дать указание на проведение какой-либо операции.

Наши сервисы постоянно развиваются. Например, в декабре 2022 года мы запустили мобильное приложение по банковскому сопровождению контрактов, сделав это первыми среди всех финансово-кредитных организаций страны.

– Каковы планы дальнейшего развития сети региональных центров банковского сопровождения контрактов Газпромбанка? Зачем они нужны?

– Технология банковского сопровождения работает на единой онлайн-платформе, что повышает эффективность



ИНСТРУМЕНТ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ
ДЛЯ СНИЖЕНИЯ РИСКА БЕЗ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ НАГРУЗКИ НА
ЗАЕМЩИКА, ИНТЕГРИРУЕТСЯ В ДРУГИЕ
ПРОДУКТЫ БАНКА.

инструмента и удобство для клиентов. Но, с другой стороны, у нас очень большая страна. Разница во времени между Западом и Востоком огромная.

Непосредственно находясь в регионе, можно оперативно контактировать и с представителями власти, и со всеми контрагентами. Это упрощает решение многих вопросов, поэтому на месте должна постоянно присутствовать рабочая команда, которая будет двигать все процессы. Задачей будет не только сопровождать текущие контракты, но и развивать бизнес.

Первый региональный центр мы открыли в 2020 году в Санкт-Петербурге. В феврале этого года – во Владивостоке, в апреле – в Новосибирске, в мае планируем открытие в Екатеринбурге, в конце года – в Краснодаре, Воронеже и Самаре. Все центры будут отвечать за конкретные контракты, находясь в интеграции с единой технологической платформой.

– Применяется ли инструмент в международных проектах Газпромбанка?

– Мы – единственные, кто предоставляет услугу банковского сопровождения контрактов за пределами страны. Ключевая особенность в том, что мы находим банк-партнер на территории той страны, в которой реализуется проект, и дальше

БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ В КАЧЕСТВЕ СИСТЕМНОГО РЕШЕНИЯ И ВНЕДРЯЕТСЯ В СТАНДАРТНЫЙ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИПРОЕКТАМИ НАРЯДУ СО СТРОИТЕЛЬНЫМ КОНТРОЛЕМ, КОНТРОЛЕМ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ И ДРУГИМИ ИНСТРУМЕНТАМИ.

работаем вместе с ним, оценивая информацию о поступивших платежных поручениях по конкретным проектам. С заказчиком работ или инициатором проекта мы предварительно подписываем договор. По такой схеме мы работаем в Сербии, Болгарии, Беларуси, начинаем работать в Киргизии и Узбекистане, в ближайших планах – Азербайджан и Казахстан.

– Сейчас российский финансовый рынок попадает в период неопределенности в условиях санкционного давления. Каковы в связи с этим перспективы банковского сопровождения контрактов? Насколько сильно зависят сервисы и платформы, задействованные в банковском сопровождении, от западных технологий?

– Мы видим все предпосылки для дальнейшего развития инструмента и расширения сферы его применения. Как бы ни усиливалась турбулентность, услугу банковского сопровождения контрактов это не затронет, потому что речь идет о расчетах внутри страны. По международным проектам, как я уже говорил, мы работаем с банками-партнерами, которые действуют в соответствии с законодательствами своих стран, так что и здесь все остается по-прежнему. Все программное обеспечение – наши собственные разработки, мы не зависим от импорта IT-решений и систем. Наоборот: чем сложнее ситуация, тем ценнее контроль. Для услуги банковского сопровождения бизнеса сегодня наступает время новых возможностей.

ТРАНСГРАНИЧНОЕ БАНКОВСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ ОКАЗЫВАТЬ ВЕСЬ СПЕКТР СЕРВИСОВ И УСЛУГ БАНКОВСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ КОНТРАКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ ДРУГИХ ГОСУДАРСТВ.



Мост через реку Пур на Ямале, построенный при финансовой поддержке и сопровождении Газпромбанка. Открытие движения по мосту состоялось 16 октября 2020 года, до этого дня в периоды весеннего ледохода и осеннего ледостава сообщение между берегами отсутствовало. Фото предоставлено пресс-службой Газпромбанка



OLEG MELNIKOV:

**THE MORE COMPLEX THE SITUATION,
THE MORE VALUABLE THE CONTROL**

In the situation on the Russian market after the imposition of sanctions and restrictive measures, banks are looking for a way to support clients so that they can continue to implement their projects. In doing so, they rely on innovative technologies that reduce risks. Among such instruments stands out the banking support of contracts. In brief, the service allows to control the targeted use of funds allocated for the project, optimize the advance payment policy, monitor the margin of suppliers and the reliability of counterparties, provides guarantees of payments to the final performers of the work. Gazprombank is a recognized leader in developing banking support services. And it seems that now, when no one has extra money, new opportunities are opening up for banking support, says Oleg Melnikov, executive vice president – head of Gazprombank's Contracts Banking Support Department.

– Oleg Vasilyevich, please tell us about the essence of bank contract support services. How did this mechanism come into being?

– In the last few years, contract banking services have become a very popular instrument used to implement projects in all sectors of the economy and in nearly every region of Russia. Gazprombank's portfolio of bank-supported contracts is constantly growing and currently exceeds RUR 9 trillion. For example, bank escorts are used to finance construction, establishment and upgrading of various production enterprises and infrastructure facilities.

Several years ago, banking support emerged in Russia as a mechanism of control over the use of public funds allocated for state contracts and investment projects. The idea was first voiced in 2009, when the authorities commissioned Gazprombank and other leading banks to support several major federal construction projects: the construction of a bridge to Russky Island, facilities in St. Petersburg and highways. The experiment was deemed a success, so in 2013, banking support for contracts was specified as a separate article in the Federal Law on Public Procurement (44-FL). This is how the regulatory framework was formed, and over time, a market emerged.

Gradually, Gazprombank created a modern product available not only to the government, but also to commercial companies, through which all customers got a tool to ensure that money was used for the intended purpose and had access to necessary financial analytics. At that time, we had corporate customers, for whose needs we began to develop client services at an accelerated pace. And today, Gazprombank is the leader in the Russian market of contract banking by main indicators, including the quality of this service.

– How exactly does banking support work? Tell us about the mechanics of work.

– The principle of the service does not depend on the amount of the contract. It is important to understand that Gazprombank's contract banking service is a tool allowing the customer to control online the intended use of funds and the general contractor to control pricing at each stage of work by subcontractors and suppliers.

performers So in the bank, the cash flow of the project is separated from the current business activities of the participating companies, which gives additional guarantees of the project's success.

– What does the service provides to customers? Please give examples of how it works.

– In 2017, at the request of one of the largest state companies, we began banking support for the supply of material and technical resources on a pilot basis. And we were asked to make an interactive report on the dynamics of the price, which would display online the cost of all purchased items at all stages, along the entire chain: supplier – intermediary – producer. It was important for the customer to understand who earns how much, and our data made it possible to create an initial maximum purchase price and regulate the markup within the supply chain through the contractual design. As a result, the markup went down: the technology gave the customer an economic effect of tens of billions of rubles.

Another example. The state customer reduced the amount of advance payments from 80% in 2017, when we started working on the contract, to 30% in 2019. Using contract banking, he saw that the money he paid the general contractor did not use, but placed it on deposit, that is, more than half of the advance is not used to fulfill the contract. Therefore, the customer rightly considered that such a large advance payment was unnecessary. The case turned out to be a high-profile one. The data obtained by other state customers in the use of

CONTRACT BANKING IS A SERVICE PROVIDED BY GAZPROMBANK FOR CORPORATE CLIENTS AND GOVERNMENT CUSTOMERS, WHICH HELPS REDUCE INVESTORS' AND CUSTOMERS' RISKS IN PROJECTS BY CONTROLLING THE INTENDED USE OF FUNDS BY ALL CONTRACTORS INVOLVED.



banking support of contracts over several years has saved not tens, but hundreds of billions of rubles of budget money by reducing overly generous advances.

Or here is a typical case. Often the first payment in the execution of a large contract is the purchase of a luxury car for the general director of the general contractor. But this car is not in the project budget, so we have no right to approve such an operation. To exclude such cases of misuse of funds, there is contract banking.

– **Which customers have the highest demand for Gazprombank's contract banking services?**

– A huge part of our portfolio is banking support for corporate customers' projects, we see tremendous growth in this area. Banking support is a free service and a big incentive for them, because they do not have to pay anything not only for it, but for all participants in the system and the benefits are obvious. Including small and medium-sized business clients, we also deal with contracts. So the service is available to absolutely every company.

In addition, 22% of our portfolio now comes from projects of government clients. We also support projects for state companies. For example, Gazprom has put about 80% of its entire investment program under our support.

Currently, companies are using banking support as a free alternative to issuing a bank guarantee for an advance, which due to its high cost is not currently available to every contractor. Therefore, the number of clients interested in applying bank support is growing.

– **At the beginning of 2022 Gazprombank launched its electronic service Personal Cabinet for Contract Bank Support which is available to all users of this service. What is its essence? How did the new tool prove itself?**

– This service is a separate advantage of Gazprombank and is our pride. It was developed in-house. We have two IT teams working simultaneously, which allows us to launch and modify contract banking services promptly.

The Private Office essentially introduces electronic document flow and facilitates information exchange between the service customer, bank and companies under banking support. For example, within this service you can submit an online application for banking support, sign an agreement, adjust the regime of contract support, get information about what can be done under a particular contract and what not. It is possible to consider disputable payments, for execution of which earlier one had to come to the bank and give an order to conduct any operation.

Our services are constantly evolving. For example, in December 2022, we launched a mobile application for contract banking, making it the first among all financial and credit organizations in the country.

– **What are your plans for further development of Gazprombank's network of regional contract banking centers? Why are they needed?**

– Banking support technology is based on a single online platform, which increases the efficiency of the tool and convenience for customers. But, on the other hand, we have a very large country. The time difference between the West and the East is huge.

Being directly in the region, you can quickly contact both the authorities and all the counterparties. This simplifies the solution of many issues, so there should be a working team on site all the time, which will move all the processes forward. Their task will be not only to support the current contracts, but also to develop the business.

We opened our first regional center in 2020 in St. Petersburg. In February this year – in Vladivostok, in April – in Novosibirsk, in May we plan to open one in Yekaterinburg, and at the end of the year – in Krasnodar, Voronezh and Samara. All centers will be responsible for specific contracts, being integrated with a single technological platform.

– **Is this instrument used in Gazprombank's international projects?**

– We are the only one that provides banking support for contracts outside the country. Our key feature is that we find a partner bank



THE TOOL IS USED TO REDUCE RISK
WITHOUT PLACING ADDITIONAL
BURDEN ON THE BORROWER AND IS
INTEGRATED INTO THE BANK'S OTHER
PRODUCTS.

in the country where the project is being implemented, and then we work together with it, assessing information on payment orders received for specific projects. We sign an agreement with the customer or initiator of the project beforehand. According to this scheme, we work in Serbia, Bulgaria, Belarus, begin to work in Kyrgyzstan and Uzbekistan, the near future plans include Azerbaijan and Kazakhstan.

– Now the Russian financial market is facing a period of uncertainty under sanctions pressure. What are the prospects for banking support of contracts in this regard? How dependent are the services and platforms involved in banking support on Western technologies?

– We see all the prerequisites for the further development of the tool and expansion of its scope. No matter how much turbulence increases, the banking accompaniment of

BANKING SUPPORT IS INCREASINGLY USED AS A SYSTEM SOLUTION AND IS INTEGRATED INTO THE STANDARD SET OF TOOLS FOR INVESTMENT PROJECT MANAGEMENT ALONG WITH CONSTRUCTION CONTROL, COST CONTROL AND OTHER TOOLS.



CROSS-BORDER BANKING SUPPORT ALLOWS PROVIDING THE ENTIRE RANGE OF SERVICES AND SERVICES OF BANKING SUPPORT OF CONTRACTS IN THE TERRITORY OF OTHER COUNTRIES.

contracts will not be affected, because we are talking about domestic settlements. For international projects, as I mentioned earlier, we work with partner banks, which act in accordance with the laws of their countries, so everything remains the same here. We developed all of our software, so we don't depend on imported IT solutions and systems.

On the contrary: the more complicated the situation, the more valuable the control. Today is a time of new opportunities for the banking business support service.



У НАШИХ СТРАН ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВА



РОССИЙСКО-КЫРГЫЗСКИЙ ФОНД РАЗВИТИЯ

rkdf.org

+ 996 312 303750

Заместитель председателя
Российско-Кыргызского фонда
развития **ОЛЕГ КУДЯКОВ** – о потенциале
сотрудничества двух стран, о том,
какие отрасли сейчас особенно
перспективны для инвестиций, и о том,
как преодолеваются барьеры в сфере
экономического взаимодействия.

