

Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide

21/223 август 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

РЕГИОНЫ НОМЕРА:

АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

ТЕМА НОМЕРА:

ЛИДЕРЫ СФЕРЫ NORECA
В РОССИИ

АЛЕКСАНДР ШИЛОВ:

«В КОСМОСЕ РАЗДОРАМ МЕСТА НЕТ»

10 ОКТЯБРЯ 2023



**Российская
Энергетическая
Неделя 2023**

Организаторы:



При поддержке:



ТЕРРИТОРИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА

ВТОРАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

г. Москва

7 (495) 789 92 92 доб. 2211

tedconf@rosenergo.gov.ru

tedconf.ru



на правах рекламы

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 ДлугачРедактор номера: **Елена Александрова**Дизайн/вёрстка: **Елена Кислицына**Корреспонденты: **Алексей Сокольский,****Михаил Московец, Светлана Кныш,****Варвара Можаяева, Виктория Лукьянова**Перевод: **Лилиана Альтапова**Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,****Екатерина Циндук, Елена Коломоец**

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.ruТел.: **+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 № 21/223 август 2023.

Дата выхода в свет: 11.08.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,****Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna SuvorovskayaManaging Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna DlugachDesigner: **Elena Kislotsyna**Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,****the Moscow region, 143966.**E-mail: mail@b-d-m.ruTel.: **+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 № 21/223 August 2023.

Date of issue: 11.08.2023.

Edition: **30000 copies. Open price.**

2	НОВОСТИ СФЕРЫ NORECA
6	АЛЕКСАНДР ШИЛОВ: «В КОСМОСЕ РАЗДОРАМ МЕСТА НЕТ»
12	ДИЗАЙН-ОТЕЛЬ «СТАНДАРТ»: РЕТРОФУТУРИЗМ – КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ
16	МАМА ROMA: АУТЕНТИЧНАЯ ИТАЛЬЯНСКАЯ ОБСТАНОВКА. ПОПРОБУЙ ИТАЛИЮ НА ВКУС
18	«GRUPPO 396»: «ДИЗАЙНЕРСКАЯ МЕБЕЛЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ДОСТУПНОЙ»
22	TREARTEX: «МЫ ЗНАЕМ ВСЁ О ТРУДНОВОСПЛАМЕНЯЕМЫХ ТКАНЯХ»
26	НОВОСТИ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ
28	«АГЕНТСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ»: «НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – СОЗДАНИЕ КОМФОРТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ»
30	ВИТАЛИЙ ЛОЧЕХИН, АРХАНГЕЛЬСКАЯ ТПП: «НОВОЕ ВРЕМЯ – НОВЫЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ НАШИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»
34	АРХАНГЕЛЬСКАЯ РЭБ ФЛОТА: «АРКТИКЕ НУЖЕН СВОЙ ЦЕНТР СУДОРЕМОНТА»
38	ВЛАДИМИР СОЗОНОВ: «РЕПУТАЦИЯ – МОЙ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ АКТИВ»
42	ООО «СПАСИ»: «ВСЕ УСЛУГИ – В ОДНОМ МЕСТЕ»!
46	«ФЛИППЕР»: МЕСТО, ГДЕ КАЖДЫЙ РЕБЁНОК ОЩУЩАЕТ СЕБЯ КАК РЫБА В ВОДЕ
48	КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: «МЫ СОЗДАЁМ МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА»
52	«АГРОСТАНДАРТ»: ГАРАНТИЯ ВЫСОКИХ УРОЖАЕВ!
56	АЛЕКСЕЙ ВЯЗОВСКИЙ, «ЗОЛОТОЙ МОНЕТНЫЙ ДОМ»: «ЗОЛОТО – ГЛАВНЫЙ КИТ, НА КОТОРОМ СТОИТ МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА»

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide

ЛЕТНИХ КАФЕ НА УЛИЦАХ С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЁ БОЛЬШЕ

Летние кафе и веранды стали любимым местом отдыха для многих жителей мегаполисов. Несмотря на жаркую погоду, далеко не все хотят прятаться в помещениях с кондиционером.

Российским рестораторам эта идея приглянулась; хоть на улице скоро август, они всё активнее открывают летние веранды. С июля 2019 года число заведений со столиками на улице в 16 крупнейших российских городах выросло на 37%, до 8 тыс. точек, а в Москве и Санкт-Петербурге – на 28% и 36%, до 4 тыс. и 2 тыс. объектов соответственно (кафе и ресторанов). В связи с таким ажиотажем правила установки и работы веранд упрощаются, а активность участников рынка сдерживает удорожание конструкций и мебели.

Летом 2022 года в Москве, по данным мэрии, работало 3,5 тыс. веранд.

Согласно статистике, за последний год число кафе и ресторанов с летними верандами в столице выросло на 14,2%.

По данным «2ГИС», в Москве и Санкт-Петербурге на заведения с летними верандами приходится 15,23% и 14,91% от всех кафе и ресторанов. Наибольшая доля таких объектов – в Нижнем Новгороде (19,2%); второе место с долей 18,53% занимает Краснодар, а третье с 17,33% – Казань, подсчитали аналитики. Наименьшие доли заведений с верандами, по данным «2ГИС», в Омске (8,37%), Воронеже (9,99%) и Челябинске (10,14%).



Директор по дизайну и строительству «Юнирест» (Rostic's и KFC в России) Николай Попов считает, что количество заведений с летними верандами растёт пропорционально увеличению числа новых проектов на рынке, часть владельцев которых открывает летние веранды. Совладелец холдинга «Тигрус» (управляет Osteria Mario, «Швили» и Bar BQ Cafe) Хенрик Винтер добавляет, что правила установки и эксплуатации летних веранд в целом упрощаются. Так, в Москве в прошлом году сняли запрет на торговлю алкоголем в летних кафе. Разрешение продлено до конца 2023 года, писал отраслевой портал Horeca Estate. В июне группа депутатов внесла в Госдуму законопроект, по которому субъекты РФ смогут разрешать продажу алкоголя на верандах при наличии у прилегающего заведения

лицензии. А весной Правительство РФ решило рестораторам оборудовать веранду на примыкающей к зданию площадке без дополнительных процедур, если земля находится в собственности государства или муниципалитета и не выделялась на иные цели.

У «ЯсноРестораны» (сети «Хочу Пури», «Горячий Цех») все заведения вне торговых центров открываются с верандами, отмечает руководитель подразделения компании Ирина Измайлова. Во «Вкусно – и точка» сообщили, что по всей России у компании работает более 500 летних веранд, которые позволяют увеличить посадку на 30-40%, однако у ресторана не всегда есть подходящая площадка для веранды.

<https://www.kommersant.ru/doc/6122061>

THE NUMBER OF STREET CAFES IS INCREASING EVERY YEAR

Summer cafes and verandas have become a favorite place of rest for many residents of megacities. Despite the hot weather, not everyone wants to hide in air-conditioned rooms.

Russian restaurateurs have taken to this idea, and although it's almost August outside, they are opening summer verandas more and more actively. Since July 2019, the number of establishments with tables on the street in 16 major Russian cities has increased by 37% to 8 thousand outlets, and in Moscow and St. Petersburg – by 28% and 36% to 4 thousand and 2 thousand objects of cafes and restaurants, respectively. As a result, the rules of installation and operation of verandas are becoming simpler, and the activity of market participants is limited by the rising cost of structures and furniture.

In the summer of 2022 in Moscow, according to the Mayor's Office, there were 3.5 thousand verandas.

According to statistics, the number of cafes and restaurants with summer verandas in the capital has increased by 14.2% over the last year.

