

14/177 май 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

Регионы номера:

**КАЛИНИНГРАД,
ИРКУТСК**

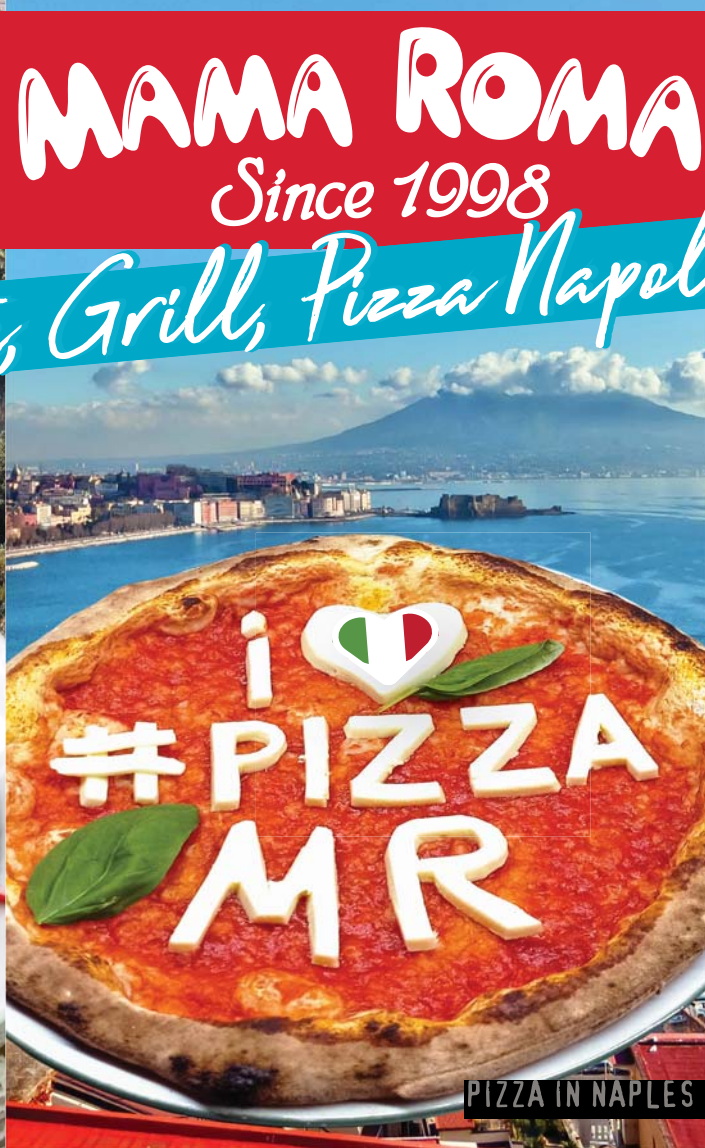
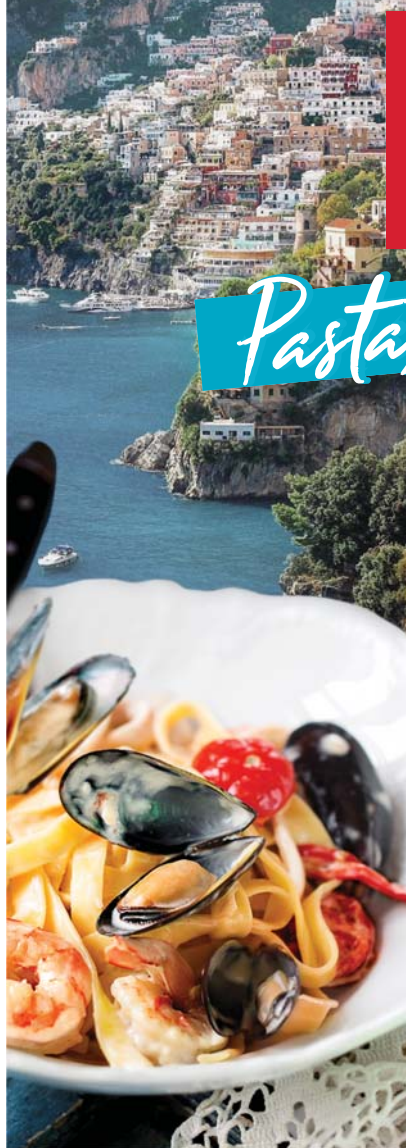


АВТОТОР – ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЦЕНТР «РУССКОГО ЗАПАДА»

MAMA ROMA
Since 1998



Pasta, Grill, Pizza Napoletana



СЕТЬ



ИТАЛЬЯНСКИХ РЕСТОРАНОВ

с 24х летней

ИСТОРИЕЙ УСПЕХА!

Свяжитесь с нами прямо сейчас!

Салита Инна Викторовна



www.mamaroma.ru



+7 (921) 933-56-53



@mamaroma



franchising@mamaroma.ru



ПОДРОБНОСТИ ТУТ

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 Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редакторы номера:

Елена Александрова, Екатерина Золотарева, Александра Убоженко

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

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

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

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 14/177 май 2022

Дата выхода в свет: 06.05.2022.

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 Suvorovskaya

Managing Editor:

Elena Aleksandrova,

Ekaterina Zolotareva,

Aleksandra Ubozhenko

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

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**

Тел.: **+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 № 14/177 May 2022

Дата выпуска: 06.05.2022.

Издание: **30000 copies. Open price.**

КАЛИНИНГРАД

4

ГУБЕРНАТОР КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ АНТОН АЛИХАНОВ:

«В ФОКУСЕ НАШЕГО ПОСТОЯННОГО ВНИМАНИЯ – КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И БЛАГОСОСТОЯНИЕ ЖИТЕЛЕЙ»

10

ПРЕЗИДЕНТ КАЛИНИНГРАДСКОЙ

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ФЕЛИКС ЛАПИН:

«ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА – НЕ ПОТЕРЯТЬ БИЗНЕС»

12

АВТОТОР – ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЦЕНТР «РУССКОГО ЗАПАДА»

18

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

«УШАКОВСКИЕ ВЕРФИ» ВИКТОР ЛИДЕР:

«МЕНЯ ЗАНИМАЕТ ТЕМА РАЗВИТИЯ ВОДНОГО ТУРИЗМА»

20

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯ «ПОБЕДИНСКОЕ»

НИКОЛАЙ МАРТЮШЕВ:

«ЗАО «ПОБЕДИНСКОЕ» – 75 ЛЕТ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ»

ИРКУТСК

24

ГУБЕРНАТОР ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ ИГОРЬ КОБЗЕВ:

«ПРИАНГАРЬЕ МОЖЕТ СТАТЬ ВАЖНЫМ ПУНКТОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ»

26

ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ» АЛЕКСЕЙ СОБОЛЬ:

«ОТВЕЧАЯ НА ВЫЗОВЫ»

28

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

АЛЕКСАНДР ЛАУТИН:

«МЕХАНИЗМ РАБОТЫ С ИНВЕСТОРАМИ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОСТЫМ И ПОНЯТНЫМ»

30

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ОБЛКОММУНЭНЕРГО» АЛЕКСАНДР АНФИНОГЕНОВ:

«НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА И ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ ПРОЗРАЧНЫМ»

36

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «АРНИКА-ПРОМ-СЕРВИС» НИКОЛАЙ АРТЕМЬЕВ:

«НАСЫЩЕНИЕ КИСЛОРОДОМ»

40

РУКОВОДИТЕЛЬ «ИП ЗАРЕЧНЫЙ» ВАЛЕРИЙ ЗАРЕЧНЫЙ:

«К ЛЕСНОЙ РЕФОРМЕ ГОТОВЫ!»

УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА

42

УЧРЕДИТЕЛЬ И УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР AMIGDALA МЕЛДИР ЕРБУЛЕКОВА:

«AMIGDALA СТРОИТ БАСТИОНЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОТ ПИРАТОВ»



КАЛИНИНГРАД





Антон Алиханов:

«В фокусе нашего постоянного внимания – качество жизни и благосостояние жителей»



«Вся новейшая история Калининградской области представляет собой чередование периодов расцвета и периодов кризиса. Но, несмотря на возникающие проблемы, именно в кризис мы каждый раз получаем импульс для нового развития», – считает губернатор Калининградской области Антон Алиханов.

Выступая на заседании областного Законодательного собрания с докладом об итогах деятельности исполнительного органа власти региона, глава региона отметил, что масштаб вызовов, которые стоят сегодня перед областью, конечно, ощутимо больше, чем перед многими другими субъектами Российской Федерации.

Специфика Калининградской области заключается в том, что большая часть добавленной стоимости в регионе преимущественно создавалась на основе импорта. Порядка 70% обрабатывающей промышленности, которая является ведущим сектором нашей экономики, составляют отрасли с высокой импортной зависимостью: от 65 до 100%.

Однако за последние годы благодаря поддержке Президента и Правительства Российской Федерации в регионе создава-

лась подушка безопасности: в транспорте, энергетике, продовольственной и промышленной безопасности.

Это в очередной раз подтверждает, что регион в зоне особого внимания федерального центра, его проблемы видят и помогают решить.

Для обеспечения транспортной безопасности в Балтийске построен и функционирует железнодорожный паромный комплекс, который способен принимать более 5 млн тонн грузов в год. На паромную линию Балтийск – Усть-Луга дополнительно к двум функционирующим паромам в этом году уже введен новый паром, еще один аналогичный будет спущен на воду и выйдет на линию осенью этого года. В дополнение со второй декады апреля на линию вышло еще одно судно-сухогруз,

которое было передислоцировано из Черноморского бассейна.

В 2018 году завершена реконструкция аэровокзального комплекса аэропорта Храброво, увеличена его пропускная способность, полностью модернизирована взлетно-посадочная полоса, чтобы можно было принимать любые виды самолетов. Положено начало возвращению аэропорту Храброво статуса хаба. Имеется договоренность с федеральным правительством о «седьмой свободе» неба.

Для обеспечения энергетической безопасности в период 2018-2020 годов введены в эксплуатацию четыре новые ТЭС. В январе 2019 года был дан старт работе новейшего и уникального для России терминала регазификации. Таким образом, завершена реализация программы обеспечения региональной энергобезопасности.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Обеспечение жителей продовольствием собственного производства стало для властей региона одним из основных приоритетов.

В сфере растениеводства регион, входящий в зону рискованного земледелия, тем не менее имеет эффективную отдачу на уровне черноземной зоны. Калининградская область продолжает оставаться лидером по производству и урожайности масличных культур, входит в пятерку регионов-лидеров по урожайности зерновых и зернобобовых культур. Посевная площадь за пять лет выросла почти на 50 тыс. гектаров.

Государственная поддержка обеспечила финансовую устойчивость предприятий агропромышленного комплекса и способствовала реализации крупных инвестиционных проектов. За последние пять лет суммарные объемы инвестиций в сельское хозяйство и рыболовство составили более 32 млрд рублей.

Идет активное развитие овощеводства закрытого грунта, реализуется строительство новых комплексов в отраслях молочного и мясного скотоводства, свиноводческих и птицеводческих комплексов.

По надоям молока на одну корову область занимает пятое место среди российских регионов. В целях создания современной системы производства отечественной племенной продукции, которая была бы востребована по всей территории России, группа компаний «Залесское молоко» реализовала уникальный международный проект по созданию узкоспециализированного селекционно-генетического центра по молочному скотоводству.

Это новое направление бизнеса, которое осваивают калининградские предприниматели: ранее практически весь семенной материал импортировался. Теперь Калининградская область идет впереди в таких высокотехнологичных проектах.

Нарастает и экспорт сельскохозяйственной продукции: в 2021 году регион экспортировал продукции агропромышленного комплекса на 2 млрд долл. США, по сравнению с 2020 годом увеличив экспорт более чем на полмиллиарда долларов США.

Особое значение для региона имеет рыбохозяйственный комплекс. За последние годы были реализованы значимые проекты в этой сфере: высокотехнологичная линия по производству мороженой рыбной продукции, строительство рыбофилейного цеха и цеха утилизации рыбных отходов.

На судостроительных верфях Калининградской области продолжается реализация инвестиционных проектов по строительству новых судов рыбопромыслового флота. Первое головное судно типа МСТР планируется спустить на воду уже в этом году. Всего таких кораблей будет построено четыре, общий объём инвестиций составит более 1,5 млрд рублей.

В 2022 году планируется строительство инкубационного цеха для воспроизводства щуки и других видов рыбы.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Базисом для сохранения стабильности и развития области является промышленное производство.

Сегодня в регионе успешно развиваются автомобилестроение, машиностроение, включая судостроение, пищевая промышленность, фармацевтика, химическое

производство и производство мебели. Бренд региона – янтарная отрасль.

Главная задача – сохранить действующие мощности промышленных предприятий и запустить новые проекты.

За последние годы доля инвестиций в обрабатывающие производства выросла с 3% в 2017 году до 17% в 2021 году. Только за последний год объём инвестиций в обрабатывающие производства составил почти 11 млрд рублей.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Инвестиционная политика, формируемая правительством Калининградской области, выстроена на четырёх основных механизмах: это преференции особой экономической зоны, федеральные субсидии на поддержку рынка труда, формирование инфраструктуры промышленных парков и всестороннее содействие перспективным инвестпроектам.

В 2021 году Калининградская ОЭЗ заняла восьмое место среди лучших мировых особых экономических зон. Это случилось впервые в истории особых экономических зон в России.

Объём заявленных инвестиций резидентов только 2021 года составил почти 27 млрд рублей и позволит создать около 9 тыс. новых рабочих мест на предприятиях.

Помимо механизма ОЭЗ, в Калининградской области продолжает успешно функционировать специальный административ-

ный район (САР) на территории острова Октябрьский. В 2021 году поступления налогов и сборов от участников САР, по сравнению с 2020 годом, увеличились более чем в четыре раза. Инвестиции участников САР в российскую экономику составили уже больше 55 млрд рублей.

Активно развиваются и промышленные парки «Храброво» и «Черняховск». Крупнейшим резидентом стала компания «Энкор Групп» с проектом создания промышленного комплекса по производству солнечных батарей. Объём инвестиций составляет порядка 25 млрд рублей, планируемая численность занятых – более 1000 человек. Уже в начале следующего года этот завод начнёт свою работу.

В 2021 году подписано соглашение о реализации инвестпроекта по размещению в Неманском округе производства литий-ионных аккумуляторов с ООО «РЭНЕРА» (отраслевой интегратор Госкорпорации «Росатом»). Проектирование завода площадью около 230 тыс. квадратных метров уже идёт.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

Областной бюджет сохраняет социальную направленность. В 2022 году свыше половины расходов областного бюджета, без учёта субсидии на поддержку рынка труда (54%), будет направлено на мероприятия пяти социальных госпрограмм – почти 51 млрд рублей. Из них 46 млрд руб. – это





системы здравоохранения, образования и социальной поддержки.

В здравоохранении кадровая программа по улучшению качества и доступности медпомощи для жителей региона стартовала с объёмом финансирования всего 13 млн рублей, в 2021 году эта цифра была увеличена почти до 300 млн руб. Отмечается значительный приток медперсонала в Калининградскую область из других регионов Российской Федерации и стран ближнего зарубежья.

Внедряются в практику передовые технологии в медицине.

В целом расходы на здравоохранение увеличились почти в два раза: до 23,6 млрд руб. в 2021 году против 12,3 млрд руб. в 2016 году; расходы на лекарственное обеспечение льготных категорий граждан увеличены более чем в два раза и составили почти 1,5 млрд рублей. При этом область увеличила финансирование и по данному направлению: с 380 млн руб. в 2016 году до 1,1 млрд руб. в 2021-м, то есть в 2,8 раза.

Самая главная ценность для каждого из нас – это, конечно, наши дети. По инициативе президента России период с 2018 по 2027 год объявлен Десятилетием детства, мы отслеживаем теперь «детский бюджет». Начиная с 2016 года объём «детского бюджета» в регионе увеличен почти в полтора раза. В 2021 году на эти цели направлено порядка 17 млрд рублей, а в текущем году – 18,6 млрд рублей.

За пять лет построены и введены в эксплуатацию три современные школы на 4300 ученических мест, в этом году завершается строительство общеобразовательной школы на 1725 мест и корпуса общеобразовательной школы ещё на 900 мест.

В нынешнем году планируется ввести в эксплуатацию шесть детских садов и создать 1225 мест.

Стараемся также развивать и негосударственный сектор. Сегодня более семи

частных учреждений принимает детей из муниципальной очереди, при этом родительская оплата за посещение детского сада зафиксирована на уровне муниципального.

Охват дополнительным образованием составляет почти 90% детей в возрасте от 5 до 18 лет, в абсолютных цифрах это 142 тыс. калининградских детей.

За пять лет создано два детских технопарка «Кванториум»: один – на базе «Фабрики» БФУ имени Иммануила Канта, второй – это «Морской Кванториум», который открылся на территории Музея Мирового океана.

Помимо детских технопарков, появились два мобильных кванториума, два центра цифрового образования детей «IT-куб».

С 2019 года на базе государственного учреждения «Школа-интернат лицей-интернат» у нас создана единственная в регионе базовая школа Российской академии наук, которая также является и партнёром БФУ имени И. Канта. Мы каждый год оснащаем её новыми лабораториями. Это и биомедицина; школа оснащена генетическими, клеточными, химическими лабораториями, IT, создан тренажёрный зал.

Начиная с этого года планируется охватить более 31 тыс. детей в возрасте от 7 до 10 лет из 169 образовательных организаций новым проектом «Умная продлёнка».

За последние три года на базе школ в сёлах и малых городах организовано 73 образовательных центра «Точка роста».

Активно ведётся развитие цифровизации системы образования: почти 90% школ обеспечено высокоскоростным интернетом, полную цифровизацию должны закончить в этом году.

Также с этого года учреждены специальные премии губернатора для детей на 50, 150 и 250 тыс. рублей за участие или получение статуса «призёр» либо «победитель»

заключительного этапа Всероссийской олимпиады школьников.

Калининградская область с 2011 года принимает участие в реализации мероприятий федеральной программы, направленной на улучшение жилищных условий молодых семей. Всего государственную поддержку на улучшение жилищных условий получили 1680 молодых семей, в том числе за последние пять лет – почти 680 семей.

Заботу о старшем поколении, гражданах пожилого возраста и инвалидах взяли на себя 18 государственных учреждений социального обслуживания, 22 муниципальных учреждения соцобслуживания, 27 негосударственных поставщиков – все они являются социально ориентированными некоммерческими организациями. Их доля в этом государственном социальном заказе существенно выросла. Если в 2017 году было только три негосударственных поставщика и 93% услуг оказывали госучреждения, то сейчас практически 40% всех услуг оказывают социально ориентированные некоммерческие организации. Это не значит, что будут сокращаться государственные учреждения. Это значит, мы просто будем расширять спектр социальных услуг и вовлечённость некоммерческих организаций в эту работу.

За период 2017-2021 годов построено, оснащено и реконструировано большое количество спортивных объектов: новый большой стадион, четыре тренировочные площадки, ФОКи в Калининграде для училища олимпийского резерва, в Южном парке построен новый бассейн олимпийского класса. Построили ФОКи в Озёрске, Светлом, посёлке Озерки Гвардейского городского округа, реконструировали стадион в Светлогорске.