– Какие новые задачи появились перед Российско-Кыргызским фондом развития в связи с мировым экономическим и политическим кризисом? Как меняются потребности представителей бизнес-сообщества двух стран, с какими запросами сейчас к вам обращается бизнес?

– Наша ключевая задача в отношении клиентов в связи с любым кризисом – обеспечить условия для продолжения ими эффективной производственной деятельности, не допуская остановки производств, так как, в конечном счете, это невыгодно и кредитору. В этой связи Фонд проводит адаптацию финансовых инструментов и продуктов под новые условия, разрабатывает антикризисную программу и особые механизмы поддержки заявителей и заемщиков Фонда. В частности, в марте этого года Фонд уже предложил действующим заемщикам воспользоваться предоставляемыми отсрочками по погашению креди-

тов на различные индивидуальные сроки вплоть до одного года.

На фоне кризисных явлений в экономике наблюдается увеличение запроса компаний на помощь со стороны Фонда в сопровождении проектов, повышение интереса к финансированию проектов в национальных валютах, больший интерес к проектам по программе ГЧП.

– Как вы оцениваете потенциал торгово-экономических отношений Российской Федерации и Республики Кыргызстан? Какова динамика товарооборота, в каких сферах есть предпосылки для роста показателей взаимовыгодного сотрудничества?

– Россия является главным торговым партнером для Кыргызстана по размеру товарооборота. За 2021 год товарооборот между нашими странами составил 2,3 млрд. долларов США, что существенно выше по-

казателей предыдущего года. Около трети всего импорта и четверти экспорта страны приходится на торговлю с Россией. Основными статьями экспорта в Россию являются пищевые продукты, сухофрукты, швейные изделия и текстиль (около 15% экспорта). В структуре импорта можно выделить нефтепродукты, газ, металлопрокат, растительное масло, пшеницу.

Доля технологичной продукции пока еще не очень высокая в структуре товарооборота. Мы, как Фонд развития, созданный двумя странами, видим здесь большой потенциал. Одной из основных целей Фонда на ближайшие несколько лет – содействие технологическому прорыву Кыргызстана, модернизации его промышленной базы, в том числе на основе передовых российских технологий и оборудования.

Перспективными отраслями для сотрудничества между российскими и кыргызскими компаниями является энергетика,

в частности гидроэнергетика, которая имеет большой потенциал развития в стране с учетом ее горного ландшафта и наличия многочисленных рек. Российские компании с интересом смотрят на участие в гидроэнергетических проектах Кыргызстана. Показательно то, что недавно в Бишкеке открылся филиал компании «Гидропроект». Это крупнейший исследовательский институт, который готовит проекты и ТЭО для российских и международных проектов, теперь будет работать и здесь. Также мы плотно работаем с российской корпорацией Росатом, которая имеет сильную экспертизу по ряду направлений в области энергетики.

Большой потенциал, на мой взгляд, имеет сотрудничество в области легкой промышленности. Швейно-текстильная отрасль страны фактически полностью ориентирована на экспорт в Россию (в абсолютном выражении экспорт составляет около 80 млн. долларов США), и возможности по дальнейшему росту объемов производства большие. Фонд предоставил финансирование нескольким крупным местным производителям на приобретение современного швейного оборудования и строительство новых фабрик. Это позволило им обеспечить выпуск продукции для российских заказчиков.

– Есть ли у наших стран крупные совместные инвестиционные проекты, планируется ли запуск новых?

– Российским инвесторам наиболее интересны отрасли Кыргызстана, обладающие конкурентной привлекательностью, такие как горнодобывающая отрасль, гидроэнергетика, агропромышленный комплекс, переработка продукции по отдельным направлениям.

В 2021 году состоялось торжественная церемония запуска Таласского золоторудного комбината на месторождении Джеруй в Таласской области КР, разрабатывать который будет дочерняя компания российского холдинга «Русская платина». Объем инвестиций в проект оценивается в 600 млн. долларов США. Также Газпром продолжает вкладывать существенные ресурсы в модернизацию газотранспортной сети Кыргызстана. На территории Республики работают дочерние компании крупнейших российских нефтяных холдингов.

Есть ряд компаний с российским участием, работающих в области машиностроения. В качестве примера можно назвать ОсОО «Автомаш-Радиатор», которое входит в Холдинг «Композит Групп». ОсОО «Автомаш-Радиатор» занимается производством алюминиевых радиаторов по технологии «Nocolok» и медно-латунных радиаторов, которые компания экспортирует в Россию, Беларусь и прочие страны.



Продукция компании используется ведущими концернами, производящими сельскохозяйственную и прочую технику.

В настоящее время мы обсуждаем с российскими компаниями новые перспективные проекты в области мусоропереработки, телекоммуникаций, информационных систем и других секторов рынка. По проектам, направленным на технологическое обновление, Фонд не только предоставляет длинные кредиты на льготных условиях, средства в виде технической помощи на подготовку проектной документации, но и оказывает GR-поддержку на всех уровнях. Роль РКФР, как мы ее видим, – быть связующим звеном между инициаторами проектов, инвесторами и местными органами власти в области переговоров по условиям прихода инвестиций.

– Как развиваются межрегиональные связи, какие российские регионы участвуют в этом процессе наиболее активно, с какими проектами?

– В связи с небольшим объемом экономики и рынка Кыргызстана отношения с отдельными регионами РФ являются наиболее востребованными формами взаимодействия. Наблюдается регулярное посещение Кыргызской Республики деловыми миссиями из различных регионов РФ. Следует отметить такие российские локации как Татарстан, Башкортостан, Краснодарский Край, Рязанская область, Новосибирская область и другие. Наибольший интерес вызывают проекты в сельском хозяйстве, пищевой и легкой промышленности, IT-сфере, упаковке, поставке и производстве бытовой химии. Кроме того, на фоне санкций многие российские компании рассматривают для себя возможность релокации производств на территорию стран Евразийского союза, в том числе в Кыргызстан, что открывает новые причины для двустороннего сотрудничества.

В июне текущего года ожидаем проведения российско-кыргызской межрегиональной конференции в Екатеринбург

с участием представителей бизнеса наших двух стран.

– Что, на ваш взгляд, мешает развитию крупных совместных проектов, какие усилия предпринимаются для снятия барьеров на пути их реализации?

– В каждой отрасли существуют свои специфические проблемы, ограничивающие приток крупных инвестиций. К примеру, в гидроэнергетике это неопределенность разрешительно-лицензионного процесса и тарифы на приобретение электроэнергии, не всегда позволяющие окупить затраты на строительство ГЭС за установленный период. В туристической отрасли приход инвестиций, по мнению экспертов, затруднен отсутствием гарантий на безопасность инвестиций. В сельском хозяйстве созданию крупных проектов в целом мешает мелкотоварность производителей и отсутствие единых стандартов выращивания сельскохозяйственных культур. При этом существуют отдельные успешные направления, например выращивание фасоли в Таласском регионе, или разведение форели в крупных водохранилищах. Там созданы условия для масштабного производства по единым стандартам. Соответственно, по этим направлениям наращиваются объемы реализации и растут экспортные продажи.

Кроме того, из-за дефицита свободных энергетических мощностей в промышленном секторе компании иногда сталкиваются с проблемой подключения к электросетям. При транспортировке товаров перевозчики иногда испытывают сложности из-за трансграничных административных барьеров.

Указанные сложности решаемые, но принимаются в расчет российскими инвесторами, разрабатывающими совместные проекты с местными компаниями. Мы, как Фонд развития, стараемся обеспечить операторам и инвесторам максимально благоприятные условия для реализации структурно значимых проектов, в том числе через инициативы по изменению нормативной базы.



OUR COUNTRIES HAVE A HUGE POTENTIAL FOR BUSINESS COOPERATION

OLEG KUDYAKOV, Deputy Chairman of the Russian-Kyrgyz Development Fund, talks about the potential of cooperation between the two countries, which sectors are especially promising for investment and how barriers to economic cooperation are being overcome.



– What new tasks have emerged for the Russian-Kyrgyz Development Fund in connection with the global economic and political crisis? How are the needs of the business community of the two countries changing and what kind of requests do businesses address to you now?

– Our key task in relation to clients in connection with any crisis is to ensure the conditions for them to continue effective production activities, not to allow production to stop, because ultimately it is not profitable for the lender, either. In this connection the Fund is adapting the financial instruments and products to the new conditions, developing the anti-crisis program and special mechanisms to support the applicants and borrowers of the Fund. In particular, in March this year the Fund has already offered the existing borrowers to use the provided deferrals on repayment of loans for different individual terms up to one year.

Against the background of the crisis phenomena in the economy we can observe an increase in companies' demand for the Fund's assistance in project support, an increase in interest in project financing in national currencies, a greater interest in projects under the PPP program.

– How do you assess the potential of trade and economic relations between the Russian Federation and the Republic of Kyrgyzstan? What are the dynamics of trade turnover, in which areas there are prerequisites for the growth of indicators of mutually beneficial cooperation?

– Russia is the main trade partner for Kyrgyzstan in terms of trade turnover. In 2021, the trade turnover between our countries amounted to \$2.3 billion, which is signifi-

cantly higher than the previous year. About a third of the country's imports and a quarter of its exports are trade with Russia. The main export items to Russia are foodstuffs, dried fruits, garments and textiles (about 15% of exports). Imports include petroleum products, gas, rolled metal products, vegetable oil and wheat.

The share of technological products is not yet very high in the structure of trade turnover. We, as a Development Fund established by the two countries, see great potential here. One of the main goals of the Fund for the next few years is to promote Kyrgyzstan's technological breakthrough and modernize its industrial base, including on the basis of advanced Russian technologies and equipment.

Promising sectors for cooperation between Russian and Kyrgyz companies are energy, in particular hydropower, which has great potential for development in the country, given its mountainous landscape and the presence of numerous rivers. Russian companies are looking with interest at participation in hydropower projects in Kyrgyzstan. It is indicative that a branch of Gidroproekt has recently opened in Bishkek. This is the largest research institute, which prepares projects and feasibility studies for Russian and international projects, will now work here as well. We also work closely with the Russian corporation Rosatom, which has strong expertise in a number of areas in the field of energy.

In my opinion, cooperation in the light industry has great potential. The textile and garment industry of the country is almost entirely export-oriented to Russia (exports in absolute terms amount to about 80 million US dollars) and we have great opportunities to further increase our production. The Fund has provided financing to several large local

producers for the purchase of modern sewing equipment and the construction of new factories. This allowed them to ensure production for Russian customers.

– Do our countries have major joint investment projects and are there plans to launch new ones?

– Russian investors are most interested in the sectors of Kyrgyzstan that have competitive attractiveness, such as mining, hydropower, agro-industrial complex, and processing of products in certain areas.

In 2021, the launch ceremony of Talas gold mine at Dzherui deposit in Talas region of KR was held, which will be developed by a subsidiary of the company Russian Platinum. Investment in the project is estimated at \$600 million. Gazprom continues investing considerable resources into modernization of Kyrgyz gas transporting network. Subsidiaries of the largest Russian oil holdings operate on the territory of the republic.

There are a number of companies with Russian participation working in the field of mechanical engineering. As an example we can mention Avtomash-Radiator LLC, which is a part of Composite Group Holding. LLC Avtomash-Radiator produces aluminum radiators by technology Nocolok and copper-brass radiators, which the company exports to Russia, Belarus and other countries. The company's products are used by leading concerns that produce agricultural and other equipment.

At present we are discussing with Russian companies new promising projects in the field of waste recycling, telecommunications, information systems, and other market sectors. For projects aimed at technological renewal, the Fund not only provides long-term loans on favorable terms, funds in the form of technical assistance for the preparation of project documentation, but also provides GR support at all levels. The role of RKFD, as we see it, is to be a link between project initiators, investors and local authorities in negotiating the terms of investment coming in.



– How are inter-regional relations developing, which Russian regions are most actively involved in this process and with which projects?

– Due to the small size of Kyrgyzstan's economy and market, relations with individual regions of the Russian Federation are the most sought-after forms of interaction. Regular visits to the Kyrgyz Republic by business missions from different regions of the Russian Federation are observed. Such Russian locations as Tatarstan, Bashkortostan, Krasnodar region, Ryazan region, Novosibirsk region and others should be noted. The greatest interest is aroused by projects in agriculture, food and light industry, IT sphere, packaging, supply and production of household chemicals. Moreover, against the background of sanctions, many Russian companies are considering relocation of production facilities to the territory of the Eurasian Union countries, including Kyrgyzstan, which opens up new reasons for bilateral cooperation.

In June this year we are expecting to hold a Russian-Kyrgyz interregional conference in

Yekaterinburg with the participation of business representatives from our two countries.

– What, in your opinion, impedes the development of major joint projects, what efforts are being made to remove barriers to their implementation?