According to 2GIS data, in Moscow and St. Petersburg establishments with summer verandas make up 15.23% and 14.91% of all cafes and restaurants, respectively. The largest share of such facilities – in Nizhny Novgorod, 19.2%, the second place with a share of 18.53% takes Krasnodar, and the third with 17.33% – Kazan, the analysts calculated. The lowest shares of establishments with verandas, according to 2GIS, are in Omsk (8.37%), Voronezh (9.99%) and Chelyabinsk (10.14%).

Nikolay Popov, the design and construction director of Unirest (Rostic's and KFC in Russia), believes that the number of restaurants with summer verandas is growing in proportion to the increase in the number of new projects on the market. And some of the owners of new projects are opening summer verandas. Henrik Winter, co-owner of TIGRUS Holding (which owns Osteria Mario, Shvili, and Bar BQ Cafe), adds that, in general, the rules for installing and operating summer verandas are becoming simpler. In Moscow, for example, the ban on selling alcohol in

summer cafes was lifted last year. The permit was extended until the end of 2023, wrote industry portal Horeca.Estate. In June, a group of deputies submitted a bill to the State Duma, according to which the subjects of the Russian Federation will be able to allow the sale of alcohol on verandas if the adjacent establishment has a license. In the spring, the Russian government allowed restaurateurs to build a veranda on land adjacent to a building without additional procedures if the land is owned by the state or municipality and has not been allocated for other purposes.

YasnoRestorany (chains HochuPuri, Goryachiy Tsekh) all establishments outside shopping centers are opened with verandas, says Irina Izmailova, the head of the company's department.

VkusnoiTochka reported that the company has more than 500 summer verandas all over Russia, which allow to increase the seating capacity by 30-40%, but the restaurant does not always have a suitable place for a veranda.

НОВЫЙ СЕРВИС ДЛЯ ВОДИТЕЛЕЙ СОЗДАСТ АВТОДОР

Многофункциональные зоны дорожно-сервиса Автодор планирует создать для автотуристов. Из них 88 территорий уже сформировано.

МФЗ дорожного сервиса, реализуемые ГК «Автодор», – это зоны комплексного обслуживания автомобилистов, где можно получить самые разные услуги для комфортного продвижения по дорогам и путешествий по стране. В том числе – разместиться в отеле, заправить или починить транспортное средство, зайти в магазин, воспользоваться зоной отдыха, кемпингом и всем, чем необходимо.

На каждой из МФЗ будет организовано строительство заправочных станций, сервисных зданий (для торговли, питания), рекреационных зон на открытом воздухе, отелей, мотелей и кемпингов, моек, территорий хранения и обработки грузов.

Всего запланировано создать 196 таких МФЗ, начать планируется с 88 стоянок. Инвестиции в проект составят более 70 млрд рублей.

Больше всего МФЗ будет создано на Юго-Западной хорде, которая соединит юг России с Уралом (62). На втором месте – трасса «Меридиан» (34). На третьем – М-12 Москва – Казань (32). На трассе М-11 Москва – Санкт-Петербург будет построено 26 МФЗ.

В отелях в составе МФЗ к 2025 году появится 600 номеров.

В Автодор считают, что меры позволят увеличить число туристических поездок на автомобилях на 12 млн в год.

В целом нестандартный отельный отдых развивается в нашей стране. Так, Ассоциация глэмпингов России сообщает, что больше всего их в Московской и Ленинградской



областях, Краснодарском крае, на Алтае и в Крыму, в Свердловской области и Карелии. Из 400 глэмпингов 241 – круглогодичный. Ещё в 2018 году по заказу Ростуризма был введён стандарт кемпингов с учётом международных практик, что, несомненно, упро-

стило создание комфортных условий для проживания граждан.

<https://hotelier.pro/news/item/zony-dlya-avtoturistov-s-otelyami/>

AVTODOR IS GOING TO CREATE A NEW SERVICE FOR DRIVERS

Avtodor plans to create multifunctional service zones for car tourists. 88 of them have already been created.

Multifunctional road service zones implemented by Avtodor are zones of complex services for drivers, where you can get a variety of services for comfortable travel on the road and in the country. These services include hotel accommodation, vehicle refueling and repair, shopping, recreation, camping and other services.

In each of the Multifunctional Zones the construction of gas stations, service buildings (retail, catering), outdoor recreation areas, hotels, motels and campsites, car washes, storage and cargo handling areas will be organized.

A total of 196 such Multifunctional Zones

are planned, starting with 88 parking lots. Investments in the project will amount to more than 70 billion roubles.

The largest number of Multifunctional Zones will be created on the Southwest Chord, which will connect the South of Russia with the Urals (62).

In second place is the Meridian highway (34).

In third place is the M-12 Moscow – Kazan highway (32).

26 Multifunctional Zones will be built on the M-11 Moscow – St. Petersburg highway.

Hotels in the Multifunctional Zones will have 600 rooms by 2025.

Avtodor believes that these measures will increase the number of tourist trips by car by 12 million per year.

In general, the development of non-standard hotel vacation is developing in our country. The Association of Glamping in Russia reports that most of them are located in the Moscow and Leningrad regions, Krasnodar Region, Altai and Crimea, Sverdlovsk Region and Karelia. Of the 400 glamping sites, 241 are open all year round. In 2018, at the request of Rostourism, a camping standard was introduced, taking into account international practices, which undoubtedly simplified the creation of comfortable living conditions for citizens.

<https://hotelier.pro/news/item/zony-dlya-avtoturistov-s-otelyami/>

В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОЯТ КРУПНЫЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

С каждым годом туризм по родным просторам России становится всё популярнее, и речь не только о политической обстановке, но и о том, что пейзажи нашей страны ничем не хуже зарубежных. Смоленская область не исключение, именно здесь планируется возвести крупный туристический комплекс. Ранее в СМИ публиковалась информация, согласно которой в 2022 году область приняла 645 тыс. путешественников. Туристический поток, по сравнению с 2021 годом, вырос на 59%.

Один из туристических объектов Смоленской области расположится в деревне Самуйлово, рядом с усадьбой Голицыных, которая является объектом культурного наследия федерального значения. Об этом сообщил Василий Анохин, который временно исполняет обязанности губернатора области. На территории комплекса планируется построить отель категории «4 звезды», а также гостевые дома. Номерной фонд составит 130 номеров. Также запланировано строительство прочих объектов туристической инфраструктуры.



Гостиничный комплекс будет предлагать возможности для семейного отдыха и экологического туризма. Общая площадь

объекта составит 24 гектара. В настоящее время ведутся работы над архитектурной концепцией.

В ПРИМОРСКОМ КРАЕ ПОДСЧИТАЛИ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ 2023 ГОДА

За шесть месяцев текущего года регион посетило порядка 1,16 миллиона туристов. Об этом в минувшую пятницу сообщила пресс-служба правительства края. По сравнению с аналогичным периодом 2022 года турпоток вырос на 13%.

Дополнительно сообщается, что в первом квартале Приморский край посетили 470 тыс. путешественников (в два раза боль-

ше, чем за первый квартал 2022 года). Во втором квартале турпоток составил уже 685 500 человек. Напомним, что в 2022 году регион посетило порядка трёх миллионов гостей. В этом году власти рассчитывают принять более 3,5 миллионов туристов.