В октябре 2020 года открылся новый современный спортивный комплекс «АВТОТОР-Арена», который возведён по инициативе и за счёт собственных средств компании АВТОТОР.

Созданный в 2018 году волейбольный клуб «Локомотив – Калининградская область» впервые в истории калининградского волейбола в 2021 году стал чемпионом России. Наши земляки завоевали 11 медалей олимпийских, паралимпийских и сурдлимпийских игр и 26 медалей чемпионатов мира по различным видам спорта.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Малый бизнес формирует в регионе треть экономики. Численность занятых в МСП, с учётом самозанятых, только за последний год увеличилась на 11% и превысила отметку в 220 тыс. человек – это немногим менее половины численности занятых в экономике.

В 2018 году начал процесс объединения под одним «зонтиком» всех инструментов поддержки бизнеса в регионе. На сего-

дняшний день в контуре регионального центра «Мой бизнес» находятся десятки тысяч калининградских предпринимателей, которые получают различные услуги: от бесплатных консультаций до финансирования инвестиционных проектов и получения гарантий на привлечение кредитных средств.

Также реализуются и «особенные» проекты поддержки малого и среднего бизнеса: программа «Восток», проект поддержки быстрорастущих компаний – так называемые «газели», поддержка инжиниринга, программа «Школа роста муниципалитетов» и программа вовлечения в экономический оборот объектов культурного наследия.

По этой программе предусмотрено финансирование до миллиарда рублей, половина из этих средств предоставляется в виде займа под 0% сроком на 15 лет, а вторая часть поддержки, по сути, является безвозмездной в случае, если проект будет реализован в течение пяти лет. В 2021 году утверждено финансирование шести таких проектов с общим объёмом поддержки более миллиарда рублей. Это реконструкция замка Рагнит, реконструкция мельницы в Железнодорожном, восстановление пивоварни «Понарт».

ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

Несмотря на действовавшие жёсткие ограничительные меры из-за распространения коронавируса, в 2021 году турпоток в регион составил почти два миллиона человек.

Многое уже сделано для развития туристической инфраструктуры: новые променады, гостиницы, предприятия питания и торговли, видовые объекты. В ближайшей перспективе особое внимание будет уделено берегозащите, восстановлению системы пляжеудерживающих сооружений.

Объём инвестиций по этим проектам оценивается почти в 200 млрд рублей, благодаря их реализации будет создано не менее 3000 постоянных рабочих мест.

Стоит отметить, что крупные проекты реализуются не только в реальном туристическом секторе, но и в социальной сфере. Примером такого проекта является «Музейный квартал», который действует с 2017 года, связывая воедино центр города Калининграда, музейные объекты, учреждения культуры, объекты архитектуры и элементы городской среды.

КУЛЬТУРА

Калининградская область стала активным участником федеральных проектов национального проекта «Культура». Только за последние три года капитально отремонтировано семь домов культуры и три детских школы искусств, создано семь кинозалов, десять модельных библиотек, закуплено два автоклуба. Обновлена материально-техническая база в более чем 50 муниципальных учреждениях культуры.

Культурная жизнь региона богата событиями, реализуются новые творческие инициативы и масштабные проекты, открываются музеи. Новый импульс в 2017 году получило

развитие такой, казалось бы, нетипичной для нашего региона сферы, как кинематография. Благодаря системе рибейтов, которую мы продолжаем, по сути, создаётся новая для региона отрасль.

В 2019 году инициировано создание ежегодного Балтийского культурного форума, который недавно прошёл в четвёртый раз.

СТРОИТЕЛЬСТВО, ЖКХ И БЛАГОУСТРОЙСТВО

В период с 2017 по 2021 год благоустроено 271 дворовая и 60 общественных территорий. В 2022 году в регионе запланировано благоустройство не менее 36 дворовых и 10 общественных территорий.

За последние четыре года на территории Калининградской области определено 15 муниципалитетов – победителей Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды. На реализацию концепций благоустройства было направлено больше двух миллиардов рублей.

Область остаётся в числе лидеров по строительству жилья.

В 2021 году введено в эксплуатацию порядка 1,3 млн квадратных метров жилья, это на 36% выше плана, который установлен национальными проектами.

В период 2017-2021 годов отремонтировали более 3000 домов общей площадью порядка 3,2 млн квадратных метров, в которых проживают 110 тыс. человек.

С 2019 по 2025 год мы планировали переселить около 3600 человек, проживающих в 197 аварийных домах, признанных ава-





рийными до начала 2017 года, площадью 55,5 тыс. квадратных метров. За прошедшие три года уже переселена почти половина граждан. Прорабатывается вопрос ускоренного завершения данной программы. В срок до конца 2023 года планируется расселить весь оставшийся аварийный фонд.

С 2019 года Калининградская область принимает участие в реализации федеральных проектов «Чистая вода» и «Сохранение уникальных водных объектов», что позволило значительно увеличить финансирование водоохранных мероприятий.

За период с 2018 года выполнены работы по очистке русел трёх рек общей протяжённостью более 40 км. Планируем ещё подаваться в эту программу и увеличить показатель до 92 км.

В 2019 году завершены работы по рекультивации городского полигона твёрдых бытовых отходов, а также золоотвала «Дариты».

Проведены работы по включению других объектов в федеральный проект «Чистая страна»: свалки твёрдых коммунальных отходов в Черняховске, Советске. Светлый и Гусев – на очереди.

Одной из самых острых региональных проблем в области обращения с отходами является отсутствие объекта по обработке и захоронению отходов в западной части Калининградской области. Решением данной проблемы стало подписание в конце 2019 года концессионного соглашения между правительством области и компанией «Сибинвестстрой». В рамках проекта экотехнопарка «Калининград» будет создана современная система обращения с отходами мощностью до 350 тыс. тонн в год. Запуск экотехнопарка обеспечит обработку 100% ТКО и 42% доли утилизации

на территории Калининградской области. Проект включает в себя мусоросортировочный комплекс, полигон отходов.

ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

За прошедший период построена часть эстакады «Восточная», построен мостовой переход через реку Преголя.

Продолжается реконструкция Северного обхода города Калининграда с реконструкцией от транспортной развязки на Зеленоградск до транспортной развязки на Балтийск включительно.

С 2019 года в рамках заключённого правительства Калининградской области с группой компаний «ВИС» концессионного соглашения завершаются проектные работы по строительству одиннадцатой очереди кольцевого маршрута мостового перехода через Калининградский залив. Завершена разработка ПСД, и в 2021 году начато строительство автомобильного моста – дублёра двухъярусного моста через реку Преголя в Калининграде. Строительство объекта обеспечено федеральным финансированием.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Благодаря взвешенной бюджетной и долговой политике последних пяти лет бюджетная система Калининградской области сохраняет свою устойчивость. Расходные обязательства обеспечивались в полном объёме, осуществлялись контроль за уровнем государственного долга и формирование его оптимальной структуры. По итогам 2021 года он впервые с 2008 года опустился ниже 50% налоговых и неналоговых доходов бюджета, и сейчас у нас достигнут уровень в 42%. То есть за пять лет он снизился в 1,7 раза.

Из-за необходимости оперативно реагировать на текущие вызовы в 2022 году существенно увеличен резервный фонд правительства области до 7,5 млрд рублей. Для этого отказались от проведения ряда досуговых мероприятий, сместили сроки реализации по отдельным проектам с учётом их текущей готовности, а также необходимости адаптации этих проектов к реализации в новых условиях.

С учётом геополитических факторов сейчас в значительной степени важно поддержать промышленность, сельское хозяйство, субъекты малого и среднего предпринимательства для сохранения занятости и адаптации к новым условиям. Из резервного фонда правительства области на поддержку экономики уже выделено 2,5 млрд рублей.

Реализованные мероприятия позволили обеспечить рост экономики Калининградской области. За период с 2017 по 2020 год ВРП в сопоставимых ценах вырос на 7,4%. В 2021 году оценка составляет порядка 4,4%, то есть порядка 12,1% за пять лет. Это выше, чем темпы роста российской экономики в целом, которая выросла за это время на 10%.

Принимаемые меры поддержки бизнеса позволили значительно поддержать предпринимательскую активность и сохранить сложившуюся налоговую базу. За прошедший год налоговые и неналоговые доходы областного бюджета составили 53,1 млрд рублей – рост на 19% к 2020 году. Это самый значительный рост налоговых и неналоговых доходов нашего региона за последние семь лет. По итогам 2021 года указанные доходы на 6,7 млрд рублей превысили первоначальный план. Рост доходов означает больше возможностей для выполнения наших социальных обязательств.

СОЗДАНИЕ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

За прошедшие пять лет было создано 21,6 тыс. новых рабочих мест, и это только на крупных и средних предприятиях. Это на 4,5 тыс. мест больше, чем в период 2012-2017 годов.

Достижения в экономической сфере, безусловно, отразились на качестве жизни в регионе, главным критерием оценки которого является рост численности населения почти на 1% ежегодно. Это на самом деле много, учитывая тот факт, что только в 21 субъекте Российской Федерации вообще отмечается прирост населения. Мы занимаем десятое место по абсолютным показателям, но если брать относительные показатели, то у нас второе место в стране. Наша область является привлекательным местом для работы, для жизни.

В 2019 году Калининградская область стала регионом-миллионером, мы преодолели эту психологическую отметку и растём дальше.

Миграционный прирост по итогам прошлого года достиг рекордной цифры, превысив 16 тыс. человек, из них 10 тыс. человек переехали к нам из других российских регионов.

БУДУЩЕЕ РЕГИОНА

В последнее время часто возникает вопрос: поменяются ли приоритеты в стратегическом развитии региона в сложившихся условиях?

Даже в условиях санкционного давления глобальные стратегические приоритеты не

меняются. В фокусе нашего постоянного внимания – качество жизни и благосостояние наших жителей.

Безусловно, при нынешней обстановке в стране и в мире первоочередные задачи – поддержка работодателей, сохранение занятости, а значит, поддержание устойчивого функционирования экономики и доходов нашего населения.

Следующие 5-10 лет станут временем больших вложений в реальный сектор экономики, именно он выступает фундаментом для дальнейшего развития региона.

Сегодняшняя промышленность преимущественно завязана на экспортно-импортных операциях, существенную часть которых составляют поставки оборудования, комплектующих, в том числе из стран Евросоюза. Сейчас недостаточно строить экономику на сборочных производствах, необходимо создавать предприятия с полным производственным циклом. Надо ускоряться, развивать импортозамещение в ключевых отраслях, наращивать объёмы инвестиций и создавать условия для появления новых современных производств. При этом мы не должны забывать, конечно, и об экологии, развивать только высокотехнологичные и безопасные производства. Я уверен, что в ближайшие годы Калининградская область должна получить новое лицо промышленности и занять свою нишу в общем распределении промышленного комплекса нашей страны.

Особую актуальность и значимость для нашего региона имеют развитие транспортного комплекса и обеспечение транспортной доступности. Мы должны быть застрахованы от действий Евросоюза. Уровень независимой транспортной обеспеченности Калининградской области должен быть увеличен. Это наша стратегическая задача, и мы сделаем всё, чтобы обеспечить нашим предприятиям возможность стабильно работать. Также, конечно, мы не должны забывать о свободе передвижения для жителей области.

Ещё одной отраслью, которая также способствует развитию экономики, является туризм. А программы вовлечения в экономический оборот объектов культурного наследия дадут импульс развитию центральных и восточных территорий области.

Реализация всех этих шагов даст возможность обеспечить устойчивый экономический рост. Развивая экономику, мы, конечно, прежде всего, думаем о жителях области, ведь стабильная экономика – это фундамент для обеспечения их материального благосостояния, для качественной и комфортной жизни в нашем регионе.

Опыт преодоления кризисов прошлых лет, сформированный за последние годы, – это задел для будущих начинаний и преодоления новых сложностей. Все вместе при поддержке нашей страны, поддержке президента, федерального правительства, при нашей целеустремлённости, при нашем отношении к мирному труду и любви к своей земле, я уверен, мы справимся!





ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА — НЕ ПОТЕРЯТЬ БИЗНЕС

Калининградская область — единственный российский эксклав и самый маленький субъект Российской Федерации (всего один миллион населения), который отделён от метрополии несколькими государственными границами. То, как регион ощущает на себе санкционные изменения, оценивает глава Калининградской торгово-промышленной палаты Феликс Лапин.

В текущей ситуации, по мнению главы ТПП Калининградской области, очень важно не допустить простоя калининградских перевозчиков, особенно тех, чей автопарк в своё время был растаможен «на область».

«Этот автопарк может быть использован в стране в других направлениях. Но для этого необходимо принять решение и дать возможность выехать транспортным средствам, ввезённым в режиме СТЗ, в свободное обращение без уплаты таможенных платежей», — считает Феликс Лапин.

«Если не дать им такой возможности, то эти машины просто встанут на прикол в

Калининградской области. Таких машин в области не так уж много, как правило, они принадлежат небольшим компаниям, у которых нет возможности сейчас заплатить за растаможку. В итоге платежи за них в любом случае не поступят в бюджет. При этом создастся напряжённая ситуация как с вынужденными банкротствами, так и с увольнением сотрудников», — отмечает глава региональной ТПП.

В настоящее время в Калининградской торгово-промышленной палате готовят предложения для помощи региональным грузоперевозчикам. По словам Феликса

Лапина, «основная задача сейчас — не потерять этот бизнес». Для этого необходимо дать предпринимателям возможность вывезти грузовой транспорт с нулевыми пошлинами на основную территорию России и в дальнейшем получить право ездить по странам Евро-азиатского экономического союза или в другие дружественные государства. Пока же фуры из особой экономической зоны имеют ограничения по перевозкам даже в ряде регионов нашей страны, уточнил президент КТПП.

Что касается морского транспорта, то на заседании штаба по текущей социально-

экономической обстановке при правительстве региона было отмечено, что паромы выходят из Калининградской области на основную территорию России почти со стопроцентной загрузкой. Пополнение парка морского грузового сообщения эксклавного региона с остальной территорией Российской Федерацией ожидается в ближайшее время и будет продолжаться дальше.

Рынок морских грузоперевозок региона поддержат и суда, которые из-за санкций не могут теперь заходить в европейские порты.

Также ожидается заход в Балтийск грузового теплохода, который будет готов доставить грузы из Калининградской области в питерский порт Бронка для их дальнейшей отправки по России.

«Скорее всего, вернуться на линию сухогрузы, танкеры, контейнеровозы. Бизнес надеется, что в ближайшее время будет принято решение дотировать

из бюджета морские перевозки, а также установить сквозной железнодорожный тариф (10-01), когда весь путь оплачивается по единому тарифу вне зависимости от того, идёт вагон посуху или доставляется морем», – считает глава Калининградской ТПП.

Но только антикризисными мерами деятельность региональной торгово-промышленной палаты не ограничивается, ведь жизнь продолжается. Совсем недавно в палате был создан Комитет по устойчивому развитию бизнеса.

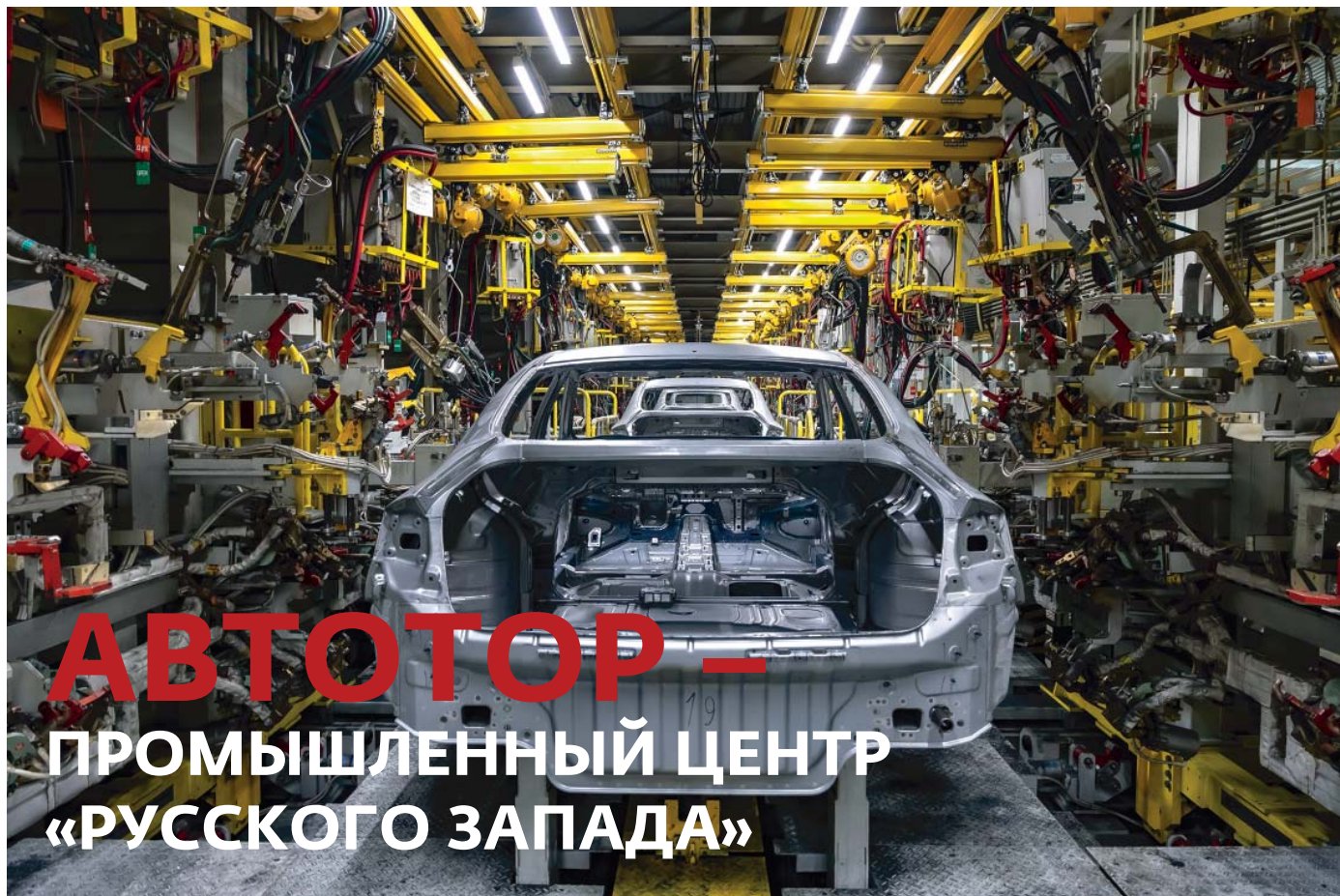
Правление утвердило положение о комитете и поручило определить пул предпринимателей, заинтересованных в рассмотрении повестки целей устойчивого развития (ЦУР). Планируется, что комитет начнёт работать к концу 2022 года.

Структура создаётся в целях расширения возможностей участия российских компаний и субъектов малого и среднего предпринимательства в реализации соци-

альных и экологических аспектов ведения бизнеса, а также содействия их неуклонному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, достижения баланса между экономическим прогрессом, социальной ответственностью и экологической безопасностью.