– Each industry has its own specific problems which limit the inflow of big investments. For example, in hydropower, it is the uncertainty of licensing-licensing process and tariffs for the purchase of electricity, which do not always allow to recoup the cost of building hydropower plants for a set period. In the tourism industry, according to experts, the entry of investments is hampered by the lack of guarantees on the safety of investments. In agriculture, the creation of large projects is generally hindered by small commodity producers and the lack of unified standards for growing crops. At the same time, there are some successful areas, such as growing beans in the Talas region, or trout farming in large reservoirs. Conditions for large-scale production according to unified standards have been created there. Accordingly, sales volumes in these areas are increasing and export sales are growing.

In addition, due to the shortage of free energy capacity in the industrial sector, companies sometimes face the problem of connecting to the power grid. When transporting goods, transporters sometimes experience difficulties due to cross-border administrative barriers.

These difficulties are solvable, but are taken into account by Russian investors developing joint projects with local companies. We, as the Development Fund, try to provide operators and investors with the most favorable conditions for the implementation of structurally significant projects, including through initiatives to change the regulatory framework.



ЛЕОНИД ПОЯНДАЕВ:

«БЕРЕЖЛИВЫЙ СКЛАД» –
ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОСТИ
СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

В условиях кризиса неэффективная складская логистика особенно негативно влияет на прибыль предприятий. Возрастает роль компаний, профессионально занимающихся оборудованием складов. Экспертное интервью руководителя заметного игрока отрасли – ЛЕОНИДА ПОЯНДАЕВА, генерального директора компании «Бережливый склад», о современных тенденциях в сфере комплексного оснащения складских помещений.

– Леонид Александрович, насколько трудно наладить успешный бизнес в сфере поставок складского оборудования? Как давно компания на рынке, и на какой базе она была создана?

– Наша компания берет свое начало в 2015 году. Благодаря компетенциям сотрудников и добросовестному отношению к делу, а также партнерству с ведущими специалистами и поставщиками оборудования для складов, за несколько лет наша компания прошла путь от продажи «из гаража» складского оборудования бывшего в употреблении, до заметного игрока рынка с комплексным подходом к решению задач складской логистики.

Среди них: задачи по расчету, моделированию, проектированию, контрактному производству, поставке, монтажу, освидетельствованию, послепродажному обслуживанию складского оборудования. База, на которой была создана компания, основывалась на поддержке друзей, на знаниях и опыте, полученных мной в управлении логистическим направлением компании «Спортмастер».

– В вашем арсенале уже более тысячи реализованных проектов. Какие новые технологии вы применяете?

– Так как рынок, на который мы вошли, можно считать сформировавшимся и в достаточной степени стандартизированным, мы сосредоточились на улучшении внутренних процессов для повышения скорости, качества оказания услуг и повышении уровня сервиса – развитии актуальных для наших клиентов решений, таких как оперативная поставка и монтаж относительно сложных многоуровневых мезонинов, оказание услуг по модернизации и модификации имеющегося оборудования, экспертиза проектов, выбор и поставка наиболее оптимальных по критериям «цена/качество/срок» элементов оборудования от разных производителей в рамках одного проекта.

– Кто ваши основные потребители?

– Наши основные клиенты – торговые компании, а также логистические и курьерские компании. Наш основной заказчик, в зависимости от структуры и размера компании – директор по логистике или руководитель склада. Существенный рост в последний год-два показывают фулфилмен-

т-платформы, курьерские компании, склады и перегрузочные площадки маркетплейсов.

– Расскажите о текущих проектах. Какие услуги в области складских объектов сейчас на пике спроса? И что включает в себя понятие «современный склад»?

– Современный склад – это бизнес-единица, максимально удовлетворяющая требованиям рынка, если потребителем складских услуг является внешний клиент, или запросам торговых подразделений компании, если складские услуги оказываются в интересах внутреннего клиента. Сегодня основное требование – скорость обработки «штучных» заказов.

Еще в 2016 году мы наблюдали за трендами рынка, оказывающими существенное влияние на складскую логистику.

Во-первых, существенный рост строительства складов класса А (оправданный с экономической точки зрения переезд компаний со складов в городе на окраины, где за те же деньги стала доступна аренда складов более высоких/емких на единицу площади).

Второй момент – увеличение частоты заказов на склад и одновременное уменьшение размеров заказов (в связи с развитием электронной коммерции и сокращением складских площадей при офлайн магазинах – расширением торговых площадей).

И, в-третьих, экономическая ситуация, которая вынуждает компании экономить на проектах оснащения складов и модернизации складских процессов.

Мы поняли, что эти тренды долгосрочные, они и сейчас определяют структуру спроса, на удовлетворении которого мы сосредоточились. Практически для нас эти тренды означают следующее.

Любой переезд связан с работами по демонтажу оборудования на старом и монтажу на новом складе, а зачастую – с поставками нового оборудования на новый склад, так как склады класса А, как правило, выше старых складов в черте города. Для удовлетворения спроса необходимо было усилить штат собственных обученных монтажников оборудования, имеющих допуски и разрешения на выполнение соответствующих работ.

Чем мельче заказы на склад (для пополнения магазинов, или e-сом заказы физических лиц), тем больше зон на складе должно

быть выделено под штучное хранение и меньше – под паллетное. Мы стали компанией, специализирующейся на поставках многоуровневых мезонинных конструкций для штучного подбора – конструкции с максимальной емкостью штучного хранения на квадратный метр склада, к тому же со своим штатом монтажников, для оперативного решения задач «под ключ», от оценки оборачиваемости, расчетов емкости хранения до монтажа и освидетельствования конструкции.

В условиях ограниченных бюджетов на проекты оснащения складов и, с другой стороны, необходимости переездов, модернизации складов и модификации складских процессов, стало понятно, что будут востребованы проекты на условиях обмена – взаимозачета невостребованного оборудования в счет поставок нового оборудования на новый или модернизируемый склад. Так, в проектах переезда и модернизации складов мы стали выкупать и хранить комплектующие оборудования, которые применяли в последующих проектах поставки (преимущественно, в проектах поставки все более востребованных многоуровневых конструкций). Сегодня более половины наших клиентов, принимая во внимание экономию и гарантийный срок эксплуатации отдельных элементов сложной конструкции, с удовольствием соглашаются на поставку новой конструкции с включением в нее элементов, бывших в эксплуатации, например, решетчатого настила на пол мезонина, гарантийный срок эксплуатации которого исчисляется несколькими десятками лет.

– Какими реализованными проектами гордитесь больше всего?

– Принято гордиться большими по стоимости проектами, и тут мы могли бы назвать несколько десятков проектов поставки 4-уровневых и 5-уровневых мезонинов, с площадью по полу от 1000 кв. м, с географией от Калининграда до Владивостока.

Есть и другие знаковые проекты, которые меняли нас, расширяли наши профессиональные навыки. Тут можно отметить проект с компанией Danone по поставке оборудования и проведению работ с соблюдением очень жестких требований в области охраны труда и безопасности. А также проект с компанией «Утконос» со сложной зада-



чей по демонтажу мезонинов (в том числе 7-этажного) на площади более 10 тысяч кв. м по полу, и 28 лифтов. А еще – проект с компанией «Читай-город» по разборке и перевозке мезонинов на площади 10 тысяч кв. м. в ограниченный двумя неделями срок. В настоящее время мы завершаем проект для компании «Озон» по демонтажу мезонинов в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону, с перевозкой и монтажом мезонина на очередном региональном складе в Казахстане, площадью 4 тысячи кв. м по полу.

– Расскажите о своем производстве. Какие металлические изделия изготавливаете? Где закупаете комплектующие?

– Первый опыт производства несложных стеллажей мы получили в 2016 году, он привел нас к решению отказаться от развития собственного производства. Мы сочли неразумным конкурировать с заводами, имеющими многолетний опыт. Вместо этого мы решили изучить преимущества и недостатки каждого завода-изготовителя и сосредоточились на развитии инженерных и конструкторских компетенций, оставив

только производство специфических сварных металлоизделий, таких как колонны, балки из горячекатаных профилей, лестницы мезонинов, ворота, поднастильные элементы и т.д.

При этом с большинством заводов-производителей складского оборудования и металлоизделий мы заключили дилерские соглашения, в рамках которых размещаем заказы на производство элементов наших конструкций на наиболее удачном для проекта заводе (учитывая конструктивные особенности элементов, функциональность, несущую способность, стоимость, сроки производства, простоту монтажа и эксплуатации).

Этот подход дал несколько преимуществ. Возможность сосредоточиться на детальной проработке запросов клиентов, оценке нескольких вариантов реализации проектов. Избавление заводов-партнеров от длительного этапа согласования и проектирования конструкций, так как мы передаем на заводы не техзадание, а уже согласованные с клиентами чертежи и готовые детальные спецификации элементов.

Возможность предложить клиенту функциональные конструкции в сжатые сроки по оптимальной стоимости, комбинируя в одной конструкции элементы от нескольких заводов, или с применением элементов, бывших в эксплуатации.

Сегодня мы внимательно выбираем партнеров для развития новых для нас компетенций, в том числе в области автоматизации складских процессов.

– Вы работаете по всей территории России и в ближнем зарубежье. А есть ли планы по расширению географии деятельности компании? Какие страны вам интересны?

– Да, текущая география реализации проектов – РФ, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Армения и Узбекистан. Нам интересно работать на территории России, что также соответствует задекларированной миссии – содействию российскому бизнесу в повышении эффективности складской логистики.

Подготовила Эльвина Антреева

**LEONID
POYANDAYEV:**

LEAN WAREHOUSE –
THE KEY TO THE EFFICIENCY
OF WAREHOUSE LOGISTICS

During the crisis, inefficient warehousing logistics has a particularly negative impact on the profit of enterprises. The role of companies that are professionally engaged in warehouse equipment is increasing. Expert interview with the head of a prominent player in the industry – LEONID POYANDAYEV, CEO of LEAN WAREHOUSE, on current trends in the field of integrated warehouse equipment.

– *Leonid Alexandrovich, how difficult is to establish a successful business in the sphere of warehousing equipment supplies? How long has the company been on the market, and on what basis was it created?*

– Our company dates back to 2015. Thanks to the competence of employees and a conscientious attitude to business, as well as partnerships with leading experts and suppliers of warehouse equipment, in a few years our company has evolved from selling “out of the garage” used warehouse equipment, to a prominent market player with a comprehensive approach to solving the problems of warehouse logistics.

Among them: calculation, modeling, designing, contract manufacturing, supply, installation, inspection, after-sales service of warehouse equipment. The basis on which the company was established was based on the support of friends, on the knowledge and experience I gained in managing the logistics division of Sportmaster.

– *In your arsenal you already have more than a thousand completed projects. What new technologies do you apply?*

– Since the market that we have entered can be considered mature and sufficiently standardized, we have focused on improving the internal processes in order to increase the speed and quality of service and increase the level of service – development of solutions relevant for our customers, such as prompt delivery and installation of relatively complex mezzanines,

services for the upgrade and modification of existing equipment, project expertise, selection and delivery of the optimal element according to price/quality/time criteria

– *Who are your major customers?*

– Our main customers are trading companies as well as logoperators and courier companies. Our main customer, depending on the structure and size of the company – the director of logistics or the head of the warehouse. Significant growth in the last year or two has been shown by fulfillment platforms, courier companies, warehouses and transshipment sites of marketplaces.

– *Tell us about the current projects. What services in the field of warehouse facilities are now at the peak of demand? And what does the concept of a “modern warehouse” include?*

– A modern warehouse is a business unit that best meets the requirements of the market, if the consumer of warehouse services is an external customer, or the demands of the company's sales units, if the warehouse services are provided in the interests of an internal customer. Today, the main requirement is the speed of processing “piece” orders.

Back in 2016, we observed market trends that have a significant impact on warehouse logistics.

First, a significant increase in the construction of class A warehouses (justified from an economic point of view by the move

of companies from warehouses in the city to the outskirts, where for the same money rent of higher/capacious warehouses per unit area has become available).

The second point is an increase in the frequency of orders to the warehouse and a simultaneous decrease in the size of orders (due to the development of e-commerce and the reduction of warehouse space in offline stores – the expansion of retail space).

And, thirdly, the economic situation, which forces companies to save on warehouse equipment projects and modernization of warehouse processes.

We realized that these trends are long-term, and they still determine the structure of demand, which we focus on. Practically for us, these trends mean the following.

Any relocation involves the work of dismantling equipment at the old warehouse and installation at the new warehouse, and often the supply of new equipment to the new warehouse, because Class A warehouses are usually higher than the old warehouses in the city limits. In order to meet the demand, it was necessary to strengthen a staff of in-house trained equipment installers with permits and approvals to perform the relevant work.