Отметим, что пик сезона ожидается во второй половине августа. Ранее в СМИ публиковалась информация, согласно которой

базы отдыха, расположенные на побережье Японского моря, загружены практически полностью. Туристов не останавливает рост стоимости проживания. Одним из основных видов туризма Приморья является морской. Это круизы на яхтах и катерах вдоль побережья и островов Японского моря, активный отдых на пляжах залива Петра Великого и островов. Подводный туризм по живописным подводным ландшафтам с маской и аквалангом и фотоохота являются наиболее привлекательными для туристов, особенно из континентальных районов. Приморский край располагает значительными возможностями для развития водного туризма на своих многочисленных реках, с мая по сентябрь пригодных для сплава туристов, даже не имеющих специальной подготовки. В целом, если говорить о туристической индустрии, можно отметить значительный рост туристов (+13% по сравнению с прошлым годом) и интерес к новым горизонтам России. В связи с этим стал развиваться и гостиничный бизнес, предприниматели этого региона одними из первых отреагировали на уход зарубежного отдыха и стали предлагать новые возможности для туристов.



<https://hotelier.pro/news/>

САМЫЙ БОЛЬШОЙ РЕСТОРАН В КРЫМУ

«Мраморный» – такое название получил по-настоящему уникальный и самый большой ресторан в Крыму. Этот ресторан был закрыт до марта 2023 года: там проводились реставрация и расширение территории. Теперь обновлённые стены ресторана вмещают порядка 1000 человек, а современный дизайн и декор, выполненные с хорошим вкусом, привлекают посетителей. Поговаривают, что такого большого ресторана нет во всей России. Крымские повара удивляют гостей не только излюбленной южной кухней, но и морскими деликатесами.

Отель «Ялта-Интурист» (Yalta Intourist) считается одним из самых крупных курортов на Черноморском побережье. Его даже называют «городом в городе»: территория отеля составляет более 37 га, там есть двухуровневый пляж с песком и галькой, красивые набережные и зоопарк, где обитает более 300 редчайших животных планеты.

«Не может не радовать, что инвестор продолжает вкладывать средства на территории Крыма, расширяя сферу деятельности, реконструирует и строит туристические объекты, уделяя внимание



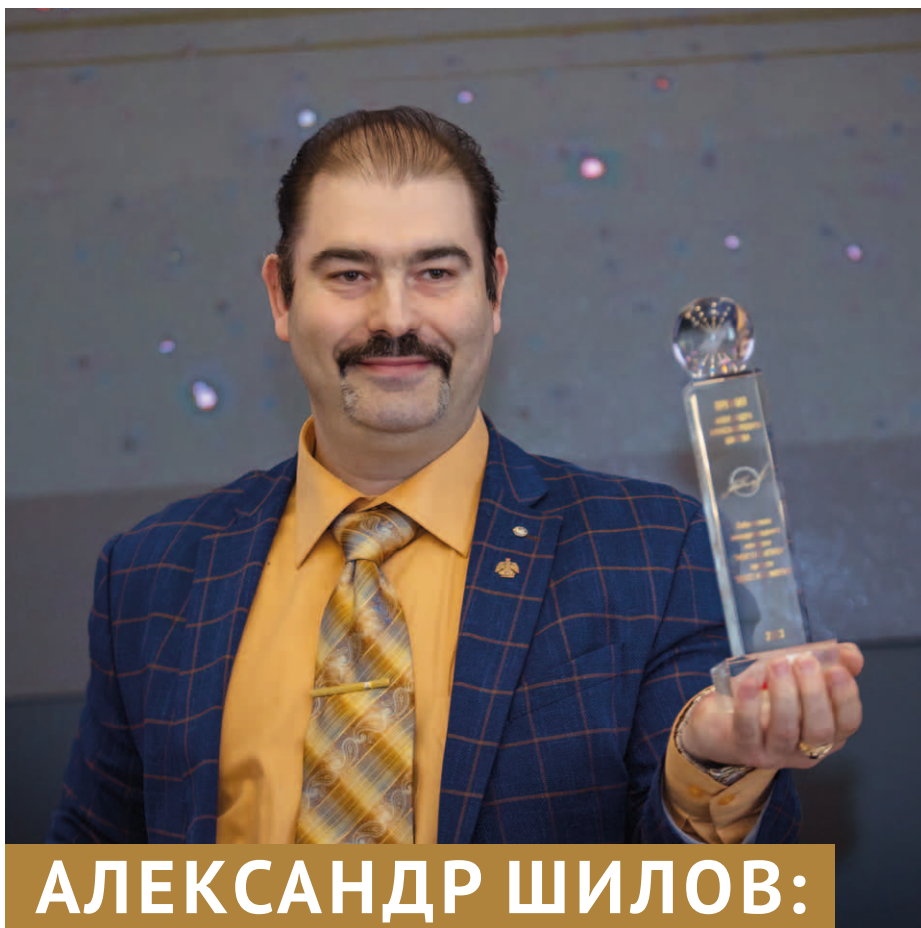
социальным проектам. Обустройство набережных, пляжей, общественных пространств за счёт государственно-частного партнёрства не только приносит дивиденды самим компаниям, но и делает жизнь горожан (крымчан в целом) комфортнее», – отметил министр курортов и туризма РК Вадим Волченко.

Также проводятся работы по реконструкции пляжа «Изумрудный», общая территория обновлённого пляжа составит

более 12 500 м². Он будет включать в себя пирсы, рестораны и бары, спортивную, детскую и прогулочную зоны, различные аттракционы, в том числе водные. На благоустройство многофункционального пространства выделено около 400 млн рублей. А вот завершение ремонтных работ запланировано на апрель 2024 года.

<https://allcafe.ru/foodnews/2023/03/20/v-krymu-otkrylysa-samyi-bolshoy-restoran/>





АЛЕКСАНДР ШИЛОВ:

«В КОСМОСЕ РАЗДОРОВ МЕСТА НЕТ»

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

– Александр Александрович, это не для того ли, чтобы ваши картины повесить, в стене МКС в своё время дырку просверлили?

– Надеюсь, что нет...

– Но в космосе они всё-таки выставлялись, о чём сообщается даже в Книге рекордов Гиннесса. Давайте с этой истории и начнём наш разговор. Как и когда случилось это событие?

– Это не одна история, а уже три. У второй, правда, конец печальный... Но – по порядку. Первая такая экспедиция состоялась в 2007 году. Впервые в истории человечества и мировой космонавтики удачно стартовали, успешно на МКС выставлялись, а затем благополучно вернулись на Землю пять картин. Следующий старт состоялся в 2010 году, но грузовик «Прогресс М-12» исчез в плотных слоях атмосферы. Ни оборудования, которое он должен был доставить на космическую станцию, ни тем более картин – ни одного кусочка этого корабля на Земле так и не нашли. Как писали в прессе, «инопланетяне забрали картины вместе с оборудованием». В шутку, конечно же, писали, но... Мы же помним, доля чего есть в каждой шутке. Мы же не знаем «на тонком

уровне», что произошло, почему корабль исчез? Обращаться за компенсацией, как это сделали многие из владельцев оборудования, которое было на этом корабле, я не стал. Может быть, поэтому в 2012 году мне предложили выставить на борту Международной космической станции уже десять моих картин. Я их написал, подготовил, и они успешно там экспонировались. То есть сюжет сложился согласно всем законам драматургии: «взлёт, падение, взлёт». Таким образом, моя «космическая миссия», моё скромное участие в психологической разгрузке экипажа МКС было успешно выполнено.

– Но и эта миссия оказалась не последней. И в подготовке следующей участвуют дети. Расскажите, пожалуйста, о конкурсе и премии, которая носит ваше имя.