«Среди задач комитета – организация взаимодействия предпринимательских структур с органами законодательной и исполнительной власти по вопросам обсуждения экономических, социальных и экологических аспектов ведения предпринимательской деятельности, а также вклада предпринимательского сообщества региона в достижение целей устойчивого развития. Также планируется развивать деловое сотрудничество с международными и национальными союзами, ассоциациями, объединениями предпринимателей и отдельными зарубежными компаниями в сфере ESG», – отмечает Феликс Лапин.





25 лет назад, в мае 1997 года, с конвейера предприятия в Калининграде сошёл KIA Clarus — «первенец» автомобильного завода АВТОТОР, ставшего пионером в производстве автомобилей иностранных брендов в России.

В первый год работы завод выпустил 1679 автомобилей, а сегодня их число превысило 2,5 млн единиц.

Как изменилось предприятие за четверть века и как бизнесу, в который не верил никто, кроме его создателей, удалось стать одним из самых сильных промышленных брендов Калининградской области — читайте в нашем материале.

АПОЛОГЕТЫ АВТОПРОМА

На фоне индустриальной агонии 1990-х годов идея создания в Калининградской области предприятия по производству автомобилей лучших иностранных брендов казалась настоящей утопией. Создателя АВТОТОР, бывшего первого заместителя председателя правительства СССР Владимира Щербакова в те годы называли «кремлёвским мечтателем», а его бизнес-идею — «Нью-Васюки».

Но колоссальный профессиональный опыт в автопроме и желание воплотить в жизнь столь красивый и столь же авантурный проект сделали своё дело, и АВТОТОР суждено было состояться.

Ещё студентом Владимир Щербаков начал работать на строительстве ВАЗа, а затем на приёмке и наладке его оборудования. Получив диплом инженера-технолога по металлообработке и машиностроению, поступил в аспирантуру и защитил диссертацию, получив и степень кандидата экономических наук. В 28 лет он стал начальником плано-

во-экономического управления Волжского автозавода, в тридцать с небольшим принял руководство всей экономической дирекцией КамАЗа. Параллельно защитив докторскую по управлению крупными промышленными комплексами, в правительство Щербаков пришёл сформировавшимся топ-менеджером с богатым опытом практической работы.

В проекте АВТОТОР как нельзя более удачно соединились его профессионализм автомобилестроителя, управленческий опыт и, разумеется, знание людей. Так была сформирована команда настоящих фанатов своего дела, людей «с бензином в крови», которые жили автомобильным производством и знали о нём всё до последнего винтика. Именно этой команде предстояло превратить Калининград из города моряков и рыбаков в западную автомобильную столицу страны.

В середине 90-х гг. Калининградская область представляла собой депрессивную территорию: непомерный рост цен, остановка большинства предприятий,

огромные долги по зарплатам и пенсиям. На фоне тотального кризиса появление в регионе инвесторов, готовых развивать здесь современные производства, выпускать иностранные автомобили, казалось несбыточной мечтой.

В 1996 году АВТОТОР подписывает соглашение с корпорацией KIA Group и приступает к строительству завода: реконструирует несколько старых корпусов предприятия «Янтарь», подъездные железнодорожные пути, закупает и монтирует оборудование, строит новую котельную и всю необходимую для автомобильного производства инфраструктуру. Завод был построен всего за четыре месяца.

А 16 мая 1997 года состоялось торжественное открытие предприятия — с конвейера АВТОТОР сошёл первый автомобиль.

«Не каждый день в России открываются новые заводы, да ещё такие... Я у вас отвлёкся от всех проблем», — публично признался Виктор Степанович Черномырдин,

тогдашний Председатель Правительства РФ, который специально приехал с визитом в Калининград, чтобы принять участие в церемонии запуска завода АВТОТОР.

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

Не успев крепко встать на ноги, в первый же год своей работы АВТОТОР оказался на грани банкротства. 17 августа 1998 года в стране наступил дефолт, произошла моментальная неуправляемая девальвация рубля, который обесценился в три раза. Для АВТОТОР прямым следствием кризиса было резкое, мгновенное подорожание валютных контрактов: товарные кредиты на закупку комплектующих заключались, когда доллар стоил 6 рублей, а погашать долг нужно было теперь по ставке 20 рублей.

Позже руководству компании удалось договориться реструктурировать долги, и АВТОТОР с каждым новым автомобилем рассчитывался с корейским партнёром за 1998 год в течение семи лет.

В 1999 году АВТОТОР открыл новую страницу своей истории, подписав контракт на организацию производства в Калининграде автомобилей BMW.

Представители баварского концерна по достоинству оценили отлично обученный и дисциплинированный персонал АВТОТОР, профессиональную команду российских руководителей и специалистов.

В октябре 1999 года на калининградском заводе началось производство автомобилей BMW 5-й и 7-й серий.

«Как раз на период больших испытаний пришлось начало сотрудничества АВТОТОР с BMW – событие, которое с любой точки зрения трудно переоценить, – вспоминает Владимир Щербаков. – Мы познакомились с баварцами на одной из автомобильных выставок. Те с удивлением узнали, что в России, оказывается, существует производство иностранных автомобилей. Нас пригласили в Германию, где мы презентовали свой завод уже на высоком уровне. Идея совместного производства машин BMW на наших мощностях немцам понравилась. В июне 1998 года был парафирован контракт, торжественное подписание которого должно было состояться на августовском Московском автосалоне. Но вмешались российский дефолт и разразившийся после него кризис.

Проект пришлось отложить, но не свернуть – проработка деталей продолжалась, уже весной следующего, 1999 года был подписан контракт на организацию производства автомобилей BMW в России. Все вопросы решались с беспрецедентной быстротой: через четыре месяца, чего в истории немецкого концерна доселе не случалось, с заводского конвейера стали сходить первые машины».

Производственная площадка была оборудована с соблюдением всех технических требований, действующих на заводе BMW в Мюнхене. В рекордные сроки строятся собственный трек, склад готовой продукции, новые железнодорожные пути, оборудуется цех логистики с причальными терминалами.

В 2000 году общий объём производства АВТОТОР составляет уже более 10 тыс. автомобилей. Тогда же при производстве автомобилей марки KIA предприятие осваивает производство по полному циклу и вводит в эксплуатацию линии сварки и окраски кузовов моделей Sportage и Sportage Grand общей производственной мощностью 25 000 кузовов в год.

Благодаря постоянному развитию и инвестициям в производство АВТОТОР расширяет международное сотрудничество и становится привлекательным для крупнейшей

мировой автокорпорации General Motors. В 2003 году с GM подписывается соглашение об организации производства автомобилей. Под это создаются и новые мощности для выпуска до 6 тыс. в год автомобилей GM класса премиум. Сначала это Hummer, TrailBlazer и Tahoe, а позже к ним присоединяется Cadillac.

В 2006 году АВТОТОР подписывает соглашение о промышленном производстве по полному циклу (со сваркой и окраской кузова) автомобилей Chevrolet Lacetti до 50 000 шт. в год. А ещё через год общий объём произведённых в АВТОТОР автомобилей превысил 100 000-ную отметку.

За последующие шесть лет АВТОТОР подошёл к максимальным показателям по загрузке производственных мощностей. Предприятие выпускало более 250 тыс. автомобилей в год.

В 2012 году к известным мировым автомобилестроительным компаниям, сотрудничающим с АВТОТОР, присоединился Hyundai – на новом заводе началось производство коммерческих автомобилей корейского бренда. Через год стартовал совместный проект предприятия АВТОТОР и Hyundai Motor Company по производству легковых автомобилей. В конце 2012 года общее количество произведённых в Калининграде автомобилей превысило 1 000 000 шт.

За 25 лет развития АВТОТОР освоил производство более 220 моделей автомобилей различных брендов, обеспечил инвестиции в модернизацию и оснащение производства в размере более 650 млн евро. Объём произведённых на сегодняшний день автомобилей составляет более 2,5 млн шт. Каждый 10-й автомобиль, продаваемый на российском рынке, произведён на калининградском предприятии.

АВТОТОР в экономике Калининградской области:

- **49%** в объёме товарной продукции обрабатывающих производств;
- **70%** морских контейнерных перевозок;
- **42%** железнодорожных контейнерных перевозок;
- **53%** налогов и сборов, уплачиваемых на территории Калининградской области.





Традиция помогать

Круг социальных вопросов и проектов, которые находятся в поле зрения и находят поддержку в лице предприятия АВТОТОР и акционеров компании, огромен. И с каждым годом только расширяется.

Дому-интернату для престарелых «Сосновая усадьба», что в городском микрорайоне Александра Космодемьянского, компания оказывает поддержку практически с года своего рождения, закупая мебель, технику и т. д. Представители автозавода часто наведываются к ветеранам, приглашают их на праздничные мероприятия и концерты, возят на экскурсии. Многолетние шефские связи существуют у предприятия с советом ветеранов войны, труда, вооружённых сил и правоохранительных органов Октябрьского района Калининграда, местным отделением Всероссийского общества инвалидов.

Без малого два десятка лет АВТОТОР участвует в благотворительной акции «Книжки в подарок», обеспечивая калининградских детей с нарушениями зрения всевозможными пособиями и обучающими материалами, необходимыми для их полноценного развития.

На постоянной основе АВТОТОР и лично Владимир Щербаков оказывают всестороннюю поддержку Калининградской епархии Русской православной церкви в её благотворительной деятельности и социальных программах, исполнении функции общественного призрения и попечительства.

В 2017 году Владимир Щербаков учредил семейный, по сути, Балтийский православный благотворительный фонд, который ежегодно оказывает финансовую поддержку в реализации самых масштабных проектов по строительству храмов, сохранению духовного наследия и т. д. Кроме того, налажено постоянное взаимодействие с православной гимназией Калининградской епархии, в которой учится более 300 де-

Объём производства
АВТОТОР составляет до
250 тыс. автомобилей в год.
На нём и смежных
предприятиях создано более
30 тыс. рабочих мест.
На долю холдинга
приходится **9%** от
произведённых и проданных
на территории России
автомобилей.

тей. Этот проект патронирется АВТОТОР и фондом с особой любовью. Оборудование классов, оснащение спортивного и многофункционального киноконцертного залов, покупка компьютеров и комплектов для обучения детей по современной технологии виртуальной и дополненной реальности – далеко не полный перечень вложений благотворителей в этот проект.

Архиепископ Калининградский и Балтийский Серафим: «Часто бывает, когда что-то построят, отдадут и говорят: а теперь дальше сами, что хотите, то и делайте. Есть вторая категория: сделали, потом зажали в объятиях своих – и делайте так, как мы вам говорим; это другая крайность. А вот золотую серединку нашёл Владимир Иванович Щербаков: трудитесь, работайте, служите, но мы всегда рядом с вами. Это самый, в принципе, надёжный, самый правильный путь».

На протяжении многих лет АВТОТОР спонсирует Международный конкурс организмов имени Микаэла Таривердиева и фестиваль «Орган плюс». Можно сказать, что именно

благодаря компании Калининград теперь знают не только как автопроизводителя, но и как мировой центр органной музыки. Арт-директор фестиваля Вера Таривердиева обратилась к Владимиру Щербакову с просьбой поддержать проект почти 20 лет назад. После проведения первого конкурса родилась традиция: финалисты и победители дают специальный закрытый концерт для работников АВТОТОР прямо на заводе.

Вера Таривердиева: «Вспоминаю сейчас, что для проведения первого концерта в цехе АВТОТОР мы арендовали рояль. Вскоре руководство предприятия приняло решение о покупке собственного инструмента. Музыканты выступают здесь с большим удовольствием, во время концертов звучат произведения Чайковского, Моцарта, Листа, Таривердиева и других современных композиторов. И эти встречи для нас всегда особые, незабываемые. Мы дружим, мы одна семья, и я восхищаюсь этим предприятием. АВТОТОР уже 17 лет является генеральным партнёром конкурса, который проводится раз в два года. Их поддержка – это не просто выделение средств и понимание того, что мы делаем. Скажу больше: это особая философия людей и особое отношение руководства к своим сотрудникам. На заводе замечательный человеческий мир. Кому бы я ни рассказывала, что во время наших концертов завод останавливает конвейер, все очень удивляются. А для нас это незабываемо, когда замирает работа, а все люди собираются в цеху и слушают музыку».

Издательское дело, просвещение составляют отдельное направление благотворительности компании. В числе прочего она спонсирует издательские проекты, посвящённые патриотическому воспитанию и нравственному просвещению молодёжи, сохранению культурного наследия России.

Не меньшее внимание в АВТОТОР уделяют программам, способствующим развитию детского творчества. Компания на протяжении нескольких лет выступает спонсором всероссийского детского музыкального фестиваля «Белый пароход», патронируемого Александрой Пахмутовой и Николаем Добронравовым. Более ста детей с ограниченными возможностями и из неполных многодетных семей со всей страны, в том числе и из Калининграда, получило возможность учиться вокалу, постигать секреты сценического искусства у лауреатов престижных международных конкурсов, звёзд оперной сцены.

В число получателей адресной благотворительной помощи АВТОТОР входит калининградский Музей Мирового океана, в дар которому в 2018 году была передана уникальная коллекция украшений, масок,

кукол, музыкальных инструментов и оружия из Индии и Юго-Восточной Азии (более 1000 предметов), в экспозиции получившая название «Люди моря». Ежегодно выставку посещает свыше ста тысяч человек.

*«Рада, что у нас есть такой замечательный партнёр, – говорит директор Музея Мирового океана **Светлана Сивкова**. – Если бы можно было назвать имя мецената десятилетия в России, то я бы выбрала АВТОТОР и лично Владимира Ивановича Щербакова. Потому что ничего подобного в нашей стране никто не делает».*

Конечно, в первую очередь АВТОТОР оказывает поддержку тем, кто в ней больше всего нуждается: представителям социально незащищённых слоёв населения, детям из неполных семей и особенно с ограниченными возможностями, ветеранам, инвалидам, а также различным спортивным организациям и творческим коллективам.

На постоянной основе автопроизводитель реализует более ста социальных проектов – судя по всему, рекордное количество для предприятий Калининградской области.

Каждый год компания выделяет более полумиллиарда рублей на реализацию благотворительных и социальных проектов.

Примечательно, что объёмы финансовой поддержки не снижались даже в кризисные годы, когда объём производства завода существенно снизился из-за резкого падения рынка, вызванного пандемией.

Более того, в это непростое время АВТОТОР оказал существенную финансовую поддержку правительству региона на приобретение необходимого дополнительного медоборудования и реализацию противоэпидемических мер, десяткам некоммерческих организаций и социальных учреждений на территории области, оказавшихся в наиболее уязвимом положении в сложившейся тяжёлой экономической ситуации. Кроме того, по решению акционеров выделили дополнительную материальную помощь коллективу завода на общую сумму свыше 260 млн рублей, начислены выплаты в связи со снижением уровня доходов персонала в периоды действия режима неполного рабочего времени.

Дополнительно семьи заводчан с детьми получили по 10 тыс. рублей на каждого ребёнка плюс к аналогичным выплатам согласно указу Президента РФ. Всё это, поясняет руководство АВТОТОР, было сделано, чтобы нивелировать ту дополнительную материальную нагрузку, которая легла на плечи сотрудников и семей с детьми в период коронакризиса.

ОСОЗНАННАЯ МИССИЯ

Являясь предприятием, выпускающим автомобили, АВТОТОР представляет собой экономический центр региона, генерирующий инвестиционный рост и обеспечивающий заказами более 300 малых и средних



предприятий в различных отраслях. Таким образом, благодаря работе автозавода обеспечено работой порядка 30 тыс. жителей Калининградской области в смежных отраслях.

Это уже не просто автозавод, а целая экосистема, которая не только составляет финансово-экономическую основу пополнения бюджета региона, но и стимулирует развитие новых отраслей и направлений в экономике региона.

Региональные производители поставляют для автозавода мультимедийные системы, климатические системы, электропроводку, бамперы, сиденья, системы отвода выхлопных газов, пластиковые элементы, надстройки для коммерческих автомобилей. По итогам 2021 года объём закупок у местных производителей составил более 74% от общего объёма закупок локализованной продукции – около 2,16 млрд рублей.

Но влияние АВТОТОР на программу импортозамещения не ограничивается лишь Калининградской областью: автоконцерн сотрудничает с 22 регионами РФ. Это касается производства аккумуляторных батарей, колёсных дисков, стёкол, шин, противоподкатных устройств, систем шумоизоляции, а также различных технических жидкостей и лакокрасочных материалов.

В 2019 году АВТОТОР подписал специальный инвестиционный контракт (СПИК) с Минпромторгом России и правительством региона, взяв на себя на ближайшие 10 лет масштабные обязательства при соблюдении гарантий неухудшения условий для инвесторов в течение указанного периода со стороны государства.

Условиями специнвестконтракта предусмотрено фактически полное перевооружение производства, в первую очередь за счёт развития мощностей по сварке и окраске кузовов, увеличение уровня локализации, создание новых высококвалифицированных рабочих мест. Компания сразу начала выполнять обязательства по СПИК со значительным опережением установленного графика. В рамках периода действия контракта фактически завод должен запус-

кать в производство со сваркой и окраской кузовов по одной модели ежегодно. Только в первый год действия контракта осуществлена постановка производства по полному циклу сразу (сварка, окраска, сборка) двух моделей автомобилей, подготовлена технологическая база для запуска полнопрофильного производства ещё двух моделей автомобилей.

Для реализации стратегических задач, закреплённых в десятилетнем контракте, в структуре АВТОТОР были образованы инженеринговый центр, центр локализации и ИТ-центр. За счёт этих подразделений систематизирована работа по таким направлениям, как инженерно-исследовательские работы по обеспечению организации новых производств, развитие системы инженерной поддержки и модернизации действующего производства, управления качеством, обеспечение лабораторных исследований поставляемых материалов и компонентов, совершенствование ИТ-инфраструктуры, построение информационной среды (включая внедрение и развитие новых программных продуктов), обеспечение взаимодействия с внешними сервисными системами и т. д.



По условиям СПИК предусмотрен внушительный объём инвестиций – не менее 12 млрд руб.

В декабре 2021 года было подписано дополнительное соглашение к СПИК, в рамках которого АВТОТОР взял на себя дополнительные обязательства. Таким образом, общий объём инвестиций на реализацию заявленных планов составит не менее 32 млрд рублей.

В 2021 году уже начато строительство шести заводов, предусматривающих механическую обработку, цветное литьё, производство систем вентиляции, отопления и кондиционирования, изготовление бамперов, сидений, систем выпуска отработанных газов, тяговых электродвигателей, тяговых батарей, инверторов, подрамников, жгутов проводов, систем помощи водителю и других автокомпонентов.

Компания сознательно взяла на себя дополнительные обязательства по созданию, по сути, новой отрасли в регионе, который, с учётом географической оторванности, имеет меньше возможностей для эффективной логистики автокомпонентов с предприятий, расположенных в других регионах страны.

В рамках допсоглашения автопроизводитель также планирует создать производство электромобилей с началом выпуска продукции в 2023 году и электромобилей для лиц с ограниченными возможностями в 2024 году.