The smaller the warehouse orders (for replenishment stores, or e-som orders from individuals), the more areas in the warehouse should be dedicated to piece storage and less to pallet storage. We have become a company





specialized in supplying multilevel mezzanine structures for piece storage – construction with maximum piece storage capacity per square meter of storage, moreover, with its own staff of installers, for quick “turnkey” solutions, from turnover assessment, storage capacity calculations to installation and certification of the structure.

Under the conditions of limited budgets for projects to equip warehouses and on the other hand the necessity of relocation, modernization of warehouses and modification of warehouse processes, it became clear that projects on exchange terms would be in demand – mutual offset of unclaimed equipment against delivery of new equipment for a new or upgraded warehouse. So, in the projects of relocation and modernization of warehouses we started to buy back and store the equipment components that were used in the subsequent projects of delivery (mainly in the projects of delivery of increasingly demanded multilevel structures). Today more than a half of our clients, taking into account savings and warranty period of separate elements of a complex construction, gladly agree to delivery of a new construction with inclusion of elements which were in use, for example a lattice flooring of a mezzanine, warranty period of which is several dozens of years.

– What projects have you been most proud of?

– It is customary to be proud of big value projects and here we could name several dozens of projects of 4-level and 5-level mezzanine with floor area starting from 1000 square

meters, with geography from Kaliningrad to Vladivostok.

There are other landmark projects that have changed us, expanded our professional skills. Here we can mention a project with Danone on supplying equipment and carrying out works in compliance with very strict requirements in the field of labor protection and safety. And also a project with Utikonos with a complicated task to dismantle mezzanines (including a 7-storey one) over 10 thousand square meters in floor area and 28 elevators. And then – a project with the company Chitay-gorod for the dismantling and transportation of mezzanines on the area of 10 thousand square meters. m within two weeks. At the moment we are finishing the project for the company Ozon on the mezzanine dismantling in Ekaterinburg and Rostov-on-Don, with the transportation and installation of the mezzanine at the next regional warehouse in Kazakhstan, 4 thousand square meters by floor.

– Tell us about your production. What metal products do you produce? Where do you buy the components?

– We got our first experience in the production of uncomplicated shelving in 2016, which led us to decide not to develop our own production. We found it unreasonable to compete with factories with years of experience. Instead, we decided to study the advantages and disadvantages of each manufacturing plant and focused on the development of engineering and design competencies, leaving only the production of specific welded metal products, such as columns, beams of hot-rolled profiles, mezzanine stairs, gates, sub-bay elements, etc.

At the same time we concluded dealer agreements with the majority of factories producing warehousing equipment and metalware. Within the framework of such agreements we place orders for production of elements of our structures at the factory most suitable for the project (considering design features of elements, functionality, bearing capacity, cost, production terms, easiness of installation and operation).

This approach gave several advantages. Ability to focus on the detailed study of customer requests, evaluation of several options for implementing projects. To get rid of the partner factories from the long stage of co-ordination and designing of structures, because we give factories not the terms of reference, but co-ordinated with customers drawings and ready detailed specifications of the elements. Ability to offer the customer functional structures in a short time at optimal cost, combining elements from several factories in one structure or using elements, used in operation.

Today we carefully choose partners to develop new competences for us, including automation of warehouse processes.

– You work all over Russia and in the near abroad. Are there any plans to expand the geography of the company's activities? What countries are you interested in?

– Yes, the current geography of projects is Russia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia and Uzbekistan. We are interested in working in Russia, which also corresponds to the declared mission of assisting Russian business in improving the efficiency of warehouse logistics.

Prepared by Elvina Aptreeva

Подметально-вакуумная машина ВКМ 6500 на базе шасси КАМАЗ



для всесезонного содержания дорожного полотна



Преимущества, которые делают работу дорожных служб легче и эффективнее:



Всасывание крупного мусора, размером до 200 мм в диаметре

благодаря большому диаметру всасывающего шланга



Высокая производительность вне зависимости от скорости движения машины

благодаря дополнительному дизельному двигателю. Уборка занимает меньше времени и подходит для всех категорий дорог

Полная механизация процесса уборки:

1 сдвигание грязи, мусора и посторонних предметов в лотковую зону

2 увлажнение зоны уборки

3 очистка лотковой зоны

4 погрузка смета в бункер



Комбинированная дорожная машина с распределителем твердых противогололедных материалов



для зимнего скоростного содержания дорог любой категории.

Работа, выполненная на этой машине, всегда будет соответствовать нормам и стандартам по содержанию дорог, а также экономить ваши ресурсы



Универсальный для любого бюджета

Распределитель работает как с чистыми хлоридами, так и с песчано-соляной смесью



Точность дозировки материала

благодаря автоматической привязке к изменению скорости движения машины и ширины обрабатываемой полосы



Износостойкость

Возможно изготовление установки из нержавеющей стали марки AISI304. Срок службы таких распределителей значительно больше, чем у изготовленных из чёрного металла

Навесное оборудование

В зависимости от категории дорог и характера работ Вы можете оснастить машину отвалами и щетками нашего производства



В нашем оборудовании учтен опыт эксплуатации и пожелания сотен дорожников России



В нем отражена концепция надежной и доступной машины, эксплуатируемой без особых затрат на протяжении не менее 10 лет



Посетите раздел навесного оборудования на нашем сайте



R.O.C.S.[®]

REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS

SMART ORAL CARE*

PRO

PRO-Clinical
Solutions



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ПОЛНОГО СПЕКТРА КЛИНИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

РАЗРАБОТАНО ДОКТОРАМИ



Personal-Care.ru
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН



rocs_russia



rocs.smart.toothpaste



rocsrussia



@rocs_official



toothpasteroes

www.rocs.ru



* Умная гигиена полости рта. Товар сертифицирован. Реклама.

ООО «Диарси Центр» ОГРН 1067746306495, юр. адрес: 142800, Россия, Московская область, г. Ступино, село Старая Ситня, километр 5-й (Автодорога Ступино-Малино тер.), вл. 1, стр. 1.



Александр ЕВСТИФЕЕВ:

«ОБЪЁМ РАБОТ ПО УКРЕПЛЕНИЮ, БЛАГОУСТРОЙСТВУ И ПРОЦВЕТАНИЮ РЕСПУБЛИКИ БУДЕТ ПРИРАСТАТЬ»

Что сделано в Марий Эл за последние годы, какие достижения у экономики и производства, какие новые инфраструктурные и общественные проекты реализуются в республике? Об этом и многом другом рассказал глава региона **АЛЕКСАНДР ЕВСТИФЕЕВ**.

– Александр Александрович, согласно фронтальной стратегии региона определены семь прорывных проектов. Расскажите, пожалуйста, что это за проекты и как идёт их реализация?

– Цель фронтальной стратегии – превратить республику в развитый индустриально-аграрный регион с вектором на самодостаточность. На основе запросов населения и были определены семь прорывных проектов. «Европейский имидж столицы» – ускоренное развитие центра экономического роста республики, Йошкар-Олинской городской агломерации.

«Продовольственная экспансия» – увеличение выпуска экспортно ориентированных продуктов питания высоких стандартов за счёт строительства семенных заводов, молочных ферм, комбикормовых заводов и птицеводческих комплексов. Проект «Кластер радиоэлектроники России» связан с развитием высокотехнологичных производств, входящих в кластер радиоэлектроники России, расширением мер поддержки инвестиционных проектов малого и среднего бизнеса. «Центр этнотуризма на Волге» – создание туристического кластера на реке Волге. Марий Эл славится

живописной природой, гостеприимством и национальными традициями, в рамках проекта предусмотрено строительство трёх причалов в населённых пунктах с богатым историко-культурным наследием. «Газ для всех» направлен на газификацию населённых пунктов, предусмотрена газификация двух муниципальных районов республики (более 35 тыс. человек) и семи муниципальных районов Кировской области (более 90 тыс. человек). «Марий Эл – чистая вода, чистые реки» – улучшение качества питьевого водоснабжения и водоотведения за счёт модернизации объектов коммунальной

инфраструктуры. И «Современная медицина» – улучшение доступности и качества оказания медицинской помощи населению за счёт строительства и технического оснащения объектов здравоохранения.

При выборе направлений мы учитывали мнение жителей региона относительно требующих внимания сфер экономики и жизнеобеспечения. По всем проектам определены результаты их реализации к 2024 и 2030 годам.

– В 2021 году было направлено более 1 млрд рублей в рамках реализации индивидуальной программы социально-экономического развития региона. А на какие цели были направлены эти средства?

– Реализация индивидуальной программы социально-экономического развития Республики Марий Эл – один из основных инструментов для ускоренного развития экономики региона. Программа предусматривает стимулирование производства промышленной и сельхозпродукции за счёт возмещения части затрат и предоставления займов на реализацию инвестиционных проектов.

Так, на стимулирование производства сельскохозяйственной продукции программой в 2021 году направлено из федерального и республиканского бюджетов 151,5 млн рублей. По результатам конкурсного отбора была оказана поддержка 16 товаропроизводителям АПК по 17 инвестиционным проектам, ориентированным на развитие молочного скотоводства, семеноводства, льноводства и переработки сельскохозяйственной продукции. Предприятия, которые получили поддержку, создадут в текущем году не менее 103 рабочих мест, направят на реализацию проектов около 2 млрд рублей собственных инвестиций.

В рамках поддержки промышленных предприятий республики, планирующих производство новой импортозамещающей продукции, внедрение передовых технологий, в марте 2021 года был докапитализирован региональный фонд развития промышленности в объёме 50,5 млн рублей. И на реализацию инвестиционных

Вараксинский мост
в Йошкар-Оле после
капитального
ремонта



проектов фондом были выданы льготные займы четырём предприятиям в сумме 67,2 млн рублей (всего с начала работы фонда выдано семь займов).

Одним из основных направлений программы является строительство объектов транспортной инфраструктуры, что даёт мощный толчок успешной реализации приоритетных инвестиционных проектов республики и повышению туристической привлекательности.

В ноябре 2021 года завершены строительство автовокзала в г. Йошкар-Оле, проектирование строительства терминала в аэропорту г. Йошкар-Олы и пассажирского причала на р. Волге в Козьмодемьянске.

Кроме того, в рамках программы предусмотрены мероприятия по модернизации жилищно-коммунального хозяйства. Запланировано строительство семи объектов водоснабжения и водоотведения и одного объекта теплоснабжения. Сегодня пять объектов введены в эксплуатацию.

С учётом того, как положительно мероприятия индивидуальной программы социально-экономического развития Республики Марий Эл влияют на регион, существуют дополнительная потребность в финансировании по мероприятиям про-

граммы до 2024 года и целесообразность в пролонгации срока её реализации до 2030 года.

– Какие инфраструктурные проекты в регионе удалось реализовать за последние годы?

– Потенциал развития региона всегда базируется на инфраструктуре, это общий фактор успеха и для экономики, и для улучшения социального благополучия людей. Жизнь, особенно на селе, налаживается, когда приходит газ. За 2019–2020 годы введено в эксплуатацию 162 км газовых сетей в 32 населённых пунктах республики, газифицировано 449 домовладений, переведено на природный газ девять котельных. На начало 2021 года уровень газификации населения природным газом в Республике Марий Эл составил почти 75%. До 2023 года планируется дополнительно построить более 230 км межпоселковых и внутрипоселковых газопроводов и обеспечить голубым топливом населённые пункты в 10 муниципальных образованиях республики. Финансирование данного строительства составит 3,5 млрд рублей, в том числе за счёт средств ПАО «Газпром» – 3,3 млрд руб. Также в планах ПАО «Газпром» – до 2025 года построить 17 крупных объектов газификации (строительство газопровода-отвода и ГРС «Кокшамары», реконструкция ГРС «Волжск-1» и 15 межпоселковых газопроводов) общей протяжённостью 260 км, что позволит газифицировать 58 населённых пунктов республики (свыше 3,8 тыс. домовладений) и перевести 14 котельных на природный газ.

Что касается дорожных инфраструктурных проектов, то в настоящее время идёт строительство капиталоемкого объекта – магистральной улицы в створе улиц Кирова и Строителей в столице, г. Йошкар-Оле. Новая дорожная артерия должна соединить большой жилой комплекс левобережья



футбольное поле в
п. Красногорский



Новые дороги в
Йошкар-Оле

Йошкар-Олы с промышленной зоной города, способствовать развитию микрорайона Ширяйково, разгрузить центр города от пробок в час пик, освободить улицы от транзитного транспорта.

В целях развития индивидуального жилищного строительства для многодетных семей начато строительство автомобильных дорог в дер. Апшакбеяк.

– Марий Эл вошла в топ-10 по дорожному строительству в субъектах Российской Федерации. Расскажите, пожалуйста, какие актуальные вопросы сегодня решаются в этой сфере?