– Это конкурс детских рисунков, который называется «Моя галактика». Проходил он в рамках международного трёхдневного марафона «Полёт над миром», организованного Госкорпорацией «Роскосмос», международным экспертным советом общественного движения «Синергия талантов», центром «Космонавтика и авиация», музеем «Клинское подворье», фондом «Русский мир» и благотворительным фондом «Импульс к жизни» в рамках работы Комиссии

В космос сегодня люди летают уже и в качестве туристов, и в качестве артистов для съёмок в кино, но для большинства космонавтов и астронавтов Международная космическая станция – это, прежде всего, место работы. А заодно и место проживания. Дом, пусть и временный, должен быть уютным и красивым. Так почему бы стены «спальни» или «рабочего кабинета» не украсить картинами, напоминающими о родной Земле? О Земле – не только как о планете, которую обитатели станции временно покинули, а о родной земле – с её лесами и полями, реками и озёрами. Может быть, кому-то такие размышления покажутся несерьёзными, но факт есть факт. На МКС несколько картин уже экспонировались. Впрочем, кто об этом может рассказать лучше, если не их автор – заслуженный художник Российской Федерации, академик Российской академии художеств Александр Шилов.

по вопросам патриотического и духовно-нравственного воспитания детей и молодежи Совета при Президенте Российской Федерации по международным отношениям, при поддержке Комитета Государственной Думы по делам СНГ, евразийской интеграции и связям с соотечественниками, а также Всемирного координационного совета российских соотечественников, проживающих за рубежом.

– **Солідный список...**

– Не поспоришь. Мероприятий в рамках этого марафона проходило много, но, как отмечают организаторы, самым масштабным стал именно конкурс «Моя галактика». Мне это особенно приятно, потому что премия, которую вручают победителям, действительно названа моим именем. Три космические экспедиции моих картин плюс проект «Наша Родина – Россия», о котором знают во многих субъектах нашей федерации и за её пределами, сыграли свою роль. Когда организаторы сделали такой выбор, согласовали его со всеми учредителями и позвонили мне, чтобы сообщить эту новость, я очень обрадовался, сказал: «Спасибо, постараюсь соответствовать...» Но, откровенно говоря, это стало для меня огромным и очень приятным сюрпризом.

ТВОРЧЕСТВО ИХ СВЯЗАЛО

– Было время, когда космонавтом мечтал стать едва ли не каждый школьник, сегодня, как иногда кажется, интерес несколько остыл. А что значит космос для вас? И почему, на ваш взгляд, важно приобщать к этой теме молодое поколение? Не только же ради того, чтобы гордиться успехами советской космонавтики – тем, что когда-то именно мы стали первыми?

– Космос – это неделимое целое, это некая субстанция – мыслящая субстанция, в основе которой – мир и созидание. Это природное явление, это божественное явление, которое не предполагает никаких конфликтов.

Каждый ребёнок, который участвует в этом конкурсе, должен подсознательно понимать, что он соприкасается с некой Вечностью. С Вечностью, которая требует от него только любви, профессионализма и участия. Совершенно неважно, какое место в конкурсе он в итоге займёт, главное – участие. Дети это понимают, и какой-то «оголтелой» борьбы за первое место здесь не происходит.

– То есть детских слёз и истерик, которые мы видим в некоторых телепроектах, здесь не бывает?

– Нет, ни переживаний, ни какого-то «катарсиса» – только позитив, позитив, позитив... Такая у этого конкурса концепция. Дети просто мечтают, они просто хотят «приобщиться к космосу».

«Дети – наше будущее» – это ведь не просто слова. Каким будет это будущее? Мне кажется, что этот конкурс, на который было прислано более полутора тысяч работ из 53 стран, выполняет роль шивальщика, который соединяет, скрепляет то, что, как хочется надеяться, будет нерушимо уже буквально завтра. Если каждый на своём месте будет стараться взаимодействовать не только с собой любимым, но и с другими. Если мы будем не старые обиды вспоминать, а искать точки соприкосновения, взаимопонимания. С людьми разного вероисповедания, с людьми, у которых могут быть отличающиеся от наших взгляды на те или иные события. Но люди при этом остаются людьми, у каждого из нас есть человеческий лик. И такие точки соприкосновения, точки взаимных интересов обязательно должны быть найдены. Если не нами, то нашими детьми. Просто нужно именно это инициировать, нужно посылать во Вселенную запросы именно на объединение, на дружбу, на мир. Этот запрос, этот код должен просто «висеть в воздухе», и тогда люди начнут, как капельки ртути, собираться друг с другом в единое целое. И в таком обществе уже не будет места раздорам и непониманию.

– Когда общаешься с нашими космонавтами, они рассказывают, что с теми же американскими астронавтами у них сегодня никакого ни «социалистического»,



ни «капиталистического» соревнования нет. Они вполне мирно работают вместе на МКС, а к полётам опять же вместе готовятся и в нашем Звёздном, и в американском Хьюстоне. Недавно после почти полугодовой командировки на МКС вернулась на Землю наша Анна Кикина. Удивительно, но есть ощущение, что в нашей стране об этом почти никто не слышал. Может, потому, что летала она туда на американском SpaceX Crew-5. Так что в делах космических никакого разлада нет, сотрудничество продолжается. Получается, что помирить, объединить нас может только космос?

– Космос и Международная космическая станция – это символ мира, пример мирных отношений, потому что там нет места раздорам.

– Да уж... Там стрелять не начнёшь...

– Иначе все погибнут. Ругаться тоже не стоит, потому что обиды порождают зам-

кнутость в поведении, а замкнутость – отсутствие общения, что в ограниченном пространстве приводит к сумасшествию от одиночества. Человеку нужен человек – вот формула! Человеку нужен человек, в дружеских отношениях. Поэтому и получается так, что МКС – это символ мира, проекция мира на всю нашу планету. Как мирные отношения складываются там, так надо бы нам их складывать и здесь, на поверхности нашей планеты.

А что их там сближает? Сближают общие исследования, научные исследования, которые они там проводят, открытия. Ради чего? Ради блага и безопасности всей планеты. По сути, это иммунитет. Международная космическая станция является неким образцом иммунитета для всей планеты. Иммунитета мира, добра и созидания. По этой формуле, наверное, надо и нам стараться жить здесь.

Здесь, на Земле, людей сближает ещё и творчество. Конкурс, итоги которого мы





подвели, связал творчеством детей из 53 стран, а в следующем году, мы уверены, их будет ещё больше. Этот конкурс – наш шаг в будущее с гарантированными мирными отношениями. Человек-творец – это человек с Богом внутри себя. А Бог – это всегда любовь и мир, созидание и всепрощение. Дети разных стран могут и должны быть связаны друг с другом творчеством, миром и любовью. Самое интересное, что, находясь в разных странах, все они рисуют вместе, в общем-то, одну и ту же тему. Тему, которая их связывает.

ОТ КОСМОСА В КАРТИНАХ – ДО КАРТИН В КОСМОСЕ

– И всё-таки у конкурса есть победители. Что получают они, помимо новых эмоций и чудесной статуэтки из горного хрусталя с лазерной гравировкой внутри? И какова дальнейшая судьба их картин?

– Да, награда действительно очень красиво исполнена – с любовью, с высоким эстетическим вкусом. Она «весомая» во всех смыслах, её очень приятно держать в руках. Художник, который этот проект сделал, – настоящий профессионал своего дела.

А победителями стали Анастасия Дели из Приднестровья, Наранболд Нандиндулам из Монголии – ученица Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, откуда

нам прислали фотографии из Монголии: ликовали все! И третья победительница – Александра Кузнецова из эстонского города Кохтла-Ярве.