ТЕРРИТОРИЯ ИННОВАЦИЙ

«Мы в своей работе отводим особую роль созданию комфортной среды для людей, – отметил в одном из своих интервью главный акционер АВТОТОР Сергей Щербаков. – И масштабы проектов, которые ещё предстоит реализовать в этой сфере, по-настоящему впечатляют. Это можно назвать благотворительностью, социальной ответственностью или ин-

вестициями в человеческий капитал – не суть важно. Главное, мы смотрим в будущее и мотивируем наших сотрудников работать на перспективу, предлагая им новое качество жизни».

Речь идёт о проекте цифровизированной инновационной и индустриальной территории в Калининградской области, включающей научно-технологический центр, индустриальный кластер и «умный город» – «Калининград Z». Проект разработан совместно с правительством Калининградской области. Планируемые инвестиции – порядка 40 млрд рублей.

Углубление технологии производства и новые проекты по выпуску новых видов продукции предполагают создание высококвалифицированных рабочих мест. Таких специалистов нужно не только найти, обучить, но и удержать, то есть создать им привлекательные условия для долгосрочной эффективной работы на предприятии.

Системная работа по привлечению и мотивации кадров в географически оторванном от остальной территории России Калининграде – это вдвойне сложная задача.

Помимо возведения необходимой инфраструктуры, жилья, проект «Калининград Z» предполагает создание медицинского центра – большой многофункциональной клиники на основе передовых мировых практик.

А пока проект по созданию цифровизированной инновационной и индустриальной территории проходит процедуры согласования проектных документов, АВТОТОР уже успел реализовать другой масштабный проект по созданию уникального объекта социальной инфраструктуры, который стал предметом особой гордости компании и новой достопримечательностью Калининграда.

Физкультурно-оздоровительный комплекс «АВТОТОР-Арена» площадью 42 тыс. кв. м был открыт год назад, но уже

стал настоящим центром притяжения для калининградцев всех возрастов. Объект был возведён по инициативе и целиком за счёт собственных средств предприятия. Общий объём инвестиций превысил внушительную цифру в 2,6 млрд рублей.

«АВТОТОР-Арена» стала крупнейшим в стране ФОК, где сегодня работают крытый футбольный манеж с искусственным покрытием, сертифицированный FIFA (единственное крытое футбольное поле в России), 50-метровый бассейн олимпийского класса, универсальный игровой зал, фитнес-зал, спа-центр и сконструированный по олимпийским стандартам 17-метровый скалодром (единственный в Европе). На прилегающей территории в 5 га оборудован спортивный парк с освещёнными дорожками и десятками площадок для активного отдыха и занятий спортом на свежем воздухе.

Приоритеты устойчивого развития АВТОТОР предпочитает не провозглашать с высоких трибун, а реализовывать на практике в своей ежедневной работе, строго соблюдая требования международных стандартов экологического менеджмента на производстве, наращивая систему льгот и гарантий для персонала, реализуя масштабные социальные проекты, направленные на новое качество жизни людей.

О ЛЮДЯХ И АВТОМОБИЛЯХ

Ещё в 90-е годы на заводе сложилось правило – интересы коллектива на первом месте. За свою 25-летнюю историю АВТОТОР переживал немало взлётов и падений, вместе со всей страной преодолевал многочисленные кризисы, и даже в самое суровое время неизменным приоритетом были сохранение и поддержка коллектива. Некоторые специалисты работают на предприятии с начала его создания, и им по сей день выплачивают особую «кризисную премию» в благодарность за то, что не бросили завод в сложные для него времена.

Средняя заработная плата на заводе стабильно на 25-30% превышает общий показатель в обрабатывающем секторе региона.

Социальный пакет «автоторовцев» насчитывает более 30 видов различных льгот и гарантий, включая 83%-ную компенсацию на оплату питания, бесплатный транспорт для работников, проживающих в отдалённых районах, выплату субсидии на детей ко Дню знаний, санаторно-курортное лечение работников пенсионного и предпенсионного возраста и пр.

В условиях противодействия распространению коронавирусной инфекции особое внимание предприятие уделяет организации медицинского обслуживания работников и проведению противоэпидемических мероприятий. В течение 2021 года обеспечено непрерывное медицинское сопровождение. Дополнительное оборудование здравпункта позволило организовать и про-



вести масштабную кампанию по вакцинации коллектива завода, что помогло избежать всплеск заболеваемости на предприятии.

В 2020 году АВТОТОР приступил к выполнению социальной программы по корпоративной жилищной поддержке. Ведутся работы по строительству многоквартирного жилого дома в микрорайоне имени А. Космодемьянского.

Нынешнее давление и экономические санкции, которые испытывает российская экономика, по масштабам своих последствий беспрецедентны. Из-за приостановки проекта по производству BMW более 400 заводчан лишилось своих рабочих мест – часть сотрудников ушла в плановые отпуска, другие заняты на инвентаризации и обеспечении производства. И сегодня руководство АВТОТОР пытается задействовать все рычаги, чтобы по максимуму сохранить персонал, дать людям возможность заработка.

Сегодня, как отмечает руководство компании, крайне важно сохранить квалифицированных сотрудников. Особенно с учётом масштабных планов и обязательств по реализации стратегических проектов, рассчитанных на долгосрочную перспективу.

РАЗВИТИЕ «ЗЕЛЁНОГО» ТРАНСПОРТА

В марте 2022 года между АВТОТОР, Росатомом, правительством Калининградской области и Минпромторгом РФ было подписано соглашение о производстве электротранспорта, а также строительстве завода по производству отечественных тяговых и аккумуляторных батарей, модулей и ячеек.

Правительство Калининградской области в рамках соглашения планирует оказывать содействие в создании зарядной инфраструктуры, увеличении доли электрического пассажирского транспорта и улучшении инвестиционного климата. В планах региональной администрации – повысить до 50% количество приобретаемых в регионе электромобилей и других транспортных средств с низкоуглеродным следом.

Росатом в лице компании-интегратора «РЭНЕР» планирует построить в городе Немане Калининградской области завод по производству литийионных ячеек и аккумуляторных батарей общей мощностью выпускаемых устройств около 4 ГВт*ч/год, что позволит обеспечить потребность российских автопроизводителей в тяговых батареях.

Доступность применения локализованной аккумуляторной батареи является одним из решающих факторов для развития производства электромобилей в рамках инвестиционного проекта АВТОТОР и ускоренного внедрения электромобилей в России, отмечают в руководстве компании.

В рамках реализации проекта создаётся конструкторско-внедренческий центр. План работы по ключевым направлениям исследовательской и испытательной дея-



тельности намечен в том числе в рамках сотрудничества с Московским политехническим университетом. На базе Московского политеха будут созданы лаборатории для исследования и проведения испытаний (в том числе сертификационных) электрических, гибридных (на основе газомоторного топлива) и водородных силовых установок, приводов, тяговых аккумуляторных батарей, систем защитной автоматики и телемеханики для электромобилей на базе современного отечественного испытательного оборудования.

Сотрудничество предполагает также образовательную деятельность, включая целевую подготовку, повышение квалификации, переподготовку специалистов и научную деятельность, в т. ч. разработку предложений по развитию инновационных и энергоэффективных технологий для новых видов высокотехнологичной продукции.

Комплексные программы обучения разрабатываются в сотрудничестве с Балтийским федеральным университетом им. И. Канта. В рамках действующих соглашений между предприятием и университетом предусмотрено создание научно-образовательного консорциума. Его целью является совместная деятельность по обеспечению нового уровня инженерно-конструкторского и технологического развития компании, развитию цифровизации управления производством и подготовке высококвалифицированных кадров.

Уже в 2023 году АВТОТОР планирует начать выпуск двух моделей электромобилей. Кроме того, будут выпускаться автомобили и для людей с ограниченными возможностями. Во второй половине 2024 года должно стартовать серийное производство новых видов продукции.

Также АВТОТОР ведёт разработку перспективных проектов по созданию производства автомобилей на водородном топливе и с использованием природного газа.

Все эти проекты в конечном счёте направлены на создание высококачественной конкурентоспособной продукции российского производства и ускоренное внедрение транспорта на альтернативных видах топлива, в том числе с целью снижения негативного воздействия на окружающую среду.

А для Калининградской области это ещё и новые точки роста экономики региона и инвестиционной активности, необходимой для ускоренного импортозамещения.

В одном из своих интервью основатель АВТОТОР **Владимир Щербаков** провёл аналогию между законом джунглей и правилами, действующими в бизнесе: «В джунглях нет дорог, и поэтому все ждут, когда пройдёт слон. Иными словами, подходя к terra incognita, к неизвестности, очень важно, чтобы кто-то большой проторил дорогу. АВТОТОР начинал с выпуска KIA. Но тогда эта компания не послужила примером для кого-то другого. Но вот BMW, когда мы запустили его производство, стала тем самым «слоном», проложившим дорогу к нашей компании, заставившим обратить на нас внимание. Сегодня уже сам АВТОТОР является таким же «слоном» для Калининграда».

Сегодня, несмотря на тяжёлое положение в отрасли, руководство компании сосредоточено на поиске решений для продолжения масштабных долгосрочных проектов и исполнения обязательств в рамках специнвестконтракта.

В нынешней ситуации остаётся только пожелать АВТОТОР остаться тем самым «слоном», который, несмотря ни на что, продолжает идти вперёд, прокладывая дорогу не только себе, но и новым бизнес-инициативам на благо развития промышленного потенциала региона и страны в целом.

ВИКТОР ЛИДЕР: «МЕНЯ ЗАНИМАЕТ ТЕМА РАЗВИТИЯ ВОДНОГО ТУРИЗМА»

Судостроительная компания «Ушаковские верфи», расположенная в посёлке Ушаково Калининградской области, строит маломерные суда как для частных клиентов, так и для коммерческого использования. О развитии редкого и специфического бизнеса и его перспективах мы беседуем с генеральным директором компании Виктором Лидером.



– Ваша компания отмечает в этом году 10-летний юбилей. За это сравнительно небольшое время вам удалось не только сохранить бизнес, но и существенно его диверсифицировать.

– Если быть совсем точным, то этот 10-летний юбилей мы отсчитываем с момента закладки первого корпуса стальной водоизмещающей яхты модельного ряда RealShips. А на самом деле компания чуть постарше – с 2008 года. До того как начать строить яхты, мы несколько лет создавали бизнес как таковой: формировали бизнес-планы, приобретали земельный участок, строили верфь, изучали технологии на передовых верфях Голландии, проектировали модельный ряд и так далее – в общем, готовились.

– Итак, начинали вы с частных судов, а постепенно переходите к кораблям общественного пользования. То есть такой метод индукции прослеживается в вашем развитии.

– Ну, можно и так сказать. Действительно, на базе нашего проекта траулерного типа Rubicon 1750 мы совместно с кафедрой

геокриологии МГУ и проектно-изыскательским центром «МГУ-Геофизика» разработали уникальное по своей сути судно. Я считаю, что это один из самых интересных наших проектов. При его реализации мы не только приобрели колоссальный опыт исполнения самых неожиданных пожеланий заказчика, но и погрузились в технологию изучения морского дна и геокриологической обстановки арктических широт.

Судно «Рубикон Арктика» предназначено для проведения геофизических исследований на шельфах северных морей. По всей вероятности, это самое небольшое из существующих сегодня научно-исследовательских судов, рассчитанное максимально на восемь человек (три человека экипажа и пять научных работников), но при этом с огромными технологическими возможностями.

Яхта оборудована профессиональными эхолотами, генераторной установкой повышенной мощности и краном-манипулятором грузоподъемностью 3,6 тонны. На палубе установлены места крепления под буровую установку, лебёдки гидрографических кос. Судовая электростанция рассчитана на проведение сейсмоакустических работ.

– Почему был запрос на такое небольшое судно?

– Большинство построенных или проектируемых российских судов, предназначенных для научно-исследовательских работ, имеют слишком широкую, порой невостребованную универсальность. Они предполагают крупные габариты, большой штат, массу различного технического и научного оборудования, которое устанавливается стационарно. Соответственно, всё это формирует высокую стоимость как строительства, так и содержания.

Для повышения эффективности использования научно-исследовательских судов и снижения затрат на их производство целесообразно рассматривать вариант строительства маломерных универсальных научно-исследовательских судов со съёмным, заменяемым специализированным оборудованием. Что, собственно, и реализовано на нашем судне.

– Какие ещё модели судов строят «Ушаковские верфи»?

– Кроме линейки RealShips, состоящей из 16 моделей от 11 до 20 метров, мы строим и коммерческие проекты. Некоторые из них: рабочее судно-катамаран, пассажирское прогулочное судно на 55 пассажиров; участвуем в проекте создания автомобильно-пассажирского парома на электроходе, а также реализуем некоторые проекты пассажирских судов для Объединённой судостроительной корпорации (ОСК).

– Сертифицируете ли вы свою продукцию? Наверное, к судам предъявляются какие-то особенные и повышенные требования.

– Поскольку мы регулярно строим яхты для европейских заказчиков, то, конечно, они проходят сертификацию по нормам Евросоюза (CE Yacht Compliance Classification). Ну а если для использования





в России, то классифицируем их под требования российских классификационных обществ (РПР и РМРС).

– Как вообще в России обстоит дело с гражданским судостроением, насколько эта отрасль развита?

– Как и во многих отраслях народного хозяйства, в гражданском судостроении после 90-х годов произошла глубокая стагнация, много лет флот не обновлялся и в массе своей выработал эксплуатационный ресурс. Некоторое время назад появились государственные программы развития рыболовецкого флота, а в последние годы очень активно начала развиваться отрасль пассажирских и экскурсионно-туристических перевозок. В этом направлении мы сейчас активно движемся и видим эту тему как одно из перспективных направлений нашей деятельности.

– Как отражается на вашем бизнесе экономическая блокировка России многими мировыми производителями? Насколько возможно импортозамещение?

– Отражается, конечно, пока не в лучшую сторону. Мы работали в основном с оборудованием и материалами ведущих европейских производителей, которые приостановили все отгрузки – даже оплаченного оборудования. Мы, естественно, не стоим на месте и пытаемся заместить то, что можем, выстроить новые логистические цепочки импорта материалов и оборудования из нейтральных и дружественных стран. Конечно, для полноценного замещения потребуются некоторое время.

Концентрация усилий на сегменте пассажирских судов и заложенная в ней программа кооперации позволят нам минимизировать риски, так как применяемые в этих проектах материалы и оборудование на 90% российского происхождения. Кроме того, мы сами реализуем инвестиционную программу строительства второй очереди верфи, где будем производить материалы для яхтенных интерьеров, которые до настоящего момента импортировали из Польши, Италии и Голландии.

– В прошлом году вы презентовали демоверсию хаусбота. Примечательно, что он работает на альтернативных источниках энергии. Насколько востребованы эти технологии сегодня?

– Не буду кривить душой: этот проект предполагал строительство хаусботов для европейских заказчиков. Спрос на них в Голландии, Дании, Германии, Швеции, Норвегии и других странах очень велик, а уж на экологически чистые, автономные, да ещё и на альтернативных источниках энергии – ещё выше. На российском рынке этот проект получит новый старт после того, как мы отстроим вторую очередь и внедрим некоторые импортозамещающие технологии.

– Недавно правительство Москвы заявило о формировании системы регулярных пассажирских перевозок по Москве-реке. Для этого планируется строительство 14 пассажирских электросудов ECOBUS. Планируете ли вы принимать участие в подобных проектах?

– Уже принимаем. Упомянутая выше кооперация с ОСК и НИПТБ «Онега» направлена как раз на формирование системы регулярных пассажирских перевозок по всем акваториям России. Мы активно участвуем в этой программе и готовимся при помощи второй очереди верфи увеличить

наши возможности по строительству таких судов. Возможно, часть из них тоже будет на электроходе.

– Кстати, каковы перспективы развития такого транспорта на территории Калининградской области? Ведь в регионе практически не развито речное и морское пассажирское судоходство.

– Думаю, что перспективы развития речного и морского пассажирского судоходства в нашем регионе есть и, вероятнее всего, будут вскоре реализованы. Меня больше занимает тема развития водного туризма в целом и чартерного флота в частности, но в этом направлении нужно ещё многое менять в безнадежно устаревших правилах. Думаю, эту ситуацию возможно изменить даже на региональном уровне, планирую поделиться мыслями с губернатором и ответственными за это направление представителями правительства.

– Ваша компания является резидентом Калининградской ОЭЗ, и в рамках этого проекта вы планируете строительство судоверфи.

– Да, это будет вторая верфь, и расположена она будет также в Ушаково, на имеющейся территории. Цель строительства – это дополнительные стапельные места под пассажирские суда, а также производство интерьерных материалов в рамках импортозамещения.

– Какие планы у вашей компании на ближайшее время и чего вы хотели бы добиться, скажем, в перспективе следующих 10 лет?

– На данном этапе диверсификация позволит нам обеспечить более устойчивое развитие компании. А дальше будет следующий модельный ряд, проектированием которого сейчас занимаются очень талантливые дизайнер и не менее талантливый конструктор. Эта линейка судов в 20, 24, 28 и 32 метра. Планирую в этом году её анонсировать яхтенному сообществу!





ЗАО «ПОБЕДИНСКОЕ» – 75 ЛЕТ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

Этот год у ЗАО «Побединское», животноводческого и сельскохозяйственного предприятия, расположенного в Славском районе Калининградской области, выдался урожайным на юбилей.

70 лет исполняется его руководителю Николаю Васильевичу Мартюшеву, 30 лет – с тех пор как он возглавил предприятие.

И наконец, недавно отпраздновали 75 лет со дня основания совхоза.

О непростой истории «Побединского», достижениях и планах на будущее мы беседуем с его бессменным лидером Николаем Мартюшевым.

– Николай Васильевич, вы стали руководителем ЗАО «Побединское» в самое сложное время новейшей истории нашей страны – в 1992 году. Не страшно ли вам было, не боялись, что не справитесь?

– К этому времени я работал в совхозе уже 17 лет, с 1975 года. И конечно, многое в деятельности предприятия мне было понятно и знакомо. Но, безусловно, не хватало руководящего, финансового опыта – всему приходилось учиться на ходу. Но и выбора особого не было: многие аналогичные предприятия в то время разваливались, инфраструктура продавалась за бесценок,

поля начинали зарастать сорняком. Так что основная цель – сохранить хозяйство – была важнее трудностей.

– Ваши усилия не пропали даром. Удалось ведь устоять на ногах?

– Да, как видите, мы не только выжили, но и стали неплохо развиваться. По сравнению с советским периодом у нас в несколько раз увеличились посевные площади, а производительность труда выросла на 40%.

Сегодня мы обрабатываем 4,5 тыс. гектаров собственной и арендованной земли. Выращиваем пшеницу, ячмень, овёс, рапс, куку-

рузу, производим комбикорма, ведь, помимо растениеводства, мы ещё и животноводы. ЗАО «Побединское» – это племенной завод, мы разводим чёрно-пёструю породу коров, также у нас есть и дойные – более 800 голов.

– А много ли коровы дают молока?

– Да, у нас неплохо получается: надоем в среднем более 6 тыс. литров молока с коровы ежегодно и большую часть – около 5 тыс. литров – сдаём на переработку. Так что когда покупаете молочную продукцию АО «Молоко», знайте: там значительная доля нашего молока.