– Основные мероприятия по дорожному строительству реализуются в рамках национального проекта «Безопасные качественные дороги», в том числе беспрецедентный по масштабам ремонт дорог в республике. Марий Эл заняла шестое место среди регионов по дорожному строительству в 2021 году, который стал рекордным по темпам и количеству отремонтированных дорог. На дорогах регионального значения отремонтированы главные артерии Республики Марий Эл, которые обеспечивают межрегиональные и межмуниципальные связи. В Йошкар-Олинской городской агломерации обеспечена транспортная доступность к туристическим, социально значимым объектам и медицинским учреждениям.

Особое внимание уделялось дорогам, ведущим к социально значимым объектам: медицинским учреждениям, школам, детским садам и т. п. Без внимания не остались и туристские маршруты. Внутренний туризм может стать одним из действенных инструментов стимулирования экономики в нашем регионе, поэтому важно обеспечить комфортный и безопасный проезд к марийским достопримечательностям. Благодаря реализации нацпроекта в нашем регионе становятся доступнее памятники архитектуры, природные заповедники и живописные места. Мы стараемся макси-

мально охватить все проблемные участки дорог, требующие комплексных решений при ремонте, уделяем большое внимание искусственным сооружениям, обустройству автомобильных дорог, напрямую влияющему на безопасность дорожного движения.

– Вы были инициатором информационного проекта «Сделано!». В чём, на ваш взгляд, его важность?

– Идея создания информационного проекта «Сделано!», возникшая в ходе нашей встречи с активными общественниками республики в 2019 году, состоит в том, что нужно и важно рассказывать всему населению Республики Марий Эл и каждому человеку в отдельности о том, чего удалось добиться в последнее время в здравоохранении, образовании, строительстве, промышленности, сельском хозяйстве, да и в любых жизненно важных для всех нас сферах деятельности. Нужно и важно говорить о том, какие построенные ранее планы удалось реализовать на деле, выразить благодарность всем причастным к этому людям, работающим на благо Марий Эл. Информация о тех делах, про которые можно с гордостью сказать «Сделано!», публикуется в средствах массовой информации, я довожу её до жителей на встречах, выступлениях, в интервью. Считаю, что задача информационного проекта выполняется, объём работ по укреплению,

благоустройству и процветанию республики будет прирастать.

– Ключ к решению большинства вопросов – экономика. Какие сегодня точки экономического роста в республике вы можете отметить?

– В Стратегии социально-экономического развития Республики Марий Эл до 2030 года определены основные направления развития республики. Несомненно, важным является развитие человеческого капитала, включая меры по поддержке демографического развития, образования и молодёжной политики, здравоохранения, культуры, повышения уровня жизни населения. Для повышения качества жизни населения в регионе создаётся комфортная среда обитания, реализуются меры по обеспечению доступным и комфортным жильём, экологической безопасности, развитию инженерной и транспортной инфраструктуры.

При этом основой экономики региона являются промышленное и сельскохозяйственное производства, их развитие напрямую влияет на рост валового регионального продукта и в конечном итоге на повышение уровня доходов населения. Важными в данных отраслях для нас являются развитие приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности и агропромышленного комплекса, создание новых высокотехнологичных производств за счёт оказания государственной поддержки предприятиям, стимулирование экспорта выпускаемой продукции.

Одним из основных факторов, оказывающих позитивное влияние на рост производства указанных отраслей, является инвестиционная деятельность предприятий. В настоящее время на стадии реализации находится 140 инвестиционных проектов, направленных на модернизацию и техническое перевооружение производств, на общую сумму более 25 млрд рублей. Основным драйвером роста промышленного производства выступают организации, осуществляющие производство электронных и оптических изделий, реализующие крупные инвестиционные проекты: например, АО «Волжский электромеханический завод» по созданию высокотехнологичного производства многофункционального роботизированного экзоскелета медицинского назначения («РЭМ»); совместный проект АО «Марийский машиностроительный завод» и ООО «Ната-Инфо» по разработке и освоению в производстве импортозамещающих видеoinформационных систем на основе технологий LED; ООО «Технотех» по организации и запуску отдельной линии производства печатных плат, рассчитанной на изготовление печатных плат 6 и 7 классов точности для радиоэлектронной продукции гражданского назначения.

Также перспективным направлением развития промышленности является создание на территории республики индустриальных и технологических парков. В настоящее время ведётся работа по со-

Пуск газа в деревне Исюткино Горномарийского района



зданию индустриального парка «ПАМАР» (Волжский район) и индустриального парка «Биомашприбор» (г. Йошкар-Ола).

Для сохранения темпов роста в агропромышленном комплексе республики продолжают строительство и реконструкция животноводческих помещений, приобретение техники и оборудования.

– Какие региональные проекты реализуются в республике в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт»?

– В рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» реализуется три региональных проекта: «Промышленный экспорт», «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» и «Экспорт продукции АПК».

В рамках проекта «Промышленный экспорт» для максимального вовлечения предприятий-экспортёров осуществляются информационное обеспечение и освещение вопросов государственной поддержки экспортной деятельности.

Проект «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» направлен на создание благоприятной институциональной среды для развития экспортной деятельности в Марий Эл. К концу 2022 года в Марий Эл планируется внедрение Стандарта по обеспечению благоприятных условий для развития экспортной деятельности (Региональный экспортный стандарт 2.0).

Уже в 2021 году в рамках реализации Регионального экспортного стандарта 2.0 был проведён конкурс среди экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства «Экспортёр года в Республике Марий Эл», образован Экспортный совет при главе Республики Марий Эл, организована экспозиция Республики Марий Эл на 32-й международной выставке «Мебель, фурнитура и обивочные материалы» – «Мебель-2021».

Что касается регионального проекта «Экспорт продукции АПК», то за январь-октябрь 2021 года объём экспорта продукции агропромышленного комплекса

Новые троллейбусы в Йошкар-Оле



Филармония в Йошкар-Оле

Республики Марий Эл составил 28,8 млн долл. США и вырос в 2,3 раза к аналогичному периоду прошлого года.

Мы экспортируем продукцию в 30 стран мира, в том числе в страны Таможенного союза, Италию, Испанию, Нидерланды, Францию, Бельгию, Польшу, Сербию, Швецию, Китай, Египет и Израиль.

Основные внешнеэкономические торговые партнёры Республики Марий Эл – Узбекистан, Таджикистан, Белоруссия, Сербия и Италия, на долю которых приходится около 70% экспорта продукции АПК.

– Как проходит в Марий Эл реализация других региональных проектов?

– Сегодня в рамках нацпроектов в республике реализуется 46 региональных проек-

тов. С начала их реализации республика показала достойные результаты. Построено и реконструировано 57 социально значимых объектов, среди них – 11 детских садов, три школы, 18 фельдшерско-акушерских пунктов, два водопровода, два стадиона-площадки, Маргосфилармония, три площадки для ФОКОТ, футбольное поле, шесть сельских домов культуры и пр. Также благоустроены 304 дворовые и общественные территории, ликвидировано 22,4 тыс. кв. м аварийного жилья, расселено более 1,5 тыс. человек, приведено в нормативное состояние свыше 630 км автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения, приобретено 11 передвижных медицинских комплексов, 180 единиц медицинского оборудования. В 2022-2024 годах на реализацию региональных проектов планируется направить более 30 млрд рублей.

– Расскажите, пожалуйста, о планах по социально-экономическому развитию региона в 2022 году. Какие задачи ставятся во главу угла?

– Сегодня прогнозы и бюджет на 2022-2024 годы приняты, их исполнение позволит обеспечить устойчивое развитие республики, улучшить качество и уровень жизни населения.

Первоочередной задачей по развитию Республики Марий Эл остаётся продолжение работы по реализации региональных проектов, индивидуальной программы развития республики и других программных документов.

С привлечением средств федерального бюджета предстоит построить и реконструировать более 50 социально значимых объектов в здравоохранении, образовании, культуре, спортивной и социальной сферах, сфере жилищно-коммунального хозяйства, провести ремонт около 900 км автомобильных дорог регионального и местного значения, построить терминал аэропорта, пассажирский причал на Волге и другие объекты.

Перинатальный центр в Йошкар-Оле



Герман Дементьев: «МЫ РАСТЁМ ВМЕСТЕ С БИЗНЕСОМ»



Генеральный директор Торгово-промышленной палаты Республики Марий Эл Герман Дементьев рассказал нашему изданию о том, как сегодня ТПП республики взаимодействует с бизнесом, что удалось сделать для социально-экономического развития региона на данный момент, а также о перспективах развития и взаимодействия с бизнесом и государством.

– Герман Александрович, ТПП Республики Марий Эл была создана в 1994 году, с тех пор ряды её членов постоянно пополняются. Какие главные преимущества от членства в ТПП республики получают сегодня компании?

– Сегодня в ТПП входит свыше 450 объединений и организаций со всей республики. В основном (более 70%) это малые и микропредприятия. Уникальность ТПП в том, что она представляет интересы предпринимателей самого разного масштаба, занятых во всех сферах экономики. Суть её, если кратко, такова: служить связующим звеном между властью и бизнесом.

Значимость палаты подтверждает то, что мы ежегодно рассматриваем до 40 заявлений о новом членстве. Желание бизнеса влиться в ряды ТПП продиктовано тем, что мы предоставляем те сервисы, которые востребованы бизнесом и актуальны. Мы оказываем свыше 30 видов разнообразных многоплановых услуг. Среди них: экспертиза товаров и услуг, оценка собственности, участие в выставках, ярмарках и конгрессах, защита интеллектуальной собственности, а также оформление документов, необходимых для торговли за границей.

Чтобы избежать бюрократических надстроек, в нашей структуре создано и действует несколько подразделений, основными из которых являются отделы выставочно-маркетинговый, юридический, по работе с членами ТПП и отдел экспертиз, включающие не более 15 сотрудников.

При этом в год мы проводим более 100 различных оценочных экспертиз в интересах предпринимателей. Исключая нынешний год по объективным обстоятельствам, мы постоянно выступали организатором выставок продукции предприятий.

ТПП является одним из лидеров на рынке экспертных услуг по направлениям «товарная экспертиза», «экспертиза страны происхождения товаров», «судебная экспертиза».

– В чём вы видите основную задачу ТПП Марий Эл?

– Нашей основной задачей является содействие развитию экономики региона. Палата помогает создавать благоприятные условия для бизнеса, выстраивать его отношения с социальными партнёрами, налаживать торгово-экономические и научно-технические связи с предпринимателями из других регионов и даже стран.

Что касается связующего звена – ТПП служит удобной переговорной площадкой для встреч представителей бизнес-сообщества и органов власти. Проводятся деловые и экспертные советы, круглые столы, где предприниматели могут напрямую общаться с отраслевыми министрами. А диалог между бизнесом и властью крайне важен. В частности, руководители органов исполнительной власти республики являются непосредственными участниками встреч. Ещё одна цель наших круглых столов – подсказать предпринимателям новые возможности. Недавно, например, мы говорили

о государственно-частном партнёрстве и концессии, об энергосбережении в сфере ЖКХ, о проблемах и перспективах самозанятости, о развитии деревообрабатывающей отрасли республики. Недавно в палате появился Комитет лесопользователей. В свою очередь, ТПП Марий Эл – постоянный участник совещаний, проводимых Правительством региона, особенно если речь идет о развитии международной торговли.

– Если говорить о внешнеэкономической деятельности, то каковы сегодня показатели ВЭД в Марий Эл? И как в целом идёт развитие международного сотрудничества?

– Сегодня Марий Эл вывозит свою продукцию в Латвию, Белоруссию, Эстонию, Бельгию, Нидерланды, Казахстан, Германию, Китай, Украину, Финляндию и другие страны. Но экспортный потенциал наших производителей далеко не исчерпан, и мы стараемся помочь им выйти на новые внешние рынки сбыта. Оказываем информационную поддержку, проводим обучающие и выставочно-ярмарочные мероприятия, развиваем новые сервисы и т. п. Правительством Марий Эл сформирован перечень приоритетных инвестиционных проектов, способствующих увеличению экспорта и технологическому развитию, и члены региональной палаты участвуют в них непосредственно. Есть заинтересованность зарубежных партнёров в продукции лесопереработки, машиностроения, продовольственных товарах.



Заседание по мерам снижения
административного давления
на бизнес в Марий Эл

Одна из наших задач – развитие связей с деловыми кругами зарубежных стран, международными организациями бизнеса. Международные контакты непрерывно крепнут, особенно с Беларуссией. Только в этом году мы заключили соглашения о сотрудничестве с Гомельским отделением Белорусской ТПП, ТПП Республики Абхазия и Агентством по инвестициям и развитию Приднестровья (Республика Молдова). Кроме того, с нашим участием прошли «Бизнес-дни в Гомеле», международные выставки «Весна в Гомеле» и «Мебель-2021» (Москва), а также организованная из того же Гомеля диалоговая онлайн-площадка «Строим дом». Например, в этом году онлайн-мероприятие «Бизнес-дни в Гомеле» объединило представителей 29 стран. И в рамках сессий обсуждались самые актуальные вопросы, затрагивающие значение тор-

гово-промышленных палат и бизнес-ассоциаций в установлении и углублении межрегиональных контактов.