Картины, причём не только победителей, но и других участников конкурса, будут участвовать в последующих выставках, лучшие из них будут отобраны для того, чтобы отправиться на Международную космическую станцию. Если найдутся коллекционеры, готовые их после такого полёта приобрести, то средства от продажи будут направлены опять же в пользу детей, занимающихся творчеством. В качестве материальной поддержки. Потому что краски, кисти, холсты, бумага и другие материалы сегодня безумно дорогие, особенно рамы. Быть художником в наше время нелёгко...

И наконец, главное: в следующем году мы планируем провести фестиваль «Планета детей». Победители конкурсов от каждой страны будут участвовать в создании единого полотна, которое впоследствии облетит нашу планету как символ установления добра и мира между всеми живущими на планете. Получится некая мистерия, волшебный акт, после которого, не сомневаюсь, на Земле очень многое поменяется. В лучшую сторону. Почему я в этом уверен? Потому что это будет сделано совокупностью стараний детских душ, а детские души безгрешны.

Я веду для детей мастер-классы, потому что им нужно как можно больше питать свои души творчеством, развивать в себе созидательное начало. Если вспомнить учение нашего великого советского педагога Макаренко, который работал с трудными подростками, то оно во многом основывалось именно на раскрытии и развитии их творческого потенциала. А ведь работал Макаренко в основном с беспризорниками, с теми, кого сегодня назвали бы «трудными», «трудновоспитуемыми», в том числе и уже «переступившими грань закона». Он был едва ли не единственным, кто с такими справлялся.

Большинство детей, с которыми мы работаем сегодня, никакую «грань» не переступали. И это вдвойне, втройне хорошо, потому что теперь они никогда её и не переступят. Потому что они заняты настоящим творчеством, а творчество – это и есть общение с Всевышним, с Богом. Из этих детей получатся своего рода «светлячки», которые наполнят наш мир светом, которые, по сути, запрограммируют космос на то, что мы – добрые, мы – хорошие, что не надо нам больше никаких «приключений», спасибо!.. Мы очищаемся...

Беседовал Алексей Сокольский

Nowadays people go to space as tourists, and as artists – for filming, but for most astronauts and cosmonauts the International Space Station is first of all a place of work. And a place to live. The home, even if temporary, should be cozy and beautiful. So why not decorate the walls of your «bedroom» or «office» with pictures that remind you of your home planet? The Earth, not only as a planet that the station's inhabitants have temporarily left, but as the native land - with its forests and fields, rivers and lakes. Perhaps such reflections may seem frivolous to some, but the fact is the fact. Several paintings have been exhibited on the ISS. But who can tell about them better than their author - Honored Artist of the Russian Federation, Academician of the Russian Academy of Arts Alexander Shilov.



ALEXANDER SHILOV: «THERE IS NO PLACE FOR DISCORD IN SPACE»



MISSION ACCOMPLISHED

– Alexander Alexandrovich, isn't that why they drilled a hole in the wall of the ISS to hang your paintings?

– I hope not.

– But they have been exhibited in space, and it's even in the Guinness Book of Records. Let's start our conversation with that story. How and when did it happen?

– This is not one story, but three. The second one has a sad ending... But in order. The first of these expeditions took place in 2007. For the first time in the history of mankind and world cosmonautics successfully launched, successfully exhibited on the ISS, and then safely returned to Earth five paintings. The next launch took place in 2010, but the Progress-M12 cargo spacecraft disappeared in the dense layers of the atmosphere.

Neither the equipment it was supposed to deliver to the space station, much less the paintings - not a single piece of this ship has been found on Earth. As the press wrote, “the aliens took the paintings along with the equipment”. In jest, of course, wrote, but ... We remember that there's something in every joke. We do not know “on a subtle level” what happened, why the ship disappeared? I did not apply for compensation, as many of the owners of the equipment that was on that spaceship did. Maybe that's why in 2012 I was offered to exhibit ten of my paintings on board the International Space Station. I painted them, prepared them, and they were successfully exhibited there. That is, the plot developed according to all the laws of dramaturgy: “rise, fall, rise”. Thus my “space mission”, my modest participation in the psychological relief of the ISS crew, was successfully completed.

– But this mission was not the last. And the children are involved in the preparation of the next one. Please tell us about the competition and the prize that bears your name.

– It is a children's drawing competition called “My Galaxy”. It was held within the framework of the international three-day marathon “Flight over the World” organized by Roscosmos, the International Council of Experts of the Public Movement “Synergy of Talents”, the Center “Cosmonautics and Aviation”, the Museum “Klinskoye Podvorye”, Foundation “Russian World” and charitable foundation “Impulse to Life” within the framework of the Commission on Patriotic and



Spiritual and Moral Education of Children and Youth of the Presidential Council on Interethnic Relations with the support of the Committee of the State Duma of the Russian Federation.

– *That's a pretty solid list...*

– I can't argue with that. There were many events during this marathon, but as the organizers point out, the "My Galaxy" competition was the biggest. I am especially pleased because the prize awarded to the winners is actually named after me. Three space expeditions of my paintings and the project "Our Homeland - Russia", which is known in many regions of our Federation and beyond, played a role in this. When the organizers made this choice, coordinated it with all the founders and called me to tell me the news, I was very happy, I said: "Thank you, I'll try to live up to it..." But to be honest, it was a big and very pleasant surprise for me.

CREATIVITY HAS BOUND THEM TOGETHER

– *There was a time when almost every school child dreamed of becoming an astronaut; today, as it sometimes seems, the interest has cooled a bit. What does space mean to you? And why do you think it is important to involve the younger generation in this subject? It is not just to be proud of the success of Soviet cosmonautics - of the fact that we were the first?*

– Space is something indivisible, it is a substance – a thinking substance based on peace and creation. It is a natural phenomenon, it is a divine phenomenon, which does not involve any conflict.

Every child who participates in this competition must subconsciously realize

that he or she is in contact with a certain eternity. An eternity that only requires love, professionalism and participation. It does not matter what place he/she will take in the competition, the main thing is to participate. Children understand this and there is no "fierce" fight for the first place.

– *So there will be no childish tears and hysterics like we see in some TV projects?*

– No, no worries, no "catharsis" of any kind – just positive, positive, positive.... That's the concept of this competition. Children just dream, they just want to "join the space".

"Children are our future" are not just words. What will this future be? It seems

to me that this competition, which received more than 1,500 entries from 53 countries, plays the role of a seamstress, sewing together something that will hopefully be unbreakable tomorrow. If each one of us, in his or her place, will be in contact not only with oneself, but also with others. If we do not remember old grudges, but look for points of contact and mutual understanding. With people of different religions, with people who may have different views on certain things than ours. But people are still people, each of us has a human face. And those points of contact, those points of mutual interest have to be found. If not by us, then by our children. It is only necessary to initiate it, it is necessary to send requests to the universe for unification, for friendship, for peace. This request, this code should just "hang in the air" and then people will begin to come together like drops of mercury to form a single entity. And in such a society there will be no place for discord and misunderstanding.

– *When we talk to our cosmonauts, they tell us that today they have no "socialist" or "capitalist competition" with the same American astronauts. They work peacefully together on the ISS, and for flights – again, they prepare together both in our Zvyozdny and in the American Houston. Recently our Anna Kikina returned to Earth after almost a six months mission on the ISS. Surprisingly, there is a feeling that almost no one in our country has heard about it. Maybe this is because she went there with the American SpaceX Crew-5. So there is no discord in space affairs, cooperation continues. It turns out that only space can bring peace and unite us?*

– Space and the International Space Station are a symbol of peace, an example of peaceful relations, because there is no place for discord.