Но чтобы этих результатов достичь, мы постоянно развиваем инфраструктуру. Построили две новые фермы, закупили современные молокопроводы и охладители, установили автоматизированные кормосмесители и кормораздатчики, уровневые поилки – они гораздо лучше, чем клапанные, так животные не испытывают нужды в воде.

Смонтировали вентиляцию по новейшим стандартам, сделали освещение, положили специальные маты для коров, чтобы им было не скользко и не холодно. Естественно, используем современные доильные системы. Кроме того, мы перешли не так давно на стойловое содержание. Этот метод обеспечивает сохранность поголовья, уменьшает травмоопасность.

Так что содержание крупного рогатого скота – хлопотное дело, но наши бурёнки нам платят взаимностью за заботу.

– В растениеводстве предприятие также успешно?

– В принципе, урожайность у нас неплохая. Рапсом засаживаем 400-500 га, собираем в чистом виде 30 центнеров с гектара – это довольно высокий показатель. Сеём озимую и яровую пшеницу, овёс, ячмень, бобовые на площади 1,6-1,7 га. Средняя урожайность зерновых – порядка 45-55, временами и до 60 центнеров с гектара. Кроме того, примерно 300 гектаров засеваем кукурузой.

Помимо этого, собираем сено и производим комбикорма – как для своих нужд, так и на продажу. Их с удовольствием приобретают крупные и мелкие фермерские хозяйства: свиноводческие комплексы, птицефабрики и так далее.

С этой хлопотной работой успешно справляются наши механизаторы, используется порядка 60 единиц техники (тракторы, комбайны и др.). Также есть и свой небольшой ремонтный сервис – если несложные поломки, то устраняем неисправности своими силами.

– А сколько всего человек у вас работает?

– Всего порядка 140 человек. Так вроде цифра невелика, но это фактически каждый третий житель посёлка Охотное, где расположено ЗАО «Побединское».

Конечно, дефицит кадров ощущается: нужны и агрономы, и зоотехники, и бухгалтеры. Молодёжь очень сложно сегодня заманить в деревню, хотя мы предлагаем не только работу, но и помощь своим работникам: зерно, комбикорма, помогаем сажать и обрабатывать огороды.

Кроме того, мы многое делаем для восстановления села: ремонтируем дома, сельский клуб, недавно восстановили храм в честь Николая Чудотворца. Общественная жизнь у нас разнообразна: и концерты проводим, и выставки, имеем даже свой небольшой музей. И зарплаты у нас неплохие, выплачиваются регулярно. Кстати, за счёт такого комплексного подхода рождаемость в нашем селе превышает смертность, мало кто сегодня может этим похвастаться.

Но всё равно своими силами сложно решать такую глобальную проблему, должна

быть государственная программа по привлечению молодёжи на село.

– Какие ещё есть сложности, помимо кадровых проблем?

– Ну, сложностей хватает с лихвой. Сейчас, например, нужно будет перестраивать систему приобретения и ремонта техники, решать вопросы по покупке посадочного материала.

Но, пожалуй, самый проблемный момент – это всё, что связано с мелиорацией.

Сельское хозяйство сильно зависит от мелиорации, а Калининградская область особенно, так как земли у нас полевые – находятся ниже уровня моря. И если раньше этими вопросами занималось государство, то теперь всё это легло на плечи собственника. А это весьма трудоёмко и затратно.

– Но всё же вы не опускаете руки. Каковы планы на будущее у ЗАО «Побединское»?

– Ну, само название предприятия – от слова «победа», так что приходится соответствовать. В ближайших планах – строительство нового телятника, модернизация зерносушилок и зернохранилища. Основная задача – повышение показателей при уменьшении трудозатрат, снижение доли тяжёлого физического труда.

Оптимизма всё же мы не теряем, так как есть опыт работы и в самых тяжёлых кризисных ситуациях. Главное, чтобы здоровье не подводило и в семье всё было благополучно, а семья у меня большая: два сына со мной работают, жена одного из них – в нашем детском садике; пять внуков, две внучки и один правнук. Старший внук уже оканчивает Балтийский федеральный университет им. Канта, будущий строитель, надеюсь, также будет мне помогать. Так что есть ради кого жить, работать и добиваться успехов! И, несмотря на юбилей, старым я себя не ощущаю: да, уже немолод, но глаза ещё блестя!



■ ИРКУТСК







ИГОРЬ КОБЗЕВ:

«Приангарье может стать важным пунктом для развития импортозамещения»

По мнению губернатора Иркутской области Игоря Кобзева, приоритетом в работе правительства региона с бизнесом в новых экономических условиях являются два основных направления. Это создание межрегиональных связей, а также открытие «зеленого» коридора на Восток для малого и среднего бизнеса. По словам главы региона, сегодня за Иркутской областью стоит будущее. Приангарье вполне может стать важным логистическим пунктом для импортозамещения.

Как подчёркивает Игорь Кобзев, сегодня Министерство экономического развития региона активно занимается межрегиональной тематикой. Недавно власти Иркутской области вышли с предложением создать программу по импортозамещению той продукции, которая необходима местным жителям.

«Мы понимаем, что в условиях санкционного давления со стороны недружественных стран необходимо поднимать собственное производство, нужно налаживать выпуск отечественной продукции. Правительство Иркутской области в

тесном взаимодействии с федеральным правительством принимает ряд мер по обеспечению устойчивого функционирования региональной экономики. Особое внимание уделяется импортозамещению, перестройке логистических цепочек, налаживанию новых экономических связей. Также ведётся работа по поиску инвесторов по востребованным направлениям экономики», – пояснил Игорь Кобзев.

Губернатор отмечает, что в Иркутской области планируется применять такие новые, но показавшие себя с положительной стороны механизмы, как офсетные контрак-

ты и инженерное предпринимательство.

Активные переговоры проводятся с Монголией, формируется работа по переработке мяса. В этом, в том числе, заинтересованы товаропроизводители Приангарья. Торгово-промышленная палата Восточной Сибири открывает с ТПП Восточной Азии «зеленый коридор» для малого и среднего бизнеса.

«Сегодня жители Иркутской области переориентируются. Поэтому власть должна создавать условия для ведения деятельности и реализации продукции, чтобы бизнес мог развиваться. Я уверен,



что за Иркутской областью будущее. Вся таблица Менделеева находится в регионе. Поэтому Приангарье вполне может стать важным пунктом с точки зрения развития промышленности, логистическим центром», – считает Игорь Кобзев.

По его словам Иркутская область традиционно была ориентирована на купечество и продажу. Поэтому местные жители используют весь ресурсный потенциал, в том числе природный. Глава Приангарья поблагодарил Президента РФ за закрытие экспорта леса: данная мера дала новые возможности для лесопереработки в регионе.

Кроме того, губернатор напомнил о том, что Иркутская область является столицей создания самолёта МС-21. Это также немаловажный фактор.

Сегодня продукция предприятий Приангарья может экспортироваться в другие регионы, уверен губернатор. В пример он приводит байкальскую воду, продукцию «Саянского бройлера», «Белореченского», «Ангары» и других компаний.

Помимо этого, власти Иркутской области проводят активную работу с системообразующими предприятиями. Приоритетом правительства в этом направлении остаётся сохранение рабочих мест и заработной платы сотрудников. Сегодня все крупные компании в регионе взяли на себя эти обязательства.

«Что касается санкционного давления, ситуация отразилась на сферах нашей жизни. В основном это ощущается через цены и дефицит товаров. В рамках антикризисного

штаба мы обсуждаем возникшие вопросы с бизнесом. Товаропроизводители фиксируют цены на товары и устанавливают минимальную наценку», – отмечает глава региона.

Также он назвал три основных вектора, которые позволяют решать существующие проблемы. Это использование ресурсного экономического потенциала, взаимодействие с инвесторами и научным сообществом, а также тесная работа с бизнесом. «Доверие между властью и бизнесом сегодня должно быть как никогда актуально. С одной стороны, мы не должны допустить дефицита товара, с другой, задача – снизить торговые наценки», – отмечает губернатор.





ОТВЕЧАЯ НА ВЫЗОВЫ

Экономику Иркутской области невозможно представить без Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири (Иркутская область). В настоящее время ТПП ВС объединяет свыше 400 компаний крупного, среднего и малого бизнеса Приангарья, количество вновь вступающих в ряды продолжает расти.

Вопросы поддержки бизнеса всегда были в центре внимания ТПП Восточной Сибири, а в условиях санкционного давления, когда предприниматели столкнулись с новыми вызовами и ограничениями, палата особенно активно взялась за выработку новых мер и решений, необходимых для того, чтобы помочь бизнес-сообществу региона выстоять в непростой экономической ситуации.

В ПОИСКЕ НОВЫХ ПАРТНЁРОВ

Вызовы, с которыми столкнулись предприниматели региона в сегодняшних условиях, обсудили на встрече губернатора Иркутской области Игоря Кобзева с активом Союза «Торгово-промышленная палата Восточной Сибири». В ней приняли участие свыше 50 руководителей предприятий региона – членов Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири, представители министерств правительства Иркутской области, федеральных ведомств и общественных объединений.

Президент ТПП ВС Алексей Соболев сообщил, что за прошедший месяц палата координировала процесс сбора информации от предприятий и министерств региона для

реестра по экспорту/импорту, интересующему оборудованию и запчастям, в том числе по параллельному импорту. ТПП ВС подготовила и направила в министерство экономического развития и Минсельхоз региона перечень потребностей стран Юго-Восточной Азии в продукции, производимой предприятиями России, составленный на основе материалов представительств ТПП РФ за рубежом и Минпромторга РФ.

«При поддержке Минэкономразвития Иркутской области ТПП ВС запланировала в мае текущего года онлайн бизнес-миссию экспортёров региона с потенциальными партнёрами из КНР. Такие же встречи предполагается провести и с представителями Монголии», – отметил Алексей Соболев.

Уже состоялись предварительные пере-

говоры в онлайн-формате с Китайской торговой палатой по импорту и экспорту машиностроительной и электронной продукции.

Также была проведена рабочая встреча с Генеральным консулом Монголии в Иркутске Жигмэдом Энхжаргалом, на которой обсуждалась возможность открытия совместного предприятия по производству изделий из кашемира.

Генеральный консул Монголии сделал акцент на возможности содействия ТПП ВС развитию малого и среднего предпринимательства Монголии: «Под малым бизнесом у нас пока подразумеваются семейные предприятия, изготавливающие, например, изделия из овечьей шерсти. Между тем Монголия очень заинтересована именно в развитии среднего класса, малого и

среднего бизнеса. Невозможно всё время заниматься только поставкой полезных ископаемых в сыром виде».

Президент ТПП ВС отметил, что для развития малого и среднего бизнеса главные условия ясны. «Это налоговые преференции, дешёвые заёмные средства, минимум проверок и оказание помощи в поиске партнёров и рынков сбыта. В регионе много делается в этом отношении. Созданы институты поддержки: центр «Мой бизнес», фонды микрокредитования и развития промышленности, агентство инвестиционного развития. Этот опыт не секретный, можем поделиться. Мы открыты в этом плане», – заявил Алексей Соболев.

Недавно в рамках деятельности центра «Мой бизнес» свыше 30 компаний Иркутской области в лице их руководителей или юристов собралось на семинар «Освидетельствование обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор) по контрактам между юридическими лицами, в том числе по внешнеэкономическим».

В последнее время можно выделить две волны обращений на тему освидетельство-

вания форс-мажорных обстоятельств: из-за ограничений по COVID-19 и из-за санкционных ограничений. Множество предпринимателей и предприятий столкнулись с проблемой невозможности исполнения контрактов по тем или иным причинам, что вызвало вал обращений в Торгово-промышленную палату Восточной Сибири, уполномоченную свидетельствовать форс-мажорные обстоятельства. С конца февраля по настоящее время эксперты ТПП ВС провели около 1000 консультаций по данной теме.

Первый блок вопросов – это наступившие экономические риски: скачок курса валюты, отсутствие товаров на рынке, задержка исполнения контрактов из-за проблем в логистике или отказ иностранных контрагентов исполнять свои обязательства по контрактам.

Второй блок – госконтракты, когда компании, выигравшие тендеры и заключившие контракты с госструктурами на поставку продукции и оказание услуг, по объективным причинам не могут исполнить по ним обязательства.

Проведение специального семинара о форс-мажоре было вызвано необходимостью разъяснить предпринимателям, куда следует обращаться и какие есть варианты решений. Так, не всегда обязательно свидетельствовать форс-мажор, в отдельных случаях можно добиваться исполнения договора или изменения его условий через судебные инстанции.

По словам Олега Ленских, генерального директора ООО «Азия Плюс» (Иркутск): «Семинар информативный, абсолютно без «воды», узнал много полезного. Мой случай связан с тем, что пока груз шёл из Индии, началась спецоперация. Ссылаясь на данное обстоятельство, транспортная компания затребовала платить долларами в другое государство, тогда как исходный договор у нас с ними предусматривал оплату рублями в рублёвый банк по курсу ЦБ РФ. Немало обращался за консультациями в разные инстанции, как решить вопрос, ответом было равнодушие. На семинаре услышал много актуальной информации, теперь знаю, куда обращаться, понимаю особенности работы с контрагентами в нынешней ситуации».





АЛЕКСАНДР ЛАУТИН:

«МЕХАНИЗМ РАБОТЫ С ИНВЕСТОРАМИ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОСТЫМ И ПОНЯТНЫМ»

Иркутская область по итогам 2021 года занимает второе место в СФО по объёму инвестиций. В стратегии социально-экономического развития области поставлена амбициозная задача – перешагнуть к 2036 году рубеж в триллион рублей по объёму инвестиций в основной капитал. Для развития инвестиционной деятельности в регионе вводятся новые механизмы привлечения инвесторов, расширяются меры поддержки бизнеса. В Корпорации развития Иркутской области (КРИО) инвесторам оказывают комплексную поддержку для развития бизнеса в Приангарье. О том, какие сегодня существуют механизмы для привлечения инвестиций и как их эффективно использовать, нам рассказал АЛЕКСАНДР ЛАУТИН, генеральный директор Корпорации развития Иркутской области.

– Александр Юрьевич, сегодня главной задачей Корпорации являются взаимодействие с инвесторами и создание необходимой инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов. С какими основными проблемами сталкиваются сейчас инвесторы на территории области?

– Инвестиционная политика Иркутской области уже продолжительное время нацелена на создание благоприятных условий для всех инвесторов, как внутренних, так и внешних. В регионе давно действует большое количество мер поддержки. Однако в последнее время очень интенсивно – чуть ли не в еженедельном режиме – принимаются новые программы, которые облегчают условия для ведения бизнеса.

Конечно, проблемы у инвесторов возникают, но они, как правило, индивидуальные. И мы, со своей стороны, прилагаем все усилия, чтобы их решить. Ну а в этом году начали действовать на опережение: разработали серию семинаров по привлечению инвесторов и продуктивному сотрудничеству с ними для каждого муниципалитета области с учётом специфики территории.

Таким образом, мы пытаемся повысить активность муниципалитетов в работе по улучшению инвестиционного климата в Иркутской области. Механизм работы с инвесторами должен быть простым и понятным: органы власти оказывают предпринимателям организационную и финансовую поддержку, а те взамен вкладывают свои деньги в территорию – создают производства, занимаются строительством, реализуют социальные проекты и многое другое. Поэтому очень важно, чтобы специалисты на местах знали о том, какие меры поддержки может получить бизнес, какие существуют налоговые льготы, как работают институты развития, как оценивается эффективность инвестпроектов, как работать с документацией для инвесторов.

– На какие именно меры поддержки от Корпорации развития могут рассчитывать инвесторы?

– Корпорация развития Иркутской области оказывает инвесторам финансовую и организационную поддержку. Финансовая – это проектное финансирование, поручительство и лизинг. Чтобы её получить, нужно соблюсти ряд условий, с которыми можно ознакомиться на сайте Корпорации. Главное из них – предприятие, претендующее на такую поддержку, должно быть зарегистрировано в Иркутской области.

В апреле мы запустили льготную программу финансирования инвестиционных проектов, в рамках которой промышленные предприятия смогут получить займы по ставке не более 10% годовых на строительно-монтажные работы. Займы будут выдаваться на инвестпроекты в сфере промышленности и производства.

Обязательным условием является участие предприятия в программах Фонда развития промышленности Иркутской области.

Организационную помощь мы оказываем всем инвесторам, в том числе из других регионов, по принципу одного окна. Это консультационное и организационное сопровождение проектов на каждом этапе их реализации, в частности адресная помощь инвесторам в поиске дополнительного финансирования, подключении к сетям, взаимодействии с местными властями и надзорными органами. Один из самых востребованных запросов, с которыми к нам обращаются инвесторы, – это поиск земельных участков и помещений для размещения производства. Поэтому нами сформирована актуальная база данных, в которой сейчас более ста объектов, и мы продолжаем её пополнять.

В настоящее время в портфеле Корпорации 37 проектов с общим объёмом инвестиций более 85 млрд рублей. Это проекты из различных отраслей: промышленность, лесовосстановление, деревообработка, сельское хозяйство, медицина, туризм и другие.

ции затрат на инфраструктуру, о которой до обращения к нам он даже не слышал.

Кроме того, компаниям, с которыми у нас заключено соглашение о сопровождении, мы на постоянной основе предлагаем новые возможности, которые сегодня появляются чуть ли не еженедельно.

– Что может сделать механизм сопровождения инвесторов эффективнее?

– Индивидуальный подход к каждому инвестору. В Иркутской области давно сформирована инфраструктура по поддержке бизнеса, и она успешно работает. Это Корпорация развития Иркутской области, центр «Мой бизнес», Фонд развития промышленности и Фонд микрокредитования Иркутской области. В регионе создано четыре территории опережающего развития, есть особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала». В общем, разработан целый комплекс мер поддержки и интересных условий, которые открывают перед инвесторами большие возможности. Но, как я уже говорил, любой инвестпроект может столкнуться с обстоятельствами, которые



– Как выстраивается работа Корпорации развития Иркутской области с потенциальными инвесторами?

– Стараемся быть проактивными и создавать максимально комфортные условия для всех инвесторов, с которыми у нас заключены соглашения, чтобы потенциальные партнёры, видя результат такого сотрудничества, приходили с новыми проектами. В целом, мы не только работаем с запросами наших партнёров, но и подбираем для них те механизмы, которые позволяют более эффективно реализовать проект. Например, случается, что клиент, пришедший в поисках земельного участка, уходит готовить документы для получения компенса-

будут тормозить его реализацию. И вот тут наша задача – максимально быстро убрать возникшие препятствия.

– Как вы в целом оцениваете развитие экономики Иркутской области? Какие сильные её стороны можете отметить?

– Сильные стороны нашего региона – это географическое расположение, доступная по цене электроэнергия, очень большая ресурсная база и кадровый потенциал. Мы всегда будем привлекательны для инвесторов. Главное, уметь эту привлекательность использовать и продолжать процесс трансформации экономики Иркутской области из добывающей в перерабатывающую.