Естественно, мы стараемся участвовать во всех диалогах, которые выстраивает с иностранными общественными объединениями Торгово-промышленная палата Российской Федерации.

– Сегодня в России идёт активное развитие IT-технологий. Как в ТПП Марий Эл поддерживают развитие этой индустрии?

– Безусловно, ни для кого не секрет, что сегодня огромные перспективы у развития IT-сектора. Молодые креативные профессионалы Марий Эл при поддержке центра «Мой бизнес» осенью 2021 года приняли участие в IT-конференции в г. Иннополисе, встретились с разработчиками и организаторами



ТПП СЛУЖИТ УДОБНОЙ ПЕРЕГОВОРНОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ВСТРЕЧ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА И ОРГАНОВ ВЛАСТИ. ПРОВОДЯТСЯ ДЕЛОВЫЕ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ, ГДЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ НАПРЯМУЮ ОБЩАТЬСЯ С ОТРАСЛЕВЫМИ МИНИСТРАМИ. А ДИАЛОГ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ КРАЙНЕ ВАЖЕН. В ЧАСТНОСТИ, РУКОВОДИТЕЛИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ ЯВЛЯЮТСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННЫМИ УЧАСТНИКАМИ ВСТРЕЧ. ЕЩЁ ОДНА ЦЕЛЬ НАШИХ КРУГЛЫХ СТОЛОВ – ПОДСКАЗАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.



– Какое влияние пандемия оказала на бизнес-сообщество региона?

– Марийское бизнес-сообщество в этом году столкнулось с теми же вызовами, от которых в результате пандемии пострадал и весь бизнес. В условиях ограничительных мер предприниматели стали заложниками обязательных платежей: налогов, кредитов, аренды, ЖКХ. И в этой ситуации ТПП вместе с правительством и банками проработала меры, чтобы снизить это бремя для наиболее пострадавших предприятий. Регулярные встречи проходят и сейчас, чтобы решить текущие проблемы.

Несмотря на всю тяжесть положения, бизнес не снимает с себя груз социальной ответственности. Темой одного круглого стола была социальная ответственность. Участники встречи обсудили целый ряд вопросов: от определения социально ответственного бизнеса (он самостоятельно решает, сколько средств может выделить



МЫ РАСТЁМ ВМЕСТЕ С БИЗНЕСОМ. В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ УВЕЛИЧИЛИСЬ ЗАТРАТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЧЛЕНОВ ТПП НА ПРОВЕДЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ РАБОТ. БЛАГОДАРЯ ЭТОМУ УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ОРГАНИЗАЦИЙ, ВНЕДРЯЮЩИХ ИННОВАЦИИ, ВЫРОС ДО 7,1%. КАК СЛЕДСТВИЕ, МАРИЙ ЭЛ ПОДНЯЛАСЬ НА ТРЕТЬЕ МЕСТО В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ ПО ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ.



самых передовых событий современной цифровой повестки. Это были два продуктивных и насыщенных дня, наполненные огромным количеством знаний, знакомств и положительных эмоций, в самом инновационном и молодом городе России.

Предприниматели Республики Марий Эл приняли участие в работе круглого стола, в рамках которого были представлены доклады от топовых экспертов и презентации социальных проектов в сфере IT, встречи и перспективный диалог в формате B2B. Они обменялись опытом в области социального проектирования, ознакомились с новыми инструментами планирования, управления и масштабирования бизнеса. И это только один из примеров.

– В конце 2020 года Президент РФ подписал закон, в соответствии с которым ТПП официально отнесены к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Что этот статус изменил в работе ТПП Марий Эл?

– Законодательный статус позволяет палатам участвовать в тех государственных программах, которые касаются инфраструктурной поддержки среднего и малого бизнеса. К тому же так как мы с самого начала своего существования плотно работаем с бизнесом, то нам очень хорошо известны проблемы предпринимателей, а новый статус позволяет вести ещё более системную работу по наиболее актуальным для бизнес-сообщества вопросам. Зная проблемы в той или иной отрасли, мы отправляем, например, в ТПП России те рекомендации, которые позволяют централизованно вносить на рассмотрение Правительства РФ новые законодательные инициативы. Так, к примеру, в 2020 году ТПП отправила в органы власти более 100 заключений по проектам федеральных экономических законов и инициировала 25 важных пакетов поправок в законы, большая часть из которых была учтена.



на благотворительность и другие формы помощи обществу) до предпочтений. В разгар пандемии коронавируса медики обратились за помощью к предпринимателям и получили её. Благодарности удостоились, в частности, компании «Техпромснаб», «Вектор», «БАМ», «Медведь», «Казанский посад».

– Торгово-промышленные палаты всегда были структурой, поддерживающей бизнес. Каким образом палата стимулирует предпринимателей работать лучше?

– Один из таких стимулов – победа в престижном соревновании с конкурентами. А ТПП как раз много лет предоставляла площадку для конкурсов «Лучшие товары Республики Марий Эл», «100 лучших товаров России» и выставки-ярмарки «Покупай марийское!». В 2021 году мы провели также значимый конкурс «Лучшие товары города Волжска».

Мы растём вместе с бизнесом. В последние годы увеличились затраты предприятий-членов ТПП на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Благодаря этому удельный вес организаций, внедряющих инновации, вырос до 7,1%. Как следствие, Марий Эл поднялась на третье место в Приволжском федеральном округе по изобретательской активности. Для региональной палаты это аргумент для совершенствования системы оказания деловых услуг.

– Какие задачи стоят перед ТПП республики на ближайшее время?

– В планах ТПП – помогать предпринимательству развивать деловое взаимодействие, расширять отечественный рынок конкурентоспособных товаров и услуг, повышать роль малых и средних предприятий в реализации политики импортозамещения, содействовать увеличе-



нию объёма российского экспорта и росту привлечённых иностранных инвестиций. Мы продолжаем своё участие в независимом исследовании российской ТПП «Бизнес-барометр коррупции» с целью оценки антикоррупционной политики в стране и создания конкурентоспособных условий для бизнеса. Кстати, по результатам опрашиваемых заявили, что не приемлют коррупцию в любых её проявлениях и будут вести свой бизнес честно, несмотря ни на какое давление. Также большое внимание будем уделять человеческому потенциалу: помощи в подготовке квалифицированных кадров. То есть приоритетным направлением деятельности региональной палаты, как и ТПП РФ, является создание благоприятного бизнес-климата в России, что соотносится с решением общенациональных задач, поставленных перед страной.



МЫ ПРОДОЛЖАЕМ СВОЁ УЧАСТИЕ В НЕЗАВИСИМОМ ИССЛЕДОВАНИИ РОССИЙСКОЙ ТПП «БИЗНЕС-БАРОМЕТР КОРРУПЦИИ» С ЦЕЛЬЮ ОЦЕНКИ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНЕ И СОЗДАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА. КСТАТИ, ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОШЕННЫХ ЗАЯВИЛИ, ЧТО НЕ ПРИЕМЛЮТ КОРРУПЦИЮ В ЛЮБЫХ ЕЁ ПРОЯВЛЕНИЯХ И БУДУТ ВЕСТИ СВОЙ БИЗНЕС ЧЕСТНО, НЕСМОТРИ НИ НА КАКОЕ ДАВЛЕНИЕ.



Порошковая металлургия – это направление в промышленности, позволяющее производить из металлических порошков изделия с особыми свойствами, которые находят применение в различных отраслях. Без преувеличения, Республику Марий Эл называют российским лидером по производству изделий методом порошковой металлургии. В Йошкар-Оле действует пять предприятий, работающих в этой сфере. Среди них ООО «Наномет» занимает отдельную нишу, как предприятие, специализирующееся на разработке и производстве инновационной продукции.

Наталья Воронина,
первый заместитель
директора ООО «Наномет»



МЕТАЛЛУРГИЯ С БОЛЬШИМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ

КАК ООО «НАНОМЕТ» ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОРОШКОВОЙ МЕТАЛЛУРГИИ



ПОРОШКОВАЯ СРЕДА

Порошковые детали традиционно применяются при производстве автомобилей, других машин и механизмов, в приборостроении и даже в бытовой технике. В последние десятилетия порошковые изделия «шагнули» в оборонную промышленность, медицину, сельское хозяйство и нефтегазовую отрасль. Широкое распространение порошковой металлургии обусловлено двумя преимуществами. Во-первых, эта технология позволяет производить детали сложной формы с минимальными отходами материалов, а значит, снижать их стоимость. Во-вторых, порошковые материалы обладают уникальными свойствами, которые другими способами получить просто невозможно. Из них создают композиты, наноматериалы, комбинируя в одном изделии металлические и полимерные составляющие.

В ООО «Наномет», к примеру, отработана технология изготовления металлических фильтров, электродов для контактной сварки из дисперсно-упрочнённой меди, фрикционных колец из композита на основе полимерного связующего,

скользящих контактов токосъёмных систем, подшипников скольжения для узлов трения и др.

С ОСОБЫМ ПОДХОДОМ

«Наше преимущество в том, что мы имеем возможность максимально подстроиться под особые требования заказчиков, – поясняет первый заместитель директора ООО «Наномет» Наталья Воронина. – Чаще всего крупные порошковые предприятия не готовы работать над мелкосерийными заказами, так как они экономически невыгодны. Стандартному порошковому производству нужны объёмы в десятки и сотни тысяч деталей в год. К нам вы можете обратиться, даже если вам требуются десятки фильтрующих элементов в год или пар сотен конструкционных деталей с особыми свойствами. Специальный подбор оборудования и мобильность нашей команды специалистов делают рентабельным производство небольших серий деталей».

Вторая особенность ООО «Наномет» – это получение свойств материалов под нужды каждого заказчика. Безусловно, в компании работают и со стандартными порошковыми материалами, определёнными ГОСТами, но часто производственники сталкиваются с необходимостью заменить стандартный материал, увеличить его прочностные или, к примеру, антифрикционные свойства, повысить работоспособность в особых температурных режимах или просто снизить стоимость изделия с сохранением свойств. В ООО «Наномет» решают подобные задачи, внимательно изучая условия, в которых работает требуемое изделие. Опираясь на многолетний опыт специалистов компании, удаётся подобрать состав материала и технологические режимы изготовления так, чтобы максимально удовлетворить нужды заказчиков.

Гарантией качества работы предприятия является многолетний опыт его специалистов. Директор предприятия, доктор технических наук Владислав Андреевич Довыденков трудится в этой отрасли больше 40 лет. Под его руководством на территории бывшего СССР было создано более десятка порошковых производств. И по сегодняшний день он совмещает производственную, научную и преподавательскую деятельность, являясь профессором Поволжского государственного технологического университета. В коллективе ООО «Наномет» работают и опытные производственники, и молодые специалисты, которые регулярно совмещают работу над производственными заказами с исследовательской деятельностью.

ЗА РАМКАМИ ТРАДИЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В компании не боятся нестандартных решений и новых сфер деятельности. Интересной разработкой предприятия ста-



ли фрикционные диски, созданные для устройств регулирования частоты и амплитуды колебаний в авиационной технике. Детали изготавливаются методом прессования многокомпонентных композиций на основе фенолформальдегидных смол и специально подобранного сочетания наполнителей. При этом изделия с уникальными свойствами имеют невысокую цену за счёт выбора недефицитных легирующих элементов.

Для деталей, работающих в узлах трения, предъявляются особые требования. Они должны обладать достаточной прочностью и твёрдостью, иметь определённый и стабильный коэффициент трения и при этом как можно меньше изнашиваться. К этим изделиям предъявлялось также требование обеспечить фрикционное демпфирование при вибрации в условиях сухого трения по нержавеющей стали, и все эти требования были достигнуты технологами ООО

«Наномет». Данный материал подходит для изготовления тормозных колодок экскаваторов, подъёмных кранов и трамваев и обеспечит увеличение износостойкости оборудования.

Продукция компании поставляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015) «Системы менеджмента качества. Требования».

С 2014 года предприятие сотрудничает с ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (Фонд содействия инновациям), при поддержке которого организовано производство электроконтактов для силовых устройств. В рамках этого проекта технологи предприятия разработали уникальный сложнелегированный материал на основе меди, который может применяться в конструкциях троллейбусов, трамваев, цехового и межцехового транспорта, в изготовлении электродов, башмаков токосъёмников для устройств доставки расплавленного металла и других конструкций, в которых должны сочетаться высокая теплостойкость, прочность, электропроводность, антифрикционные свойства.