- Yes. *There's no place to start shooting.*

- Otherwise everyone will die. There is no need to fight either, because insults create closed behavior, and closed behavior - lack of communication, which in a limited space leads to madness from loneliness. Man needs man - that's the formula! People need peaceful, friendly relations. That's why it turns out that the ISS is a symbol of peace, a projection of peace on our whole planet. Just as peaceful relations are established there, so we should establish them here, on the surface of our planet.

And what brings them together there? Joint research, scientific research that they do there, discoveries. For the good and safety of the planet. It's basically immunity. The International Space Station is a kind of immunity model for the whole planet. Immunity of peace, of goodness, of creation. We should probably try to live by that formula here.

Here on Earth, people are also united by creativity. The competition, the results of which we have summarized, united children from 53 countries through creativity, and next year, we are sure, there will be even more of them. This competition is our step into the future with guaranteed peaceful relations. A creator is a man with God in him. And God is always love and peace, creation and forgiveness. Children from different countries can and should be united by creativity, peace and love. The most interesting thing is that even though they are in different countries, they are all drawing on the same theme. A theme that unites them.

FROM SPACE IN PAINTINGS TO PAINTINGS IN SPACE.

- *And the competition has winners after all. What do they get besides new emotions and a beautiful rock crystal statuette with laser engraving inside? And what about their paintings?*

- Yes, the award is very beautifully made - with love, with high aesthetic taste. It is "weighty" in every sense, it is very pleasant to hold in your hands. The artist who made this project is a real professional.

And the winners were Anastasia Deli from Transnistria, Naranbold Nandin-dulam from Mongolia - a student of the Ulan-Bator branch of the Plekhanov Russian Economic University, from which we received photos from Mongolia - everyone was happy! And the third winner was Alexandra Kuznetsova from Kohtla-Järve in Estonia.

Paintings - not only of the winners, but also of other participants - will take part in the following exhibitions, and the best ones will be chosen to go to the International Space Station. If there are collectors willing to buy them after such a flight, the funds from the sale will again be directed to the benefit of children en-



gaged in creative work. As material support. Paints, brushes, canvases, paper and other materials are very expensive these days, especially frames. Being an artist today is not cheap...

And finally, the most important thing: next year we are planning a festival called "Children's Planet". The winners of competitions from each country will participate in the creation of a single canvas, which will later fly around our planet as a symbol of the establishment of goodness and peace among all who live on the planet. It will be a kind of mystery, a magic act, after which, I have no doubt, many things will change on Earth. For the better. How can I be sure? Because it will be done by the combined efforts of children's souls, and children's souls are sinless.

I give master classes for children because they need to feed their souls as much as possible with creativity, to develop the creative beginning within themselves. If

we remember the teachings of our great Soviet teacher Makarenko, who worked with troubled teenagers, it was largely based on discovering and developing their creative potential. And Makarenko worked mainly with street children, with those who today would be called "difficult", "difficult to educate", including those who have already "crossed the line of the law". He was almost the only one who worked with them.

Most of the children we work with today have not crossed any "line". And that's doubly, triply good, because now they will never cross it. Because they are engaged in true creativity, and creativity is communication with the Most High, with God. These children will become a kind of "fireflies" that will fill our world with light, that will actually program the space that we are kind, that we are good, that we don't need any more "adventures", thank you...! We are being refreshed...

Interviewed by Alexey Sokolsky

ДИЗАЙН-ОТЕЛЬ «СТАНДАРТ»: РЕТРОФУТУРИЗМ – КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ



Дизайн-отель «Стандарт» – совершенно уникальный и неповторимый отель. Первый российский отель, который вошёл в международную Ассоциацию Design Hotels, объединяющую более 300 отелей в 50 странах по всему миру.

Каждый из ста пяти номеров отеля отличается от других благодаря точному следованию выверенной до мелочей ретрофутуристической концепции, соединяющей в себе мотивы советского конструктивизма и элементы технологического прогресса того времени.

«Стандарт» открывает для каждого новые потаённые пространства Вселенной: это уходящие в бесконечность космические коридоры; встречающий гостей астронавт в лобби; футуристические приборы в номерах – регуляторы индивидуального кондиционирования, многоуровневая подсветка и капсула сна, напоминающая о

фантастических фильмах про космические путешествия!

Отель предлагает гостям четыре категории номеров площадью от 25 до 130 кв. метров.

Выполненный в светлых тонах «Классик» подойдёт для тех, кто ценит строгость и хочет оставаться в пределах ожидаемого. Идеальное сочетание комфорта, современных технологий и выгодной стоимости.

А вот космический «Делюкс» способен произвести неизгладимое впечатление даже на опытных путешественников: капсула сна в центре комнаты, расписанные вручную панно московского художника Станислава Трацевского, отсутствие острых углов и стильный минимализм. Проживание в «Делюксе» завораживает – именно поэтому это излюбленная категория гостей отеля.

Элегантные «Люксы» – выбор для тех, кто ценит эстетику и простор: вместитель-

ные гостиные с дизайнерской мебелью, комфортные спальни с «меню» подушек, просторные ванные комнаты, выложенные мозаикой. Из панорамных номеров отеля открывается великолепный вид на Пушкинскую площадь, Большую Дмитровку и легендарную Тверскую улицу.

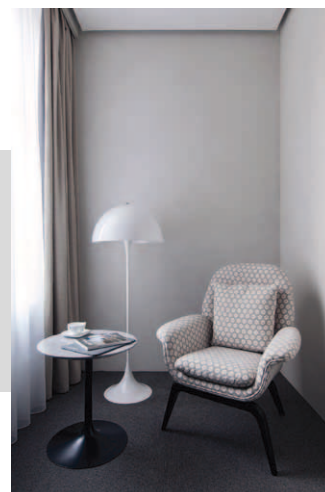
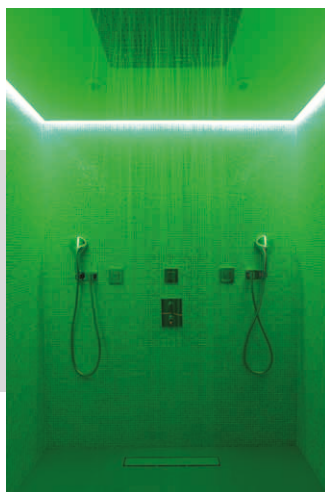
«Гранд Люкс» – это премиальный просторный номер-апартаменты на седьмом этаже дизайн-отеля «Стандарт». Громадная и нежно-притягательная кровать, две гардеробные, большой стол для совместных ужинов, мини-кухня и барная стойка – номер идеально подходит для тех, кто не привык жертвовать своим комфортом.

Кроме исключительного интерьера, «Стандарт» может похвастаться и глубоким смысловым наполнением: около ста расписанных вручную панно размещено в 88 номерах отеля и гостевых зонах. Произведения искусства были созданы Станиславом Трацевским на волне вдохновения концепцией ретрофутуризма специально для арт-отеля. Панно и сюжеты на стенах, выполненные в технике монохромного сграффито, дополняют оригинальный дизайн и приоткрывают двери в неизведанные миры новых планет.

В дизайн-отеле, помимо великолепных и неповторимых номеров, гости могут посетить спа-зону, фитнес-студию и ресторан авторской кухни YURA.

Роскошное спа-пространство представлено премиальным салоном «Кинари СПА». Его концепция – индивидуальный подход к восстановлению баланса и внутренней энергии каждого гостя.