**АЛЕКСАНДР
АНФИНОГЕНОВ:**
**«НЕОБХОДИМО
СДЕЛАТЬ ПРОЦЕСС
ПЛАНИРОВАНИЯ
РАЗВИТИЯ
ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО
КОМПЛЕКСА
И ТАРИФО-
ОБРАЗОВАНИЯ
ПРОЗРАЧНЫМ»**

Вторая по величине электросетевая компания в Иркутской области «Облкоммунэнерго» была создана в сентябре 1969 года. Электроэнергию из её сетей сегодня получает около 1 млн человек, в том числе из удалённых районов Приангарья. Основная задача компании – обеспечить надёжное и качественное электроснабжение потребителей. Однако сегодня есть целый ряд факторов, которые препятствуют эффективному развитию энергетики в Иркутской области. Мы побеседовали с генеральным директором «Облкоммунэнерго» АЛЕКСАНДРОМ АНФИНОГЕНОВЫМ о том, как сегодня развивается энергетика в Иркутской области и какие изменения назрели в этой сфере.

– «Облкоммунэнерго» было создано ещё в 1969 году, расскажите, пожалуйста, что собой представляет компания сегодня? Какой у неё пул клиентов, география?

– Да, история нашего предприятия началась 53 года назад, когда в стране было принято решение создать самостоятельную отрасль – коммунальную энергетику, занятую в выработке и транспортировке электрической энергии до потребителей по сетям до 35 кВ. Началось создание территориальных управлений «Облкоммунэнерго». 16 сентября 1969 года решением Иркутского облисполкома было создано Иркутское энергетическое эксплуатационное управление «Облкоммунэнерго». Первоначально в него вошли городские электрические сети восьми городов: Иркутска, Тайшета, Тулуна, Зимы, Черемхово, Усолья-Сибирского, Нижнеудинска и Слюдянки, но оно постепенно расширялось на всю область. Когда в 1991 году изменились страна и строй, всё начали делить, приватизировать и реформировать, коснулось это и энергетики. Сейчас в России в нескольких регионах сохранились компании с названием «Облкоммунэнерго», в основном как акционерные общества, с участием государства или

без него. У нас же, в Иркутской области, мы сохранились как областное государственное унитарное предприятие.

На данный момент у предприятия 10 филиалов. Если посмотреть на карту области, то из 42 муниципалитетов, 10 городских округов и 32 муниципальных районов легче перечислить те, где нет наших сетей. Нас нет в Бодайбо, Братске, Катанге, Усть-Илимске, Нижнеилимском и Чунском районах. Во всех остальных городах и посёлках есть наши сетевые объекты. Предприятием обслуживается 10 тыс. км линий электропередачи и более 3 тыс. трансформаторных подстанций. К сетям предприятия подключено 400 тыс. потребителей, как физических, так и юридических лиц, в том числе социальные объекты. Электроэнергию из наших сетей получает около 1 млн человек. Полезный отпуск электроэнергии составляет более 3,5 млрд кВт*ч в год. Сейчас мы фактически выступаем неким опорным предприятием и обслуживаем сетевые объекты, находящиеся в областной собственности. Это электроснабжение важных социальных учреждений и всё то, что не потянули частники и муниципалитеты, – это тоже приходится «подбирать» для сохранения электроснабжения потребителей. Помимо сетевого комплекса

0,4-35 кВ, у нас есть две линии 110 кВ в Мамско-Чуйском и Ольхонском районах общей протяжённостью более 100 км. С учётом этого можно говорить, что мы выходим за рамки коммунальной энергетики. А если учесть, что у нас есть сетевые объекты 10 кВ на территории Республики Бурятия, можно говорить и о том, что наше предприятие выходит за рамки Иркутской области.

– Как, на ваш взгляд, обстоят дела с энергетикой в Иркутской области? Есть ли инструменты, которые бы позволяли развивать территорию, строить новые сети?

– На каждые пять лет разрабатывается «Схема и программа развития электроэнергетики Иркутской области», так называемый СиПР. В последнее время каждый год принимается новый СиПР на следующие пять лет, каждый год там указывается один энергодефицитный район – Бодайбинский. И суть даже не в том, что за все эти годы с энергодефицитностью Бодайбинского района так ничего и не сделали, а в том, что у нас сейчас вся область по факту энергодефицитная.

Если вернуться в ретроспективу и сравнить два СиПР – СиПР 2014-2018, принятый в апреле 2013 года и учитывающий данные за 2012 год, и СиПР 2023-2027, который разработчики представили сейчас всем территориальным сетевым организациям (ТСО) для ознакомления, – то можно увидеть, что произошло в иркутской энергетике за 10 лет.

Да, по генерации у нас дефицит возникает в маловодные годы, в многоводные – профицит, энергосистема признаётся избыточной, пока по крайней мере. А вот по пропускной способности сетевого комплекса у нас дефицит в последние годы сохраняется практически всегда, каждый год.

Но и с генерацией на самом деле не всё так просто. Если проанализировать пока-



Новая подстанция о. Варничный г. Усолье-Сибирское

затели за эти 10 лет, то получается перераспределение выработки электроэнергии в пользу гидрогенерации. В 2012 году на ГЭС было выработано 72,6% электроэнергии в регионе. Соответственно, выработка на тепловых станциях составила 27,4%. Общая выработка за год – 62,047 млрд кВт*ч. В 2021 году суммарная выработка электроэнергии в Иркутской области составила 65,04 млрд кВт*ч. На ГЭС выработали 53,4 млрд кВт*ч, что составляет 82,1%, на ТЭС – 11,64 млрд кВт*ч, или 17,9%. Стремление собственника больше задействовать гидрогенерацию и сокращать выработку на тепловых станциях в целом понятно. Чисто с коммерческой точки зрения выработка на ГЭС получается дешевле, то есть и маржа получается больше. Но таким образом у нас растёт зависимость от одного источника энергии, причём зависящего от гидроусловий и водности Байкала, а значит, растут и риски, снижается вариативность, страдает надёжность энергоснабжения.

Но это ещё не всё. На конец 2012 года суммарная установленная мощность элек-

тростанций энергосистемы Иркутской области составляла 13 182,1 МВт. Располагаемая мощность, то есть та мощность, которая может быть реально использована, составила 12 764,7 МВт. Далее цитата из СиПР 2023-2027: «По состоянию на 01.01.2022 г. установленная мощность электростанций Иркутской области составляет 13 065,8 МВт». Располагаемая мощность на начало 2022 года при этом 11 819,8 МВт.

– Получается, что мощность иркутской энергосистемы сокращается?

– Да, по крайней мере за последние 10 лет. То есть у нас идёт в генерации определённая модернизация, меняют гидроагрегаты, меняют оборудование на ГЭС для увеличения выдаваемой электроэнергии, но прирост мощности от модернизации ГЭС получается меньше той мощности, которая выводится из эксплуатации на тепловых станциях. Суммарная установленная мощность всех электростанций энергосистемы Иркутской области снизилась с 13 182,1 до 13 065,8 МВт, располагаемая мощность –





с 12 764,7 до 11 819,8 МВт. И к этому нужно ещё добавить рост зависимости от водности года. Получается, что, с одной стороны, за счёт увеличения доли выработки на ГЭС и снижения затрат на тот же уголь общая себестоимость генерации электроэнергии в регионе снижается, что, казалось бы, хорошо. Но, с другой стороны, в целом генерирующая мощность энергосистемы – её самодостаточность – снижается. Ну и, как уже отмечал, растёт зависимость от погодных факторов. К тому же после раздела ГЭС и ТЭС по разным юридическим лицам прогнозируемо значительно выросла рентабельность на ГЭС. А вот рентабельность тепловой генерации снизилась. Причём по выработке как электрической, так и тепловой энергии. А это уже провоцирует рост тарифов на тепло. Об этом многие говорили на этапе разделения ГЭС и ТЭЦ, но их никто не слушал, да и никто их мнения и не спрашивал.

При этом потребление электроэнергии в Иркутской области, пусть не очень равномерно, с периодами спада в некоторые годы, но в целом растёт. За 2012 год в Иркутской области потребили 54,7 млрд кВт*ч, за 2021 год потребление составило уже 59,2 млрд кВт*ч. Таким образом, за 10 лет потребление электроэнергии выросло, а суммарная и располагаемая мощность электростанций снизилась. То есть надёжность и возможности снабжения региона собственной электроэнергией за последние 10 лет снизились. Если мы посмотрим на потенциальную выработку электроэнергии в регионе, то она составляет примерно 66 млрд кВт*ч в год. Так что даже при условии годового периода мы практически вплотную подошли к пределу выработки электроэнергии в регионе.

А учитывая «взрывной» рост потребления, который мы наблюдаем с начала 2021 года, уже нужно громко говорить об энергодефиците и в генерации.

– А что происходит в сетевом комплексе?

– Это следующая проблема, которая требует немедленного решения, ведь электроэнергию мало произвести, её нужно доставить к потребителю, а для этого нужны электрические сети. Даже не будем брать распределительный комплекс 35 кВ и ниже, который касается непосредственно потребителей, его всегда отмечали самой проблемной частью с большим износом оборудования. Хотя на самом деле по износу там как раз в последние два-три года наметились сдвиги в сторону улучшения. Пусть не теми темпами и не в тех объёмах, как хотелось бы, но сдвиги есть. Сейчас появилась другая проблема, которая становится главной, – недостаточная пропускная способность ЛЭП и отсутствие резерва мощности в центрах питания. Вот, например, начиная с октября прошлого года вышестоящая территориальная сетевая организация ОАО «ИЭСК», из сетей которой мы получаем большую часть электроэнергии, отвечает нам отказами на все заявки по увеличению мощности. Также у них на сайте в официальной информации указано, что отсутствуют центры питания с резервом мощности практически по всей центральной и южной частям Иркутской области. У нас у самих, с учётом прогноза потребления на 2022 год, на всё предприятие осталось всего девять центров питания, где есть резерв на технологическое присоединение дополнительной мощности. Это по одной подстанции в Усолье-Сибирском,

Саянске и Черемхово, две в Тайшете, одна в Киренске, две в Слюдянском районе и одна с совсем небольшим резервом в Иркутском районе. Вот, собственно, и всё; если учесть ситуацию в вышестоящей по напряжению ТСО, технологическое присоединение новых потребителей или увеличение мощности имеющимся становится невозможным.

Давайте посмотрим, что у нас происходит с магистральными сетями с напряжением 110-500 кВ. Это своего рода стеновая хребет всей энергосистемы региона, по ним доставляется электроэнергия от генераторов до распределительной сети, а значит, и перспективы развития сетевого комплекса, да и переток электроэнергии между регионами. По информации из СиПР, у нас в регионе на этом напряжении 16 038,6 км линий электропередачи и 318 трансформаторных подстанций. Износ у них примерно 80%. По трансформаторам похожая картина. При этом в 2018 году общий износ линий 110-500 кВ оценивался в 40%. Вот такое изменение за три года.

Причём новые линии, не имеющие износа, – это объекты, построенные ПАО «ФСК ЕЭС» – МЭС Сибири, некоторыми крупными потребителями, и некоторые объекты, построенные ТСО региона. ОАО «ИЭСК» построило ПС 500 кВ «Озёрная» в Тайшете, «Витимэнерго» построило несколько новых линий для ряда местных золотодобывающих месторождений. Ну и мы проводим реконструкцию ВЛ-110 кВ Мамакан – Мусковит, снижаем процент износа.

При этом нужно понимать, что ФСК ЕЭС все объекты строит по своей инвестиционной программе федерального уровня. Если брать наш региональный котёл, деньги, которые собираются с потребителей Иркутской области, то исходя из наших котловых

тарифов, из чего, собственно, и финансируются содержание и развитие электрических сетей, объём инвестиционных программ всех ТСО региона суммарно составляет порядка 8 млрд рублей в год, или 80 млрд рублей за 10 лет. Это довольно серьёзные деньги, и на них многое можно построить. А сколько построили по факту? Можно сказать, что за 10 лет из серьёзного построили подстанцию алюминиевого завода в Тайшете – и, собственно, всё. Остальное в основной массе ветшает, а процент того, что обновляется, совсем невелик. Вот такой итог работы. Впору говорить о деградации нашего электросетевого комплекса. И это сети 110-500 кВ, скелет всей энергосистемы.

– И что, никаких перспектив?

– Перспективы, конечно, есть, особенно если учесть наше географическое положение, объёмы потребления и суммы, собираемые по котловому тарифу. Но нужно провести независимый и объективный анализ того, что мы имеем. Что делалось и какой это давало результат, какова эффективность затрат. Определиться, куда мы хотим идти и что хотим получить, и, исходя из этого, определить, что нужно делать. Ну и понимать, что главный и единственный инструмент развития электросетевого комплекса и, как следствие, социально-экономического развития региона, ибо одно невозможно без другого, – это инвестиционные программы ТСО региона. В этом и должны быть основная идея и основная задача стратегического планирования и разработки СИПР. Простой констатации энергодефицитности какого-то района или всей Иркутской области, без

продуманных, взвешенных решений по исправлению ситуации, недостаточно. И соответственно, если это, конечно, произойдёт, то принятые в СИПР решения должны стать обязательными для исполнения правительством, региональным регулятором и всеми участниками рынка электроэнергии региона. А иначе возникает вопрос: «Зачем вообще тогда СИПР?» Ну и вопрос, конечно, по его проработке, по той самой продуманности решений. Вот мы вторая по величине ТСО и к тому же государственное предприятие, но в составлении технического задания для разработчиков СИПР не участвовали, как и многие остальные участники розничного рынка. Да, по ходу разработки СИПР мы вносим свои предложения, часть из них учитывается, часть – нет. Когда начинаешь задавать вопрос «Почему не проработано то или иное направление, не продумано решение какой-то проблемы?», разработчики отвечают, что перед ними такая задача не ставилась, нет этого в техническом задании. Возникает ощущение некой келейности процесса. Вот и получаем то, что получаем, и впору говорить не о развитии электросетевого комплекса региона, а о его деградации.

Между тем возможность и ресурсы есть, как уже говорил, это порядка 8 млрд рублей ежегодно. Главный вопрос – как распределяются, куда, на какие цели используются эти средства и с какой эффективностью. Даже нам, как одной из ТСО, причём второй по величине, это не очень понятно. Поэтому мы и говорим постоянно о необходимости сделать процесс планирования развития электросетевого комплекса и тарифообразования прозрачным. Прозрачным для всех: для участни-

ков регионального рынка электроэнергии, для региональных и муниципальных властей, для всех общественных институтов. В этом залог будущего развития региона.

– Сегодня Россия попала под жёсткие санкции. Как это отразится на области энергетики в целом и на работе вашего предприятия в частности? Какой стратегии вы будете придерживаться?

– Основное оборудование, которое нами используется, практически всё отечественное: это железобетонные опоры, арматура, СИП, трансформаторы, комплектные устройства и всё прочее, но цены тем не менее растут. Вот за прошлый год, с декабря 2020 г. по октябрь 2021 г., цены выросли на 16-45% в зависимости от позиции. С октября прошлого года по март этого рост составил ещё 30-50%. Из этого следует, что мы из запланированных ремонтов сможем провести в лучшем случае половину. Что касается санкций, то, как отмечал, мы закупает в основном отечественное; ещё в Белоруссии и в Казахстане закупает трансформаторы. Поэтому с точки зрения санкций нас больше беспокоит ценовая политика.

– И как в таких условиях планируете повышать качество обслуживания потребителей? Что собираетесь делать? Или главная задача – продержаться и выжить?

– В нашей сфере качество услуг определяется доступностью подключения к электрическим сетям и надёжностью электроснабжения, количеством и продолжительностью технологических нарушений. Как уже отмечал, сейчас практически вся Иркутская область стала дефицитной в плане электроэнергии, все центры питания теперь закрыты. При этом по действующему законодательству льготные категории – физические лица, запрашивающие мощность до 15 кВт, и юридические лица до 150 кВт – мы обязаны подключать независимо от наличия технической возможности. Поэтому мы вынуждены обращаться в ФАС в отношении ТСО вышестоящих центров питания для защиты законных прав потребителей. Что касается качества электроэнергии в сети, то нужно признать, что количество жалоб возрастает, особенно на тех сетях, на тех территориях, где мы подключены к тяговому подстанциям РЖД. Таких у нас примерно 30%, но жалоб они дают абсолютное большинство.

– В последнее время на федеральном и региональном уровнях Иркутская область часто упоминалась в связи с проблемой майнеров. Связано ли с ними ухудшение качества электроэнергии? Насколько остро эта проблема стоит в области?

– Проблема такая действительно есть, и наш регион становится неофициальной



Ремонт трансформатора на ТП 35 кВ, г. Тайшет

Установка интеллектуальных приборов учёта



столицей майнинга, прежде всего «серого». Объяснение тут простое: у нас и впрямь самые низкие тарифы для населения в стране, в первую очередь для сельского. Насколько эта проблема является острой? В принципе, любого майнера выявить достаточно легко. Их всех отличает постоянное потребление электроэнергии на одном уровне, независимо от времени суток и времени года, что для обычных потребителей бывает очень редко. Анализ, который мы проводим по отдельным населённым пунктам или СНТ, показывает, что количество тех потребителей, кого можно заподозрить в майнинге, обычно не превышает 3-4%, чаще – ещё меньше. Если брать динамику потребления, то за прошедший год потребление в наших сетях в среднем выросло на 10%. По некоторым филиалам, прежде всего в Иркутском районе и Ангарске, рост потребления за год составил 15-20%. Но стоит отметить, что разница в потреблении летом и зимой сохраняется в привычных значениях – 2-3 раза, а значит, дело не в майнерах. Тут, на мой взгляд, больше работают два других фактора. Во-первых, жители частных домов отказались от печного отопления и переходят на обогрев электричеством, как и растёт количество бытовых приборов. Во-вторых, при общей отрицательной демографии для области население на некоторых территориях растёт. Это Иркутск и Иркутский район, пригороды Ангарска, Усть-Ордынский округ, Ольхонский и Слюдянский районы. Если сравнивать постоянное население Ангарского городского округа на январь 2012 г. и на январь 2022 г., то в целом население снизилось почти на 13 тыс., с 244 631 до 231 890 человек. При этом количество сельского населения округа выросло с 3223 до 12 145 человек, то есть в 3,8 раза. Если возьмём Иркутский

район, то на январь 2012 г. его население составляло 89 880 человек, из них 15 995 – городское, 73 885 – сельское. На январь 2022 г. в Иркутском районе проживают уже 141 716 человек. 37 867 человек относятся к городскому населению, 103 849 – к сельскому. А по некоторым муниципальным образованиям района разница ещё больше. Например, в Марковском городском поселении в 2012 году проживали 12 706 человек. На январь 2022 года проживают уже 36 909 человек, то есть в три раза больше. И это мы берём только постоянно проживающее население, не учитывая СНТ и ДНТ, которые тоже растут, как грибы, вокруг этих городов и потребляют электроэнергию. У нас в целом по области за 10 лет потребление промышленностью уменьшилось – даже с учётом появления новых промыш-

ленных потребителей. А потребление населением увеличилось почти в два раза, с 4,9 млрд кВт*ч в 2012 году до 8,5 млрд кВт*ч в 2021 году. Люди переселяются из других районов, в том числе северных, поближе к Иркутску и Ангарску, и те же жилищные сертификаты пострадавшим от наводнения 2019 года добавили масштаба этому процессу. Люди перебираются из городов в загородные коттеджные посёлки, кто-то покупает дома в пригородах или СНТ, так как это заметно дешевле, чем квартира в Иркутске. Ну и, как уже говорил, массовый переход с печного отопления на электрическое. Всё это и даёт увеличение потребления электроэнергии населением и без майнеров. В таких условиях реконструкция сетей не успевает за ростом нагрузки, поэтому работаем с так называемыми «красными» линиями. А что касается майнеров, то это скорее катализатор, высветивший все имеющиеся и накапливающиеся годами проблемы нашего электросетевого комплекса, а не первопричина. Для нас главное, чтобы майнеры не превышали установленную для них максимальную мощность потребления. Эту проблему решаем установкой интеллектуальных приборов учёта, которые автоматически отключают потребителя при превышении им установленной для него максимальной мощности. Сейчас мы этим плотно занимаемся и ставим такие приборы прежде всего там, где есть подозрение на майнинг.