Компания готова к сотрудничеству с заказчиками со всей Российской Федерации, из СНГ и других стран. «Мы благодарны партнёрам, доверяющим нам разработку новых изделий для нужд своего производства, – подчёркивают руководители ООО «Наномет. – Каждая новая разработка расширяет наш опыт, даёт смелость и новые идеи и помогает уверенно двигаться вперёд. А развитие предприятия помогает развитию региона и нашей страны».



Директор
ООО «Наномет»
Владислав
Довыденков
с первым
заместителем
Натальей
Ворониной



Республика Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. По итогам 2020 года Татарстан занял второе место среди всех регионов России по состоянию инвестиционного климата в рейтинге, который ежегодно готовит Агентство стратегических инициатив. Сегодня Татарстан последовательно укрепляет свои позиции как комфортный регион для ведения бизнеса и вложения инвестиций и поддерживает курс на строительство сильной России.

ТАТАРСТАН – КОМФОРТНАЯ СРЕДА ДЛЯ ЖИЗНИ И ИНВЕСТИЦИЙ

Шамиль Агеев,
глава Торгово-промышленной
палаты Республики Татарстан



РАЗВИВАЕМСЯ, СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ

Этот год для Торгово-промышленной палаты Татарстана юбилейный. 30 лет Союз «ТПП РТ» защищает интересы бизнеса. Созданная по инициативе деловых кругов республики эта организация сегодня является истинным помощником бизнеса, к ней предприниматели обращаются за советами, консультациями, содействием в решении деловых вопросов. В пандемийный 2020 год в палату поступило свыше 11 тыс. обращений от бизнеса. Ни одно не оставили без внимания. Было выдано более 600 заключений об обстоятельствах непреодолимой силы – форс-мажорах, чем помогли сохранить бизнесу миллиарды рублей, которые могли уйти на выплату неустоек по контрактам. Прорывным стал и 2021 год. Он прошёл под девизом «Развиваемся, сохраняя традиции». Все ключевые направления во взаимодействии с бизнесом остались, а также был проведён ряд масштабных форумов, грантовых конкурсов, организованы международные и межрегиональные бизнес-миссии и, главное, сохранён высокий уровень доверия в предпринимательском сообществе. Мы узнали о том, с какими итогами ТПП РТ завершила 2021 год и какую лепту организация вносит в экономическое развитие республики.

СЛЫШАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

«Для успешного диалога между бизнесом и властью главное – слышать реальные нужды бизнеса», – говорит глава Торгово-промышленной палаты Татарстана Шамиль Агеев. Он руководит бизнес-сообществом все 30 лет. Помнит то, как ютились в полу-подвальном помещении, и первую тройку членов палаты – ныне это крупный банк, ОАО «Камснаб» и Чистопольский часовой завод. Сегодня в ТПП РТ состоит более 2,3 тыс. организаций, она является одной из самых крупных в Поволжье. В 2021 году в ТПП РТ вступило свыше 150 новых компаний. А рост членской базы для ТПП – главный показатель востребованности в бизнес-сообществе.

В палате внимательно относятся к предложениям бизнеса. За два года в ТПП РТ поступило больше 16,5 тыс. обращений, почти 2 тыс. на горячую линию. Насущные вопросы предпринимателей ложатся в основу писем в правительства Татарстана и России. И как результат – некоторые из этих предложений становятся инструментами финансовой и нефинансовой поддержки бизнеса. Снижение налоговой ставки, меры поддержки самозанятых, льготные кредиты, отсрочки по кредитам – это лишь часть предложений, которые стали реально работающим подспорьем для бизнеса.

ТПП РТ – организатор обучающих программ, грантовых конкурсов, бизнес-миссий, проводник для выхода предпринимателей на межрегиональные и международные рынки.

«Сегодня ТПП РТ – крупное и авторитетное бизнес-сообщество республики, в котором состоит более 2 тыс. членов. В период пандемии палата показала себя как эффективный инструмент поддержки бизнеса, ещё раз продемонстрировала важность взаимодействия органов власти с данным институтом», – отметил президент Татарстана Рустам Минниханов.

Эксперты торгово-промышленной палаты входят в состав комитетов при Госсовете РТ, при Кабинете министров РТ, в Инвестиционно-венчурном и Гарантийном фондах. Председатель ТПП РТ является членом Наблюдательного совета особой экономической зоны «Алабуга» и ещё свыше десяти советов, в повестке которых всегда важное место занимают вопросы развития предпринимательства и экономики.

Членство в ТПП РТ даёт предпринимателям ряд преимуществ: содействие в выходе на межрегиональные и международные рынки, консультации по всему спектру вопросов ведения ВЭД, поиск инвесторов и партнёров, возможность участия в выставках-ярмарках, международных и межрегиональных бизнес-миссиях, участие в подготовке законодательных инициатив, влияющих на предпринимательскую деятельность.

«Мы получили от ТПП рекомендательное письмо для наших арендаторов, благодаря чему удалось снизить стоимость арендной платы за помещения. Мы получили возможность взять почти безвозвратный кредит на сотрудников размером в 2,5 миллиона рублей. Стали участниками и победителями грантового проекта ТПП РТ «Крылья вашему бизнесу», – говорит предприниматель Рустам Мухамедьяров.

В 2021 году в целях укрепления сотрудничества и продвижения бизнеса на международные рынки эксперты палаты организовали бизнес-миссии для предпринимателей Татарстана в Узбекистан, Кыргызстан, Казахстан, Турцию, ОАЭ. Провели B2B-встречи с бизнес-сообществами разных стран, организовали встречи с руководством крупных городов, посетили индустриальные парки и особые экономические зоны.

«Я вступил в ТПП РТ в этом году и был приятно удивлён отношением к предпринимателям. Посетил несколько стран и почувствовал, как моя компания выросла», – сказал один из участников бизнес-миссий, директор ООО «Техно Ремонт» Максим Григорьев.

Роль торгово-промышленной палаты в развитии внешнеэкономической деятельности республики высоко оценил президент Татарстана Рустам Минниханов. «Она помогает интеграции нашего бизнеса в систему мировых хозяйствующих субъектов, поддерживает экспорт товаров, организует деловые миссии», – сказал он.

Пандемийная реальность и закрытие границ стали и временем открытий. Был запущен новый формат: онлайн для бизнес-миссий и B2B-встреч с зарубежными компаниями. Малайзия, Китай, Тайвань, Венгрия, Германия, ЮАР, Индия, Афганистан, Палестина, Болгария, Беларусь, Италия, Приднестровье – сотни предпринимателей нашли партнёров в этих странах.

Большую ставку сегодня в ТПП сделали на работу с молодёжью. «Важно не потерять молодых ребят, у которых горят глаза и которые хотят что-то делать. Нужно привлекать больше молодёжи к бизнесу», – отметил Шамиль Агеев.



ДОРОГА В БИЗНЕС ДЛЯ МОЛОДЫХ

В целях поддержки молодёжи ТПП РТ реализует масштабный проект «100 лидеров. Татарстан будущего» с призовым фондом для команд-победителей. Он направлен на привлечение активных молодых людей в предпринимательскую деятельность. Старт этому начинанию был дан в 2020 году. «100 лидеров. Татарстан будущего» – мощный бизнес-интенсив для студентов, молодых специалистов и начинающих предпринимателей, учёба и практика в одном проекте. За два года проект набрал популярность – это свыше 700 заявившихся, 200 участников,

около 40 команд и столько же проектов, 12 победителей, финансы на реализацию проекта и наставники в помощь.

«Перед нами стояла задача найти тех, у кого есть свои проекты, и помочь с реализацией самых интересных и перспективных», – сказал председатель ТПП РТ Шамиль Агеев. – Они могут реализовать свои проекты в самых разных сферах: это IT, сельское хозяйство, промышленность, образование, спорт и другие».

Главное, что оценивает экспертная комиссия, – желание развиваться, расти, заниматься своим проектом, а самое глав-





ное – эффективно коммуницировать.

«100 лидеров» – это очные и заочные образовательные модули, выезды на промышленные площадки, мастер-классы и обучение работе в команде.

«Одна из основ успешных проектов – насколько успешно мы можем взаимодействовать друг с другом. Когда люди умеют эффективно работать в команде, правильно защищать свою идею, то они могут так её преподнести, чтобы за ней захотели пойти люди. Когда вы приходите на проект, очень важно, насколько вы будете активно участвовать, приходите на обучающие модули, коммуницировать с наставниками», – поясняет идейный вдохновитель проекта, заместитель председателя ТПП РТ по стратегическому развитию Елена Агеева.

МОЛОДЫЕ ЛИДЕРЫ ОБМЕНЯЮТСЯ ОПЫТОМ

Ещё один проект, который нацелен на реализацию потенциала молодёжи, – Форум молодых лидеров торгово-промышленных палат России и стран СНГ. В июле 2021 года мероприятие состоялось в Казани. В нём приняло участие более 100 представителей торгово-промышленных палат из 38 регионов России, а также иностранных государств. Организатором выступила ТПП Республики Татарстан при участии Агентства инвестиционного развития Татарстана и при поддержке ТПП РФ, Президента Республики Татарстан Рустама Минниханова и ПАО «Татнефть».

«Нам нужно укреплять межрегиональные связи, чтобы молодой состав в торгово-промышленных палатах был ещё более активным и видел суть проблем нынешнего бизнеса», – говорит заместитель председателя ТПП РТ, руководитель проекта «Форум молодых лидеров ТПП России и стран СНГ» Марат Ахматов.

На четырёхдневный форум приехали 23 президента торгово-промышленных палат и десятки молодых специалистов. «Палата Татарстана ориентирована на представление интересов бизнеса, как одно из крупных бизнес-объединений. И я хочу каждого из нас поздравить с тем, что мы приехали в такой продвинутый регион и в такую продвинутую палату», – отметил Фёдор Дегтярёв, президент Южно-Уральской торгово-промышленной палаты.

Форум был интегрирован в работу XII международного экономического саммита «Россия – Исламский мир: KazanSummit 2021».

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ДИАЛОГЕ

Как отметила глава Агентства инвестиционного развития РТ Талия Минуллина, KazanSummit 2021 стал площадкой, где с исламскими странами работает не только Татарстан, но и российские регионы, которые активно включились в работу.

Он проводится в Татарстане уже 12 лет. Кстати, идея организации этого форума принадлежит председателю ТПП Шамилю Агееву. «Он 12 лет назад постарался воплотить эту идею в какую-то форму. Когда был первый саммит, его поддержали всего лишь восемь стран, а сегодня мы здесь и среди гостей – 37 послов иностранных государств. 68 государств прислали своих участников сюда. Вот что такое дать хорошую идею на хорошую государственную основу. Торгово-промышленная палата Татарстана – это лидер среди всех палат Российской Федерации», – отметил на саммите вице-президент ТПП РФ Владимир Падалко.

Уже в 2021-м форум собрал свыше 4500 делегатов, было проведено более 90 деловых

сессий. Одна из основных – «Международная система торговых и промышленных палат. Успешные истории мировых ТПП». В ней принял участие Президент Республики Татарстан Рустам Минниханов, а также руководители зарубежных торговых палат. В рамках саммита было заключено более 20 соглашений о сотрудничестве.

Среди наиболее значимых: меморандум о взаимном сотрудничестве между Агентством инвестиционного развития (АИР) Татарстана с Исламской торгово-промышленной палатой, соглашение о сотрудничестве между Ежегодным инвестиционным собранием (АИМ) и Агентством инвестиционного развития Республики Татарстан, соглашение об укреплении экономического сотрудничества подписали торгово-промышленные палаты Бахрейна и Татарстана.

Торгово-промышленной палате Татарстана 30 лет. И к юбилеям принято подводить итоги, но в бизнес-объединении не спешат этого делать. Здесь строят большие планы на будущее. «Главное: мы знаем, что мы состоялись и что есть система торгово-промышленных палат, что систему ТПП поддерживает и президент страны Владимир Путин», – сказал Шамиль Агеев. Но при этом он дополняет, что почивать на лаврах рано, работы много. На юбилейный год запланированы не праздничные мероприятия, а точечные встречи с бизнесом, поддержка экспортёров, поездки по районам республики, выезды в регионы страны и бизнес-миссии за рубеж. Уже сейчас идёт подготовка к поездке с предпринимателями Татарстана в Республику Беларусь, в Кыргызстан, Азербайджан, Германию. Главная цель – расширение и укрепление сотрудничества, всестороннее развитие предпринимательства.





«АГРО-РОСТ ЭКСПОРТ»

ИДЁТ В РОСТ

Отечественные трейдеры зерном занимают одну из значимых позиций на внешнем аграрном рынке. В прошлом году объём экспортных поставок продовольствия и сельхозсырья прибавил 21% и превысил 20 миллиардов долларов. Одним из игроков на этом рынке является ООО «Агро-Рост Экспорт» — компания, осуществляющая экспорт сельскохозяйственной продукции, в частности масличных, бобовых и зерновых культур. О том, как устроена работа отечественного трейдера, нам рассказал генеральный директор этой компании ИЛЬДАР САЛЯХОВ.