Использование специалистами «Кинари СПА» древнейших целебных практик в сопровождении спокойных и расслабляющих мелодий, мягких ароматов натуральных ма-



В САМОМ СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ РАСПОЛАГАЕТСЯ ПЕРВЫЙ В РОССИИ ДИЗАЙН-ОТЕЛЬ «СТАНДАРТ». ЭТО ВОПЛОЩЕНИЕ НОВОГО ФОРМАТА РОСКОШИ И СИМВОЛ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОГО ПУТЕШЕСТВИЯ В МОСКВУ. ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ НЕ ТОЛЬКО ВЫСОКИЙ СЕРВИС, НО И ЭСТЕТИКУ СО СМЫСЛОМ.

сел и уютного мерцания свечей открывает новые чувственные измерения, дарит каждому посетителю внутреннее и внешнее совершенство и уносит от суеты большого города в райский уголок, полный умиротворения.

Мебель из ценных пород дерева и аутентичные элементы декора, специально доставленные из самого сердца Таиланда, передают ни с чем не сравнимый колорит азиатских процедур и помогают по-настоящему прочувствовать многообразную и традиционную Азию.

Для тех, кто предпочитает подвижный и активный образ жизни, на третьем этаже «СтандАрта» расположен фитнес-зал с видом на исторический центр города. Зал оснащён зоной свободных весов и аэробным залом, системой кондиционирования и современными тренажёрами от ведущей компании Technogym.

Отличительной чертой дизайн-отеля также является его гастрономическая составляющая, которая представлена стильным рестораном YURA. Как говорит бренд-шеф ресторана из Эстонии Андрей Коробяк: «Кухня в YURA – европейская, с неким реверансом в сторону Скандинавии».

В основе меню ресторана лежит принцип «с огорода на стол». Будучи убеждённым приверженцем скандинавской кухни, Андрей делает ставку на чистый вкус, натуральность продуктов и минимальную термическую обработку. Его главная изюминка – местные овощи, корнеплоды, фрукты, ягоды и зелень по сезону.

«То, к чему мы стремимся – это работа с локальными продуктами и принцип сезонности. Мы не подаём клубнику зимой, если только она не ферментированная или консервированная, а летом, к примеру, не используем корнеплоды», – заявляет бренд-шеф.



Двери ресторана YURA открыты не только для гостей отеля, но и для жителей города. Завтраки подаются à la carte уже с семи утра. Удобное расположение, зонированные залы и наличие обеденного меню – идеальное комбо для проведения переговоров и встреч в дневное время.

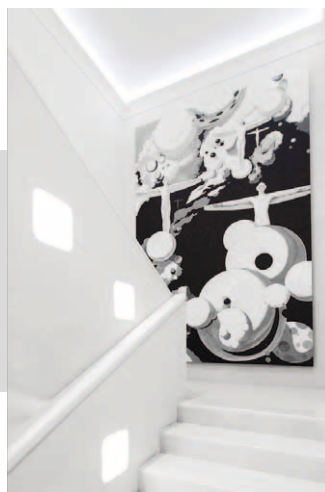
Для гостей отеля ресторан осуществляет круглосуточную доставку в номер по меню Room Service.

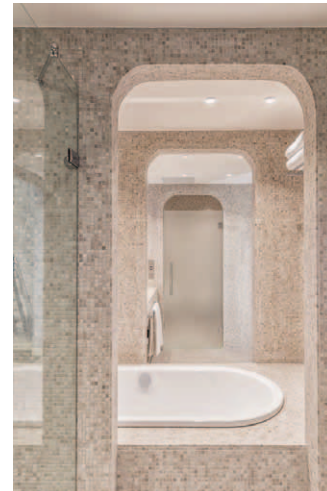
Ещё одним достоинством дизайн-отеля «СтандАрт» является возможность проведения в его стенах мероприятий. На конференц-этаже расположены зал «Луноход» – вместительностью до 175 человек – и «Трес», готовый принять до 65 гостей, – безупречные решения для проведения бизнес-тренинга, совещания, пресс-конференций или презентаций. Неповторимая атмосфера арт-отеля, разнообразный кейтеринг и непревзойдённый сервис гарантируют успех любому мероприятию.

Дизайн-отель «СтандАрт» не раз становился номинантом и победителем в крупнейших премиях федерального и международного масштаба. В 2022 году «СтандАрт» вошёл в топ-10 самых успешных отелей России по версии журнала Forbes и стал финалистом крупнейшей российской премии Russian Hospitality Awards. За семь лет своего существования отель одержал победу более чем в 30 конкурсах, и каждая из его премий подтверждает не только глубокую смысловую концепцию дизайна, но и высочайший уровень гостеприимства.

Оказываясь в окружении арт-пространства отеля «СтандАрт», вы попадаете в плен сладких креативных замыслов создателей, дополненных индивидуальными фантазиями, создавая для себя свою собственную, незабываемую Вселенную!

Подготовил Михаил Московец





DESIGN HOTEL STANDART: RETROFUTURISM AS A NEW PHENOMENON IN THE HOTEL BUSINESS

StandArt Design Hotel is a unique and inimitable hotel. It is the first Russian hotel to be included in the International Association of Design Hotels, which unites more than 300 hotels in 50 countries around the world.

Each of the hotel's one hundred and five rooms is different from the others due to its precise adherence to the retro-futuristic concept, which combines motifs of Soviet Constructivism with elements of the technological progress of that period.

StandArt opens for everyone new hidden spaces of the Universe: space corridors stretching to infinity, an astronaut welcoming guests in the lobby, futuristic devices in the rooms – controls for individual air

conditioning, multi-level lighting and a sleeping capsule, reminiscent of fantastic movies about space travel!

The hotel offers four categories of rooms ranging from 25 to 130 square meters.

Executed in light colors "Classic" will suit those who appreciate austerity and want to stay within the expected. The perfect combination of comfort, modern technology and value for money.

But "Deluxe" will leave a lasting impression on even the most experienced travelers: a sleeping capsule in the center of the room, hand-painted panels by Moscow artist Stanislav Tratsevsky, the absence of sharp corners and stylish minimalism.

Accommodation in the "Deluxe" is mesmerizing – that's why it's a favorite category of the hotel's guests. Elegant "Lux" is a choice for those who appreciate aesthetics and spaciousness: spacious living rooms with designer furniture, comfortable bedrooms with "menu" of pillows, spacious bathrooms lined with mosaic. The hotel's panoramic rooms offer a magnificent view of Pushkinskaya Square, Bolshaya Dmitrovka and the legendary Tverskaya Street. The "Grand Suite" is a spacious, first-class suite on the seventh floor of the StandArt design hotel. A huge and softly appealing bed, two dressing rooms, a large table for shared dinners, a kitchenette and a bar – the room is ideal for those who are not used to sacrificing their comfort.

In addition to the exceptional interior, StandArt has a deep semantic content: about one hundred hand-painted pictures are placed in 88 hotel rooms and guest areas. The artworks were created by Stanislav Tratsevsky on the wave of retro-futurist inspiration especially for the art hotel. Monochrome sgraffito panels and plots on the walls complement the original design and open the door to unexplored worlds of new planets.

In addition to the luxurious and unique rooms, the design hotel offers a spa, a fitness center and the restaurant of the author's cuisine YURA.

The luxurious spa area is represented by the premium salon Kinari Spa. Its concept is an individual approach to restoring the balance and inner energy of each guest.

Specialists of Kinari Spa use ancient healing methods accompanied by calm and relaxing melodies, mild aromas of natural oils and cozy flickering of candles, opening new





RUSSIA'S FIRST DESIGN HOTEL STANDART IS LOCATED IN THE CENTER OF MOSCOW. IT IS THE EMBODIMENT OF A NEW LUXURY FORMAT AND A SYMBOL OF AN EXCLUSIVE TRIP TO MOSCOW. FOR THOSE WHO APPRECIATE NOT ONLY HIGH SERVICE, BUT ALSO AESTHETICS WITH MEANING.

sensual dimensions, giving each guest inner and outer perfection, taking away from the hustle and bustle of the big city to a paradise full of tranquility.