– А что означают «красные» линии?

– Мы создаём полную цифровую модель наших сетей – с реальными характеристиками всех её элементов. Соответственно, красным цветом выделяются участки, где установленное оборудование и сечение проводов не обеспечивают необходимую пропускную способность, можно сказать, что они становятся красными от нагрева.



Монтаж провода СИП



На такие участки и обращаем внимание прежде всего, включаем их в ремонтные и инвестиционные программы.

– В некоторых прежних интервью вы упоминали, что только 1% сетей удаётся обновлять в год. Показатели сохранились или удалось их увеличить? Каковы планы по реализации инвестпрограммы, рассчитанной на 2020-2024 годы, особенно с учётом текущей ситуации?

– Да, у нас с 2015 года идёт восстановление экономики предприятия, вызванное внешними причинами и недружественными действиями ряда контрагентов, их неудачной попыткой рейдерского захвата предприятия. Постепенно ситуацию начали выправлять, в 2020 году инвестиционную программу выполнили всего на 10%. В 2021 году процент выполнения составил уже 70%. Если брать от общего количества наших сетей, то получается, что за прошлый год удалось отремонтировать примерно 5% линий и 3% трансформаторов. По сравнению с прежними годами рост получился в 3-5 раз. Всего на финансирование технического обслуживания и ремонтов в 2021 году мы направили 468 млн рублей. Было закуплено и поставлено свыше 6000 железобетонных и деревянных опор, 500 км СИП и кабельной продукции, 140 трансформаторов и более 100 КТПН. Было расчищено 562 га трасс воздушных линий, отремонтировано порядка 500 км линий электропередачи и 107 силовых трансформаторов. Таких физических объёмов работ и поставок ТМЦ в «Облкоммунэнерго» не было как минимум с 1990-х годов. Если говорить об автомобильной и специальной технике, то на её обновление закладывали 82 млн рублей, всё исполнили в полном объёме. Обновляем автопарк, закупили новую технику, в том числе специальную.

– За счёт чего произошло такое увеличение финансирования?

– Начала давать результаты вся та работа, которую проводили последние пять лет: как в судебном плане с контрагентами, так и внутренние антикризисные организационные и производственные программы, проводимое обновление и техническое перевооружение. Также сказывается высокий профессионализм, самоотверженный, порой даже героический труд всех работников предприятия. Притом что у нас растёт полезный отпуск, пусть не так

быстро, как хотелось бы, но планомерно уменьшается аварийность, снижаются технологические и коммерческие потери электроэнергии, как результат – растёт выручка. Если исходить из операционных расходов на одну условную единицу оборудования, то у нас сейчас самая высокая эффективность среди крупных ТСО региона. Вносит свой вклад и то, что полтора года назад мы вошли в национальный проект повышения производительности труда – первыми среди предприятий ТЭК региона и первыми среди электросетевых предприятий в стране. Вот, например, одной из единиц новой специальной техники была изготовленная по нашему заказу мобильная мастерская с оборудованием рабочих мест по системе 5С. Техзадание производителю составляли совместно со специалистами Федерального центра компетенций национального проекта. Участие в нацпроекте заставило на многое посмотреть с другой стороны, начать оптимизацию ряда процессов и переход на бережливое производство.

Если же говорить о тарифном регулировании, то особых перемен для нас не произошло, дискриминация нашего предприятия продолжается. В 2021 году индивидуальный тариф для нас, по которому нам оплачивают передачу электроэнергии по нашим сетям, во втором полугодии снизился на 40 копеек, до 1 июля был 1,37 руб./кВт*ч, с 1 июля стал 0,98 руб./кВт*ч. То есть в стране фиксируется инфляция, цены на топливо и все материалы растут. Тарифы для потребителей тоже растут, а значит, увеличивается и сумма в региональном котле. А вот тариф, по которому из котла

идёт оплата нам, наоборот, уменьшается. Вот всё вышеперечисленное в 2021 году мы сделали в условиях не увеличения, а уменьшения тарифа для нас.

Мы уже судились с региональной службой по тарифам о необоснованном занижении для нас необходимой валовой выручки на 2015-2019 годы. Выиграли суды во всех инстанциях, но региональный регулятор всячески затягивает исполнение решений суда и, одной рукой давая, другой отнимает. Всё движение средств идёт в бумагах, не выражаясь в практический результат. Дошло до того, что сейчас Служба по тарифам уже судится со Службой судебных приставов, оспаривая их действия по исполнительному производству. В январе этого года мы выиграли ещё один суд, уже по тарифному регулированию для нас на 2020-2024 годы. Таким образом, битва продолжается, надеемся, что победа будет всё же на стороне закона.

Если говорить о ближайших планах в текущей обстановке, то нам повезло, что мы успели провести все конкурсные процедуры по строительству нового центра питания для города Байкальска. Пока подрядчик не уведомлял о каких-то изменениях договора и ведёт подготовку к началу строительства. Будем надеяться, что к концу этого года мы новую подстанцию 35 кВ в Байкальске построим. Также планируем закончить в этом году модернизацию ВЛ-110 кВ Мамакан – Мусковит в Мамско-Чуйском районе и капитальный ремонт ВЛ-35 кВ Косая Степь – Бугульдейка в Ольхонском районе.

В остальном, учитывая сложившуюся ситуацию, сконцентрируемся на обновлении головных кабельных линий, идущих от подстанций к ВЛ. Практика показывает, что большая часть технологических нарушений из-за роста нагрузок приходится именно на эти участки. Постараемся максимально возможно их обновить на всех подстанциях. Ну и конечно, продолжим установку «умных» приборов учёта. Для нас приоритетом остаются качество и надёжность электроснабжения потребителей, поэтому все силы приложим для решения этих задач.



НАСЫЩЕНИЕ КИСЛОРОДОМ



Общество с ограниченной ответственностью «АРНИКА-ПРОМ-СЕРВИС» — единственное предприятие в Иркутской области, которое производит медицинский кислород в промышленных масштабах и снабжает им лечебные учреждения региона. На данный момент мощности предприятия позволяют выпускать около 16 тонн кислорода в сутки, что не покрывает полностью потребности на этот газ. Компания приступила к реализации масштабного инвестиционного проекта, который позволит увеличить объём производства медицинского кислорода до 40 тонн в сутки. Более того, в планах компании — модернизация и оптимизация всей системы снабжения кислородом лечебных учреждений Иркутской области. О том, как идёт реализация проекта и как будет трансформироваться система снабжения, мы побеседовали с коммерческим директором «АРНИКА-ПРОМ-СЕРВИС» НИКОЛАЕМ АРТЕМЬЕВЫМ.



– Николай Николаевич, чем было вызвано решение переоборудовать свой завод для увеличения объёмов поставки медицинского кислорода?

– Безусловно, к этому решению подтолкнула ситуация, которая сложилась во время пандемии. Ведь что такое производство кислорода? Это процесс, который идёт по определённому регламенту. Машина работает заданное количество часов, затем

её надо остановить и обслужить: поменять масло, поршневые кольца, просушить перлит. После остановки она должна оттаивать до 8 часов. В пандемию мы не останавливали производство. Более того, мы же производим не только медицинский, но и технический кислород, а также другие газы для промышленных предприятий. Мы были вынуждены остановить все отгрузки технического кислорода и его производство, весь транспорт пустить только на обеспечение медицинских учреждений. И всё равно собственного кислорода не хватало. Запросы от больниц доходили до 40 тонн в сутки. Мы собственными силами закупали транспортные ёмкости и автомобили для

их транспортировки, всячески поддерживали своё производство. Везли откуда только можно. И тогда мы сами вышли с предложением в правительство Иркутской области о том, что необходимо увеличить производственные мощности, которые позволили бы производить 40 тонн кислорода в сутки. Нас поддержали. Фонд развития промышленности (ФРП) принял решение о софинансировании проекта по увеличению производства медицинского кислорода. ФРП софинансирует проект на сумму льготного займа в 140 млн рублей на пять лет при ставке 1% годовых на первые три года и 3% – на два последующих. Общая стоимость – около 300 млн руб. К данному



моменту мы уже получили денежные средства, закупили необходимое оборудование, и сейчас идёт завершающая стадия монтажа. Пробный пуск планируем провести к лету этого года, а осенью выйти на полноценный режим. Таким образом, дефицита кислорода в области не будет. Но есть другой важный момент – у больниц должна быть возможность принять этот кислород. Если осуществлять поставки в стандартных газовых баллонах, то возникают проблемы. Под их размещение нужны площади, нужен баллонный парк, которого у медиков просто нет. Поэтому мы используем для поставки в ЛПУ криогенные цилиндры, или, как их ещё называют, криогенные баллоны, позволяющие снабжать медицинские учреждения кислородом более эффективно.

– Почему использование криогенных цилиндров выгоднее, чем стандартных газовых баллонов?

– Ранее весь медицинский кислород поставлялся в лечебные учреждения в газовых баллонах в газообразном состоянии и под давлением в 150 атмосфер. Это весьма затратное мероприятие: сам такой баллон весит 63 кг, а кислород, который находится внутри, – всего 8 кг, т. е. массы нетто и брутто отличаются в разы; и для того чтобы обеспечивать лечебные учреждения медицинским кислородом, нужны были многотоннажные автомобили, грузчики. Кроме того, перевозка таких баллонов относится в транспортировке опасных грузов, их эксплуатация небезопасна, так как если такой баллон упадёт, то взрыв может привести к значительным разрушениям.

Криогенные цилиндры – совсем другая история. Для нашей страны криобаллоны – относительно новшество в сфере газовой промышленности, в то время как в передовых странах, например, в Германии с её развитыми технологиями, в Японии с её дефицитом пространства, уже достаточно давно перешли на хранение и перевозку кислорода не в газообразном, а в жидком состоянии, в том числе в криогенных баллонах. Такой криобаллон представляет собой, если использовать бытовое сравнение, некое подобие термоса из нержавеющей стали, так как обычная сталь не выдерживает температуры жидкого кислорода. Внутри цилиндра в межсеточном пространстве размещён высококачественный теплоизоляционный материал и создан вакуум. В такой ёмкости рабочее давление составляет 8-16 атмосфер против 150 в стандартных. Таким образом, исчезает необходимость работать с кислородом под опасным давлением в громоздких и тяжёлых газовых баллонах, что существенно улучшает показатели по технике безопасности.

Один криогенный цилиндр заменяет двадцать пять 40-литровых газовых баллонов, что значительно сокращает расходы на логистическую составляющую, ведь один



такой 200-литровый криогенный баллон можно увезти даже в пикапе, и позволяет отказаться от масштабных погрузочно-разгрузочных работ.

Во-вторых, обычный газовый баллон необходимо проверять каждые пять лет: выкручивать вентиль, осматривать внутреннюю поверхность на предмет коррозии и иных изъянов, в то время как срок службы криогенного цилиндра, согласно постановлению Ростехнадзора, составляет 20 лет.

Наконец, криогенные цилиндры выгодны и при самом производстве. Кислород с установок выходит в жидком состоянии, в нём же и попадает в криоцилиндр – никаких дополнительных манипуляций

производить не нужно: открутил вентиль, наполнил цилиндр. Если же «паковать» кислород в обычные баллоны, то необходимо затратить дополнительные рабочие силы, время и электроэнергию для того, чтобы изменить агрегатное состояние кислорода на газообразное путём его нагревания, а это весьма затратные мероприятия.

– Но сегодня пандемия пошла на спад, потребность в медицинском кислороде упала в разы. Имеет ли смысл наращивать мощности?

– Действительно, по сравнению с зимой прошлого года, когда в сутки требовалось по 40 тонн, сегодня «в штатном режиме»





объёма потребления, устанавливаются газификаторы – большие хранилища, которые можно заправлять всего один раз в месяц. Подобные ёмкости устанавливаются на территории лечебного учреждения, но не внутри здания, а снаружи, таким образом, снимается проблема нехватки площадей. Такой газификатор подключается к действующей системе газоснабжения больницы, и путём нехитрых манипуляций с регулировкой трубопроводной системы обеспечивается подача необходимого количества кислорода в зависимости от текущих потребностей клиники. Таким образом, всегда есть запас, который к тому же легко контролировать, так как ёмкости для хранения оборудованы специальными датчиками уровня, которые по сотовой связи каждую секунду передают данные о количестве кислорода нашим диспетчерам, позволяя отслеживать запасы в онлайн-режиме.

Появляется возможность даже без получения заявок от медучреждения следить за наполнением хранилища и прогнозировать спрос, оптимально выстраивать логистику. Да и медики избавляются от забот, не имеющих отношения к их прямой деятельности – лечению. Мы готовы инвестировать собственные денежные средства в закупку такого оборудования. У нас есть специальный транспорт, который доставит газификаторы в лечебные учреждения, мы будем по мере необходимости приезжать и заправлять их.

На данный момент мы сами на свои средства закупили такое оборудование в пол-

нужно 10-15 тонн. Но надо смотреть в будущее. Во-первых, из Китая мы уже получаем информацию о новой волне, мы с вами не можем предугадать, какой силы она будет, – это одна сторона медали. Есть и другая, которая непосредственно связана с нашей деятельностью по обеспечению лечебных учреждений. Мы активно реализуем проект по обеспечению больниц региона стационарным оборудованием, которое позволит бесперебойно снабжать пациентов кислородом. Прежняя система снабжения нуждается в пересмотре.

– Почему?

– В процессе обеспечения лечебных учреждений кислородом мы пришли к выводу, что и мы, и медицинские организации несут очень большие расходы. Дело в том, что во многих больницах просто отсутствуют необходимые площади для установки достаточного количества криоцилиндров, к тому же не все медорганизации умеют хорошо планировать. Всё это приводит к тому, что у медиков порой «внезапно» заканчивается кислород, приходится довозить цилиндры один, а иногда и несколько раз в сутки. В итоге у нас возрастают трудозатраты и расходы на логистику, да и самим больницам приходится оплачивать дополнительную перевозку. Между тем есть мировая практика, когда, исходя из среднего месячного





ном объёме на все лечебные учреждения Иркутской области, у которых есть потребность в этих ёмкостях. Проект сложный: от лечебных учреждений требуется своевременное предоставление разноплановой документации. Уже три больницы оборудованы подобными ёмкостями, а всего планируем смонтировать такие хранилища при более чем 20 медицинских учреждениях до конца этого года.

Кроме того, помимо лечебных учреждений, которым мы поставляем медицинский кислород, у нас немало серьёзных партнёров, которым мы поставляем технический кислород, так что увеличение производства кислорода точно не будет лишним.

– А кто сегодня в вашем пуле заказчиков?

– Фактически это все предприятия, которые работают по резке металла, со сваркой, предприятия пищевой промышленности, алюминиевые заводы, нефтяные компании, всех не перечислить. И криоцилиндры, которые мы закупили, могут использоваться не только для кислорода, но и для всех криогенных жидкостей. К таким относятся и жидкий аргон, применяемый при сварке, и азот, который используется, например, на предприятиях пищевой промышленности. Наши планы по расширению связаны не только с кислородом, ведь мы производим и поставляем газы в широком ассортименте. Сегодня у нас, помимо кислорода, нала-

жено производство жидкого и газообразного азота, углекислого газа. Следующий шаг – собственное производство водорода. Также нами закуплено оборудование для производства ацетилена. Кроме того, мы поставляем другие газы и газовые смеси для нужд нашей промышленности, различное оборудование.

– В чём ваше преимущество по сравнению с другими поставщиками кислорода и оборудования?

– Мы не просто поставляем кислород и ёмкости для него, а обеспечиваем всю инфраструктуру. С тем же кислородом, так как это наше профильное производство, отлаженная до мелочей система позволяет доставить кислород от воздухоразделительной колонны до больничной койки, медикам не надо заботиться ни о транспорте, ни о баллонах. Кроме того, для того чтобы эксплуатировать такое оборудование для хранения и выдачи кислорода, особенно импортное, а ближайший для нас производитель – Китай, нужно очень грамотно работать с документами, которые затем примет Ростехнадзор. Ведь если просто привезти такое оборудование и к нему инструкцию на китайском языке, то никто его на учёт не поставит. Всё поставляемое оборудование мы испытываем в сертификационных центрах, получаем заключение о его соответствии российским ГОСТам и стандартам. Ну и наконец, благодаря наличию собственного представительства в Китае мы хорошо знаем надёжных поставщиков, что существенно снижает риски при работе с китайскими партнёрами. У нас есть партнёры, которые находятся в приграничной с РФ зоне в Маньчжурии, на их территории можно осуществлять формирование и отправку сборных грузов, чтобы повысить эффективность логистики и понизить её стоимость. Иными словами, это поставки под ключ – с нами спокойно и надёжно.





Валерий Заречный:

«К ЛЕСНОЙ РЕФОРМЕ ГОТОВЫ!»

Лесной комплекс страны с 1 января 2022 года живёт по новым правилам. Правительство России ограничило вывоз грубообработанных влажных пиломатериалов толщиной более 10 см. Сегодня экспорт необработанной древесины хвойных и ценных лиственных пород происходит только через два пограничных пункта пропуска: Люття — на границе с Финляндией, Хасан — на границе с Китаем. Кроме того, теперь транспортировка древесины и продукции её переработки внутри страны тоже происходит по новым правилам. Крупнейшее в Нижнеудинском районе градообразующее предприятие «ИП Заречный» уже много лет занимается заготовкой, переработкой древесины и производством пеллет. О том, как изменения повлияли на жизнь компании, и о планах по её развитию нам рассказал глава предприятия ВАЛЕРИЙ ЗАРЕЧНЫЙ.

– Валерий Алексеевич, в лесном комплексе России с 1 января 2022 года произошли изменения. Какие из них наиболее значимые и как они повлияли на работу компании?

– С 1 января 2022 года начали применяться положения ст. 50.4 и ст. 50.4-1 Лесного кодекса Российской Федерации, согласно которым транспортировка древесины и продукции её переработки допускается только при наличии электронного сопроводительного документа. Таким образом, перемещение любого леса в пределах страны чётко фиксируется и отражается в электронном виде. Документы позволяют отследить сразу множество позиций: отчёты об использовании лесов, отчёты о ввезённой на склад и вывезенной со склада древесине, отчёты о древесине и продукции из неё, требования к размещению и характеристикам складов древесины (мест [пунктов] складирования древесины), в том числе в части оборудования их средствами фиксации транспортных средств. Несомненно, данное нововведение сказалось на деятельности предприятия, потребовалось привлечение дополнительных трудовых ресурсов, был расширен штат сотрудников, которые были обучены, закуплено оборудование, установлено необходимое программное обеспечение.