– Ильдар Камилевич, «Агро-Рост Экспорт» занимается крупными поставками сельскохозяйственной продукции на экспорт. Как стать успешным игроком на этом рынке?

– На экспортном рынке очень важную роль играет репутация. И конечно, во главе угла – качество поставляемой продукции. Выращиваемые сельскохозяйственные культуры на сельхозплощадках компании отличаются высоким качеством и соответствуют всем строгим требованиям стран-импортёров. Мы дорожим своей репутацией надёжного партнёра, постоянно развиваемся, стараемся удовлетворять все пожелания наших клиентов. Нас знают и ценят. Достаточно взглянуть на географию поставок. На данный момент основными потребителями нашей продукции являются страны Европы, такие как Германия, Нидерланды, Италия, Польша, Австрия, Венгрия, Сербия, Словения и Бельгия. Отгрузки на постоянной основе осуществляются в Германию и Польшу. В страны СНГ поставки осуществляются в Беларусь, Казахстан, Азербайджан, Киргизию. Также в этом году завязали сотрудничество с новыми покупателями из Монголии. Компания активно развивает экспорт в страны Европы и Юго-Восточной Азии. Сегодня наш объём продаж на экспорт составляет 5000 тонн в год. В следующем году планируем увеличение поставок в два раза.

– А как именно организованы экспортные поставки в компании?

– Мы реализуем экспортное направление своей деятельности преимущественно автомобильным транспортом на условиях DAP или FCA, а также железнодорожным транспортом. Такой диверсифицированный подход позволяет нам быть мобильными и оперативно действовать в различных ситуациях. Пользуемся услугами как экспедиторов, так и транспортных компаний. Основной наш транспорт – крупнотоннажный автотранспорт. В ближайшем будущем планируем выйти в сферу морских и мультимодальных перевозок.

– Урожай основных масличных культур (подсолнечник, соя и рапс) в 2019-2020 гг. стал самым высоким за всю историю благодаря росту урожайности и посевных площадей. Как обстояли дела в этом году?

– В этом году российские аграрии смогли собрать рекордный урожай масличных культур. Он составил в чистом весе порядка 23 млн тонн. Конечно, такие показатели позволяют как полностью закрыть потребности внутри страны, так и значительно увеличить экспорт масличных культур. При этом у «Агро-Рост Экспорт» самый широкий ассортимент продукции для поставок на внешний рынок. На данный момент нашим основным экспортным направлением являются не только масличные, но и бобовые,



зерновые культуры, семена многолетних пастбищных трав, такие как лён коричневый, лён золотистый, горчица жёлтая, горчица белая, вика яровая, редька масличная, конопля техническая, чечевица зелёная, чечевица красная, нут белый, кориандр, просо, полба, гречиха, сафлор, а из семян трав: фацелия, люцерна, клевер, кострец, овсяница, райграс, эспарцет, суданская трава, тимopheевка. Лён востребован в европейских странах для производства масла, для кондитерских изделий, а также как кормовой продукт.

Кроме того, особым спросом у наших европейских клиентов пользуется горчица жёлтая и белая, так как среди наших покупателей – крупные производители соусов, горчичного порошка. Подсолнечник, рапс и сою мы пока не экспортировали.

В 2019-2020 гг. мы поставили в Европу порядка 7000 тонн и продолжаем планомерно наращивать объём поставок. Например, в этом году из-за засухи в Поволжье и наших вредителей урожай горчицы спал, что вызвало рост цен практически в два раза на данную культуру.

– Как вы взаимодействуете со своими партнёрами?

– Мы обеспечиваем полное сопровождение сделки при работе с клиентами, применением индивидуальный подход и придерживаемся гибкой стратегии ведения переговоров.

В критических ситуациях оперативно принимаем решение по предотвращению наиболее тяжёлых последствий, например, таких как задержка машин на границе по независящим от нас обстоятельствам.

– Многим трейдерам приходится хранить продукцию перед продажей. Как в компании организован этот процесс?

– У нас имеется два склада в Татарстане, а также возможность пользования складами соседних регионов. На ближайший год в планах – строительство склада большой площади для хранения и переработки масличных культур и упаковки семян многолетних трав.

В случае невозможности быстрого вывоза товара мы договариваемся с фермерскими хозяйствами о продлении сроков хранения, а если сроки невозможно продлить по тем или иным причинам, то вывозим продукцию на наши собственные склады.

– Влияет ли на деятельность компании непосредственная близость к главным сельскохозяйственным регионам страны?

– Безусловно! Мы можем оперативно производить надлежащий контроль качества продукции, а также соседство с этими регионами сокращает логистические расходы за счёт близости основных транспортных магистралей к сельскохозяйственным предприятиям.



– Какие проблемы в вашем секторе бизнеса вы считаете основными и почему?

– Нехватка оборотных средств негативно влияет на закупку товара, ведёт к задержкам поставок по уже подписанным контрактам, а также не позволяет заключать договоры на большие объёмы поставок продукции.

Также отмечу, что недобросовестность сельхозпроизводителей напрямую влияет на качество партнёрских отношений и подрывает доверие наших покупателей. Чаще всего недобросовестность проявляется в предоставлении недостоверных данных относительно качества и даже наличия изначально предложенного товара. Единственным способом решения этой проблемы является тотальный контроль над всеми этапами сделки с производителями. Аналогичная ситуация может возникнуть и во взаимоотношениях с покупателем, однако это случается реже.

Кроме того, у трейдеров есть проблемы в выстраивании эффективной работы с клиентами с других континентов, в частности из стран третьего мира. Из-за дальнего расстояния доставка товара происходит дольше, что задерживает оборотные средства на более длительный срок, чем при работе с европейскими странами.

– Как известно, одна из главных составляющих успеха компании – это люди, которые в ней работают. Расскажите о вашем коллективе.

– Компания «Агро-Рост Экспорт» состоит из сплочённого коллектива высокопрофессиональных специалистов, имеющих многолетний опыт в сфере международной торговли. Сейчас в штате компании работает порядка 20 сотрудников. В ближайшее время планируется расширение штата специалистов по внешнеэкономической деятельности.

Для любой компании очень важно работать не только с клиентами, но и с собственным персоналом, ведь именно от него напрямую зависит успешность выполнения поставленных задач. Грамотно выстроенная система мотивации позволяет повысить уровень лояльности и мотивированности персонала, а значит, и эффективность его деятельности. Гораздо важнее вдохновить работников, сплотить их, а также учесть индивидуальные особенности каждого сотрудника: его намерения и цели в данной организации, его желания относительно содер-



жания труда и выполнения той или иной работы.

– Какими профессиональными достижениями вы особенно гордитесь?

– Одним из самых значимых достижений за последний год является получение 3-го места в региональном конкурсе «Экспортёр года» среди малых и средних предприятий. Также мы на регулярной основе принимаем участие в различных сельскохозяйственных выставках не только на территории Российской Федерации, но и за рубежом. Несмотря на сложную международную эпидемиологическую ситуацию, наша компания приняла участие за последние два года в трёх выставках за границей: в ОАЭ, Узбекистане и Казахстане. Более того, следует отметить, что мы продолжаем развивать географию поставок и наращиваем объёмы отгружаемой продукции.

– Какие ключевые задачи компания ставит перед собой сегодня?

– Нашей основной задачей является, во-первых, расширение географии поставок на Восток. В первую очередь в такие страны, как Турция, Иран, Ирак, Саудовская Аравия, Бангладеш, Китайская Народная Республика. Также в наших планах на ближайшие два года стоит задача строительства нового многофункционального склада с цехом по очистке масличных культур и упаковочной линией. И как следствие – получение признания на международном рынке зерна и масличных культур и получение статуса надёжного международного трейдера.

новые перевязочные
средства России

Всё заживёт!®

РАНЕВЫЕ ПОВЯЗКИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ

- ГНОЙНЫХ И ИНФИЦИРОВАННЫХ РАН
- **ОЖОГОВ, ОТМОРОЖЕНИЙ**
- ПРОЛЕЖНЕЙ, ТРОФИЧЕСКИХ ЯЗВ
- ДЛИТЕЛЬНО НЕЗАЖИВАЮЩИХ РАН

**ОЧИЩЕНИЕ РАН. ЗАЩИТА ОТ ИНФЕКЦИЙ.
ОБЕЗБОЛИВАНИЕ. УСКОРЕНИЕ ЗАЖИВЛЕНИЯ.**

НАЛИЧИЕ БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ ПОВЯЗОК – до 100 см
Удобно для лечения ожогов большой площади.

ЕЩЕ МЯГЧЕ!

**По просьбам комбустиологов повязки
были модифицированы и теперь стали более мягкими
и пластичными.**

ВОСКОПРАН®

Мазевые сетчатые повязки с натуральным пчелиным воском и лечебными мазями:

- Воскопран с мазью левометил – противовоспалительная повязка
- Воскопран с мазью гидроксиметилхиноксалиндиоксида – антимикробная повязка
- Воскопран с метилурациловой мазью (10%) – ускоряющая заживление повязка
- Воскопран с мазью повидон-йод – бактерицидная повязка



ПАРАПРАН®

Атравматические сетчатые повязки, пропитанные
парафиновой композицией с лечебными растворами:

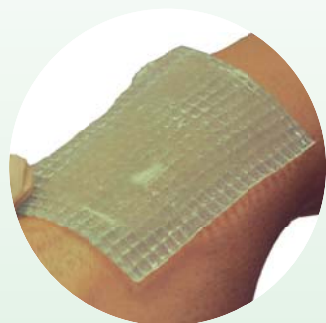


- Парапран с хлоргексидином – повязка первой помощи
- Парапран с лидокаином – обезболивающая повязка
- Парапран с химотрипсином – очищающая повязка для гнойных и гнойно-некротических ран

ГЕЛЕПРАН®

СДЕЛАНО В РОССИИ

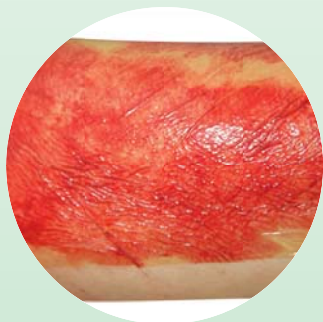
Гидрогелевое раневое покрытие, на 70% состоящее из воды, – для создания и поддержания в ране оптимальной для заживления влажной среды; в структуру покрытия импрегнированы различные лечебные вещества.



- Гелепран с мирамистином – антимикробная повязка
- Гелепран с лидокаином – обезболивающая повязка
- Гелепран с протарголом – повязка с антибактериальным действием

ПОЛИПРАН®

Прозрачные пленочные полимерные повязки, обладающие сходной с кожей паропроницаемостью. В структуру повязок включены лечебные вещества.



- Полипран с лидокаином – обезболивающая повязка
- Полипран с гидроксиметилхиноксалиндиоксидом – антимикробная повязка

ПЛАСТЫРНЫЕ ПОВЯЗКИ И ФИКСИРУЮЩИЕ ПЛАСТЫРИ

**НАДЕЖНАЯ ФИКСАЦИЯ, ХОРОШАЯ ВОЗДУХОПРОНИЦАЕМОСТЬ.
МЯГКИЕ И ЭЛАСТИЧНЫЕ**

ДОКАПЛАСТ®

Стерильные антимикробные пластырные повязки на мягкой нетканой основе с дискретным нанесением гипоаллергенного клея и не прилипающей к ране сорбционной подушечкой, пропитанной **мирамистином** или **протарголом** для защиты от инфицирования. Для закрытия послеоперационных ушитых и нешитых ран, а также других видов ран.



РОЛЕПЛАСТ®

Фиксирующий пластырь из мягкого нетканого полотна, на которое дискретным образом нанесен гипоаллергенный клей. Для фиксации повязок и медицинских устройств.



ООО «БИОТЕКФАРМ»

Россия, 123458, Москва, ул. Твардовского, 8

+7 (495) 780-92-36

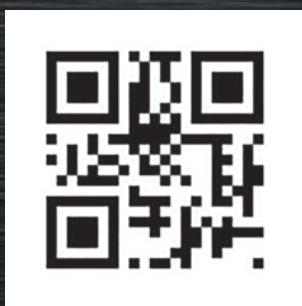
www.voscopran.ru

Интернет-магазин: www.stoprana.ru

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ХИМИЧЕСКИЙ ПАРК ТАГИЛ»



ХимПарк ТАГИЛ



Готовая инфраструктура и решения для быстрого запуска
химического производства и смежного бизнеса

Отдел развития: **3435/346-321, +7-982-717-57-29**
Приемная: **3435/346-201**

r.kamnev@ucp.ru
www.chptagil.com