– Иркутская область стала первым регионом в России, где запустили цифровую систему мониторинга лесного комплекса. Расскажите, пожалуйста, какие результаты от введения этой системы можно отметить сегодня?

– На мой взгляд, система мониторинга значительно облегчает осуществление контроля за рубками и пожарами. Мониторинг позволяет мгновенно обнаруживать «бумажные» рубки, что, в свою очередь, выявляет недобросовестных лесопользователей.

– Предприятие ещё до вступления в силу изменений взяло курс на глубокую переработку древесины. Как сегодня идёт развитие этого направления? На какой объём переработки древесины планируете выйти в этом году?

– На рынке достаточно жёсткая конкуренция. И конечно, чтобы упрочить свои позиции, необходимо инвестировать и в современные технологии, и в оборудование. Сегодня на предприятии производится распиловка пиловочника следующим оборудованием: брусочная лесопильная машина MJV 142-30, двухсторонняя автоматическая пиловочная машина MJ 124-07, кромкообрезной станок «Крафтер-Е», многопильный станок Shengong.

В 2021 году было запущено два сушильных комплекса общим объёмом производства на 9000 кубометров сухого пиломатериала в месяц. Комплексы имеют собственные котельные, которые работают на отходах производства цехов лесопиления (опилки, щепа). Также закуплены и в настоящее время устанавливаются новые итальянские линии штабелирования и расштабелирования, которые нужны для формирования пачек пиломатериала и для его последующей сушки в сушильных камерах. Также в Италии мы приобрели линию для производства погонажных изделий мощностью 60 тыс. кубометров в год. На ней будут выпускать вагонку, половую доску, профилированный брус, а также склеивать массивный щит из коротких отрезков пиломатериала. Мощность производства массивного щита составит 15 тыс. кубометров в год.

В процессе согласования находится проект по приобретению в лизинг новой линии распиловки круглого леса. Данное оборудование лесопиления полного цикла: начиная от подачи бревна, окорки, подачи на распиловочные станки, распиловки и заканчивая штабелированием и подготовкой к сушке. Планируем установить оборудование в конце лета 2022 года. Для его



размещения в настоящее время уже подготовлен производственный цех. Отмечу, что все затраты на оборудование полностью себя оправдывают.

– ИП Заречный прошёл международную сертификацию, была запущена цифровизация комплекса. В какие процессы уже удалось внедрить цифровые системы?

– Весь процесс производства, от заготовки леса до выпуска готовой продукции, осуществляется с использованием цифровых систем. Наша лесозаготовительная техника оснащена мощными компьютерами и программным обеспечением, позволяющим оператору быстро принимать оптимальные решения в лесосеке. Сортировка древесины на итальянской сортировочной линии, распиловка древесины, сушка пиломатериала, производство пеллет – все эти этапы производства автоматизированы.

Из нового для нас оборудования можно отметить специальную установку по измерению объёмов круглых лесоматериалов «СканТрек-2100», которая в автоматическом режиме измеряет объём поступившего на производственную площадку леса. При этом на компьютере сохраняются вся информация, фото с номером машины, фиксируются дата и время и пр.

– Один из важных аспектов в деятельности компании – содержание лесовозных дорог. Что сегодня делается в этом направлении?

– ИП Заречный содержит автомобильные дороги протяжённостью более 300 км, из них областных автотрасс – больше 100 км. Мы очень много сил и средств вкладываем в содержание лесовозных дорог, ведь их отличное состояние – залог бесперебойной и безопасной вывозки лесоматериалов с делян. Для ремонта и строительства дорог у предприятия имеется внушительный автопарк дорожной техники: самосвалы, экскаваторы, грейдеры, бульдозеры, посыпалки, катки, которые работают круглый год.

– Одно из ключевых направлений в лесном хозяйстве, которое озвучил президент, – лесовосстановление. В частности, вы закупали оборудование Bracke Forest. Какие достижения компании сегодня можно отметить в этом направлении?

– Мы полностью выполняем план по лесовосстановлению. В специально построенных теплицах ежегодно выращиваются сотни тысяч саженцев сосны, созданы лесопитомники, работает сушилка по переработке шишек для получения семян. Каждый год на площади в 150 га мы высаживаем от 400 тыс. и более саженцев сосны. А что касается оборудования Bracke Forest, то оно позволяет более качественно подготовить почву к посеву и высаживать семена в процессе рыхления почвы, что, несомненно,

положительно сказывается как на частоте посева, так и на всхожести семян.

– Поделитесь, пожалуйста, планами компании на 2022 год.

– Мы работали и работаем на результат. Развиваемся, запускаем новое для нас производство, продукты которого, несомненно, будут востребованы как в Иркутской области, так и за её пределами. Оперативная реакция на новые требования рынка, спрос, наверное, и есть залог стабильного развития предприятия.





– Мелдир, вы учредили Amigdala в «ковидный» 2020 год, когда иные консалтинговые компании приостанавливали свою деятельность. Чем было вызвано такое решение?

– COVID-19 действительно сильно повлиял на многие сферы нашей жизни, но, к счастью, праву интеллектуальной собственности он скорее помог, чем помешал. Онлайн-бизнес и IT-стартапы, наоборот, выросли во время коронавируса, что повлекло необходимость охраны IP-компаний в этих сферах.

В целом сегодня направление IP начало развиваться стремительными темпами. Сейчас мы наблюдаем, как люди становятся более подкованными: сразу подают товарные знаки на регистрацию, патентуют изобретения и стараются максимально обезопасить результаты своей интеллектуальной деятельности. И спрос на юридические услуги в этой сфере растёт. Наше преимущество – полный цикл услуг по интеллектуальной собственности: от регистрации всех объектов ИС до её коммерциализации и защиты.

– Расскажите, пожалуйста, немного о своём профессиональном бэкграунде.

– До открытия Amigdala я работала юристом и возглавляла практику технологий в международной юридической фирме. За девять с половиной лет профессиональной деятельности я накопила обширный опыт, представляя интересы крупных российских и международных компаний в сложных спорах, связанных с товарными знаками, авторскими правами и доменными именами.

– Какие наиболее сильные стороны фирмы вы могли бы отметить?

– У нас уже накоплена успешная практика по борьбе с пиратским контентом и контрафактом. Мы блокируем пиратские сайты и успешно разблокируем сайты, необоснованно заблокированные Роскомнадзором. Нам доверяют крупнейшие мировые медиапроизводители: так, нам удалось разблокировать один из самых скандально известных в России сайтов.

Если говорить о контрафакте, то мы не только пресекаем обнаруженное нарушение прав на товарный знак. Amigdala сотрудничает с ведущими детективными агентствами, что позволяет выявлять источник контрафакта. Борьба с контрафактом крайне важна для любой компании, поскольку, во-первых, производители подделок «отбирают» у правообладателя клиентов, что сокращает прибыль, а также может повлечь переход «обжёгшихся» покупателей к конкурентам, которые не допускают наличия контрафакта на рынке, и, во-вторых, контрафакт наносит ущерб репутации бренда, отпугивает потенциальных покупателей из-за низкого качества товаров.

С развитием информационных технологий на юридическом рынке ударными темпами развивается и право интеллектуальной собственности. В этой связи чрезвычайно важно

Как защитить интеллектуальную собственность от посягательств? Ответ на этот вопрос хорошо знают в юридической фирме Amigdala, сферами специализации которой являются регистрация объектов интеллектуальной собственности (IP) в РФ и за рубежом, судебные споры по интеллектуальной собственности, а также проведение IP-аудита для инвестиционных фондов. О том, как в компании защищают права на творческие и научные работы, изобретения, а также имена брендов, логотипы, фирменные названия и т. п., нам рассказала учредитель и управляющий партнёр Amigdala МЕЛДИР ЕРБУЛЕКОВА.

развивать новые компетенции. Недавно мы запустили новое направление «право инфлюэнсеров» и помогаем выстраивать отношения между брендами и инфлюэнсерами (блогерами), консультируем по возникающим правовым вопросам и представляем интересы клиентов в суде, если это необходимо. Отмечу, что мы используем единые цены как для российских, так и для наших иностранных клиентов. Работаем на русском, английском и французском языках.

И конечно, наша главная ценность – команда. Мы молодая российская юридическая фирма, коллектив небольшой – всего восемь человек, но любой проект всегда проходит тщательную ревизию всех сотрудников фирмы, в результате чего мы рассматриваем проблему со всех точек зрения. Все сотрудники получили опыт в международных юридических компаниях и успешно его применяют в работе с иностранными клиентами. Мы берём в нашу маленькую семью только самых умных, трудолюбивых и ответственных людей. Наша ставка на сплав опыта и молодости, практических хитростей и нестандартных взглядов уже не раз показывала себя с наилучшей стороны.

– Насколько сложно управлять интеллектуальной собственностью?

– Это сложный процесс, который предполагает постоянный контроль над создаваемыми работниками объектами, активный мониторинг рынка на наличие нарушений, успешную коммерциализацию интеллектуальной собственности.

Даже если у вас небольшая команда, она может генерировать множество объектов интеллектуальной собственности. Очень важно вести учёт создаваемых объектов, грамотно оформлять право на интеллектуальную собственность, чтобы в будущем не потерять дорогостоящие активы.

– Есть мнение, что нехватка практики является причиной противоречивых решений судов в сфере интеллектуальной собственности.

– На самом деле это не так. В России с 2013 года функционирует Суд по интеллектуальным правам, который качественно следит за актами нижестоящих судов и часто их отменяет. Он справедливо считается одним из лучших судов в стране, если не лучшим.



В 2019 году вышло новое Постановление Пленума Верховного суда РФ, посвящённое законодательству об интеллектуальной собственности, которое закрепило много важных положений, выработанных судебной практикой. В Суде по интеллектуальным правам у многих судей есть своя «специализация», в результате чего практика по спорам о нарушениях прав на интеллектуальную собственность последовательна. Да, по праву интеллектуальной собственности гораздо меньше споров, чем, например, по договорным нарушениям, но их количество стабильно растёт на протяжении нескольких лет.

– Поделитесь экспертным мнением: авторские права украли, какую компенсацию можно потребовать?

– Если кто-то присвоил себе авторство вашего произведения, вы можете потребовать как компенсацию за нарушение исключительного права на ваше произведение, если «вор», например, продавал экземпляры этого произведения, так и компенсацию морального вреда за присвоение авторства.

Компенсацию за нарушение исключительного права можно либо требовать в твёрдом размере (до пяти миллионов рублей), либо рассчитать исходя из двукратной стоимости контрафактных экземпляров или лицензий.

Вместо компенсации за нарушение исключительного права можно также попросить возместить убытки. Это менее популярный способ защиты, поскольку убытки сложнее доказать. Тем не менее их иногда требуют, когда они превышают размер компенсации.

Компенсация морального вреда присуждается, если нарушены личные права автора. Тут нет чётких критериев размера выплаты, суд самостоятельно решает в каждом конкретном случае, во сколько оценить моральный вред.

– Какие проблемы в вашем секторе бизнеса вы считаете основными? Почему?

– Правовая грамотность в сфере интеллектуальной собственности бизнеса в России всё ещё находится на стадии догоняющего развития. Одна из особенностей IP-права – отсутствие обязывающих норм. Закон не обязывает бизнес регистрировать товарные знаки или патентовать изобретения. И зачастую бизнес откладывает эти вопросы, как правило, до тех пор, пока не возникают проблемы в виде патентных троллей, которые регистрируют товарные знаки или патенты и запрещают бизнесу использовать их бренд или технологию.

В сфере интеллектуальной собственности важно действовать превентивно, своевременно оформлять право на свою ИС. Ежегодно делать своего рода скрининг бизнеса, выявлять интеллектуальную собственность и оформлять на неё права.

– Какими достижениями в бизнесе вы особенно гордитесь?

– Мы, безусловно, радуемся вместе с нашими клиентами совместным победам и успешно завершённым проектам. Пока рано говорить о каких-то глобальных достижениях, но нам приятно, если мы можем быть полезными не только нашим клиентам, но и более широкой аудитории. Одна из задач нашей юридической фирмы – популяризация права интеллектуальной собственности. Мы запустили свой сайт: amigdala.pro, на котором с просветительской целью ведём блог с полезной информацией по праву интеллектуальной собственности и стремимся весь пласт информации преподнести понятным для читателей языком.

В перспективе сайт будет трансформирован в онлайн-платформу по регистрации товарных знаков и патентов, на которой можно будет размещать все объекты IP клиента. В личном кабинете клиенты смогут самостоятельно отслеживать статус своей заявки и все процессы по регистрации, а также получать уведомления о необходимости внести оплату по патентам.

На сегодняшний день наш сайт русскоязычный, но блок сервиса и личный кабинет планируются также и на английском языке. Мы держим руку на пульсе, чётко следим за развитием новых индустрий в IP и предлагаем актуальные услуги и современные решения.



AMIGDALA

BUILDS BASTIONS TO PROTECT AGAINST PIRACY

How to protect intellectual property from encroachment? The answer to this question is well known at the Amigdala law firm, which specializes in the registration of intellectual property (IP) in Russia and abroad, intellectual property litigation, and IP audits for investment funds. The Founder and Managing Partner of Amigdala Meldir Yerbulekova tells us about how the company protects the rights to creative and scientific works, inventions, as well as brand names, logos, brand names, etc.

– *Ms. Yerbulekova, you established Amigdala in the “covid” year of 2020, when other consulting companies suspended their activities. What was the reason for this decision?*

– COVID-19 did have a dramatic impact on many areas of our lives, but fortunately it has helped rather than hindered intellectual property rights. Online businesses and IT start-ups, on the contrary, grew up in time for the coronavirus, which entailed the need to protect IP companies in those areas.

In general, today the IP direction began to develop very rapidly. Now we can see that people become more advanced: they immediately apply for registration of trademarks, patents for inventions, and try to maximize the security of their intellectual property. And the demand for legal services in this area continues to grow. The full cycle of intellectual property services is our advantage: from registration of all IP objects to their commercialization and protection.

– *Please tell us a little about your professional background.*

– Prior to opening Amigdala, I worked as a lawyer and headed the technology practice of an international law firm. In my nine and a half years of professional activity I accumulated extensive experience by representing major Russian and international companies in complicated disputes related to trademarks, copyrights and domain names.

– *What are the main strengths of the firm?*

– We already have successful practice in combating piracy content (copyright infringement) and counterfeit. We block piracy sites and successfully unblock sites that have been unreasonably blocked by Roskomnadzor. The world’s largest media producers trust us: for example, we have managed to unblock one of Russia’s most notorious sites.

When it comes to counterfeiting, we not only suppress detected trademark infringement. Amigdala cooperates with leading detective agencies, which allows us to identify the source of counterfeits. It is very important for any company to fight against counterfeiting because, first, counterfeiters “rob” the right holder of customers, which reduces profits, and may also lead to the transition of affected clients to competitors who do not allow the presence of counterfeit goods on the market, and secondly, counterfeiting damages the brand image and scares away potential customers because of the poor quality of products.

With the development of information technology, the intellectual property right develops at a breakneck speed on the legal market. In this regard, it is extremely important to develop new competencies. Recently we have launched a new area called “Influencer Law” and we help to build

relationships between brands and Influencers (bloggers), advise on arising legal issues and represent clients in court, if necessary. I should point out that we use the same prices for both Russian and our foreign clients. We work in Russian, English and French.

And of course our main value is our team. We are a young Russian law firm with a small team of just 8 people, but any project always goes through rigorous review by all the firm's staff, which results in a comprehensive approach to the problem from all angles. All employees have gained experience in international law firms and successfully apply it in work with foreign clients. We employ only the smartest, most hard-working and responsible people in our small family. Our bet on the mix of experience and youth, practical tricks and non-standard views has repeatedly proven to be the best.

– **How difficult is it to manage intellectual property?**

– It is a difficult process, which implies constant control over the objects created by collaborators, active monitoring of the market for violations, the successful commercialization of intellectual property.

Even if you have a small team, it can generate a lot of intellectual property. It is very important to keep records of the created objects, to properly register the right to intellectual property, so that in the future you do not lose expensive assets.



– **There is an opinion that the lack of practice is the reason for inconsistent decisions of courts in the field of intellectual property.**

– In fact, this is not the case. The Intellectual Rights Court has been operating in Russia since 2013, and it is a quality court that monitors the acts of lower courts and often overturns them. It is rightly considered one of the best courts in the country, if not the best.

In 2019, the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation issued a new Resolution on Intellectual Property Law, which strengthened many important provisions developed by court practice. In the Intellectual Rights Court, many judges have their own “specialization,” and as a result, the practice on disputes about violations of intellectual property rights is consistent. Yes, there are much fewer disputes on intellectual property rights than, for example, on contractual infringements, but their number has been growing steadily for several years.

– **Share your expert opinion: copyright has been stolen, what compensation can be claimed?**

– If someone has embezzled your work, you can claim both compensation for the infringement of the exclusive right to your work, if the “thief”, for example, has sold copies of this work, and compensation for moral damages for misappropriation of authorship.

Compensation for the violation of an exclusive right can be either claimed in hard currency (up to five million rubles), or calculated based on twice the value of the counterfeited copies or the license.

Instead of compensation for the infringement of an exclusive right, it is also possible to ask for damages. This is a less popular method of protection because damages are more difficult to prove. Nevertheless, they are sometimes claimed when they exceed the amount of compensation.

Compensation for moral damages is assigned if personal rights of the author are violated. There are no clear criteria for the amount of payment, the court itself decides in each case individually how to evaluate the moral damage.

– **What do you consider to be the main problems in your business sector? Why?**

– The legal awareness in the sphere of intellectual property of business in Russia is still at the stage of catching-up development. One of the peculiarities of IP law is the lack of obligatory norms. The law does not require businesses to register trademarks or patent inventions. And often businesses postpone these issues, usually until problems arise in the form of patent trolls who register trademarks or patents and prohibit businesses from using their brand or technology.

In the field of intellectual property, it is important to act proactively, to register the right to their IP in due time. On an annual basis, it is important to do a kind of business screening, to identify intellectual property and register the rights to it.

– **What business achievements are you particularly proud of?**

– We certainly share with our clients the joy of joint victories and successfully completed projects. It's too early to talk about any global achievements, but we are pleased when we can be useful not only to our clients, but also to a wider audience. One of the goals of our law firm is to popularize intellectual property law. We have launched our own website: amigdala.pro, where we run a blog with useful information on intellectual property law and try to present the whole layer of information in a very easy-to-understand language.

In the future, the site will be transformed into an online platform for registering trademarks and patents, where it will be possible to accommodate all customer IPs. In the personal office clients will be able to track the status of their application and all registration processes, as well as receive notifications of the need to make payments on patents.

Today our site is in Russian, but the service unit and the personal cabinet are also planned in English. We keep our hand on the pulse and closely monitor the development of new industries in IP and offer relevant services and modern solutions.



YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**
sales@piodin.ru