The precious wood furniture and authentic decorative elements, specially brought from the heart of Thailand, give a real taste of Asian practices and help to feel the diversity and tradition of Asia.

For those who prefer an active lifestyle, there is a gym on the third floor of StandArt overlooking the historic city center. The gym is equipped with a free weight zone and an aerobic room, air conditioning and modern exercise equipment from the leading company Technogym.

A special feature of the hotel is its gastronomic component, represented by the stylish YURA restaurant. Andrei Korobjak, the restaurant's brand chef from Estonia, says: "The cuisine at YURA is European, with a certain reverence for Scandinavia."

The restaurant's menu is based on the principle of "from the garden to the table". As a devotee of Scandinavian cuisine, Andrey focuses on clean flavors, natural products and minimal heat treatment. His main focus is on local vegetables, root vegetables, fruits, berries and herbs in season.

"What we strive for is to work with local produce and the principle of seasonality. We don't serve strawberries in winter unless they are fermented or canned, and we don't use root vegetables in summer, for example," says the brand chef.

The doors of the YURA restaurant are open not only to hotel guests, but also to the city's residents. Breakfast is served à la carte from 7 am. Convenient location, zoned rooms and availability of lunch menu are an ideal



combination for negotiations and meetings during the day.

For hotel guests, the restaurant offers room service. The room service menu is available 24 hours a day.

Another advantage of the design hotel StandArt is the possibility of holding events within its walls. On the conference floor there is Lunokhod Hall – for up to 175 people-and Tres Hall – for up to 65 guests – perfect solution for business trainings, meetings, press conferences or presentations. The inimitable atmosphere of the art hotel, a wide range of catering options and unparalleled service guarantee the success of any event.

Design hotel StandArt has been nominated and won several times at the most important

federal and international awards. In 2022 StandArt was included in the top 10 most successful hotels in Russia according to Forbes magazine and became a finalist of the largest Russian award Russian Hospitality Awards. For seven years of its existence, the hotel has won more than 30 competitions, and each of the awards confirms not only the deep concept of design, but also the highest level of hospitality.

Surrounded by the art space of the hotel StandArt, you will be captured by the sweet creative ideas of creators, supplemented by individual fantasies, creating your own, unforgettable universe!

Prepared by Mikhail Moskovets

МАМА РОМА: уже 25 лет радуем гостей

ПОПРОБУЙ ИТАЛИЮ НА ВКУС

Первая пиццерия, как считается, открылась в Неаполе в 1830 году на месте торговой лавки, существовавшей с XVIII века. До сих пор неаполитанская пицца является лучшей в мире.

Попробовать пиццу из дровяной печи и другие аутентичные итальянские блюда можно в Санкт-Петербурге и других городах России.



Сеть ресторанов итальянской кухни Mama Roma начала своё развитие в 1998 году, и уже на протяжении 25 лет каждое заведение радует многочисленных посетителей высоким уровнем обслуживания, уютной атмосферой и лучшими блюдами в подлинных традициях Италии.

Первый ресторан нашей сети был открыт в самом сердце города, на Караванной улице. Мы стремились создать уютное и атмосферное место, которое бы сочетало в себе непринуждённость и изысканность. Вдохновляясь классической trattoria, уделили особое внимание интерьеру: фрески на стенах, тёплые тона и деревянная мебель создают уникальную атмосферу, погружая гостей в аутентичную итальянскую обстановку.

Главная особенность ресторана – это винариум. Мы стремились предложить нашим гостям не только вкуснейшие блюда, но и возможность познакомиться с миром редких и дорогих вин.

Со временем наша сеть ресторанов расширилась, но мы всегда помним о первом заведении на Караванной улице, которое стало отправной точкой нашего успеха.

Уникальность концепции ресторанов Mama Roma – настоящая неаполитанская пицца из дровяной печи.

Все печи для наших ресторанов собирает печник из Неаполя Бэлпе Фолья, который сотрудничает с крупными ресторанами по всему миру: Rosso Pomodoro, Fratelli di Buffala и другие.

Благодаря купольной конструкции печи нагретые воздушные массы циркулируют снизу вверх, а сама печь способна выдерживать высокие температурные нагрузки, ведь температура внутри достигает

450 градусов! Именно поэтому для выпекания пиццы требуется всего 90 секунд. За это время тесто успевает приготовиться, а начинка остаётся сочной.

Для приготовления теста не используют ни яйца, ни сахар, ни какие-либо смеси – только мука, вода, дрожжи и соль. Таким образом, тесто получается очень лёгкое и прекрасно усваивается организмом.

Одна из особенностей наших ресторанов – стабильность. Собственный ресторан на Гороховой мы и вовсе открыли в июне 2020 года, когда из-за пандемии весь общепит работал только на доставку и самовывоз. Сейчас ресторан работает с постоянным стабильным приростом.



На настоящий момент, кроме 11 собственных ресторанов в Санкт-Петербурге, у нас открыто по франшизе семь ресторанов в Петербурге и 12 – в регионах. Это Псков, Сочи, Самара, Киров, Абакан, Чита; и по два ресторана в Кемерово, Красноярске и Мурманске.

Помимо действующих ресторанов, в ближайшее время планируется к открытию собственный ресторан в районе метро «Просвещения», а по франшизе – два ресторана в Кирове.

Что в первую очередь привлекает потенциальных рестораторов и гостей? Колоссальный опыт, стабильность и известность бренда, оказываемая на всех этапах работы поддержка. Сама сеть существует на рынке с 1998 года. Наш опыт помогает нам развивать бизнес даже в условиях кризиса. С момента существования Mama Roma за время многочисленных кризисов мы не закрыли ни один ресторан.

Символ сети итальянских ресторанов Mama Roma – капитолийская волчица, вскармливающая двоих младенцев: Ромула и Рема, легендарных основателей Рима. Согласно преданию, волчица, как мама, вскормила и вырастила близнецов.

Mama Roma – как добрая заботливая мама: всегда найдёт что-нибудь особенное для каждого гостя! Начиная с раннего завтрака с ароматным кофе, предлагая на обед блюда бизнес-ланча, приготовленные под чутким руководством итальянских шеф-поваров, и заканчивая день настоящей неаполитанской пиццей под аккомпанемент итальянского вина!

Получившись легендарной волчицей с двумя близнецами можно в каждом ресторане Mama Roma.

Подготовила Светлана Кныш

MAMA ROMA: we have been delighting guests for 25 years

The first pizzeria is believed to have opened in Naples in 1830, on the site of a market stall that had existed since the 18th century. To this day, Neapolitan pizza remains the best in the world. You can try wood-fired pizza and other authentic Italian dishes in St. Petersburg and other cities of Russia.



JUST HAVE
A TASTE OF ITALY

The Mama Roma chain of Italian restaurants began its development in 1998 and for 25 years each restaurant has been pleasing numerous visitors with high level of service, cozy atmosphere and the best dishes in authentic Italian traditions.

The first restaurant of our chain was opened in the very heart of the city, on Karavannaya Street. We wanted to create a cozy and atmospheric place that would combine casualness and sophistication. Inspired by a classic trattoria, we paid special attention to the interior: frescoes on the walls, warm colors and wooden furniture create a unique atmosphere, immersing guests in an authentic Italian atmosphere.

The main feature of the restaurant is the wine room. We have tried to offer our guests not only delicious dishes, but also the opportunity to get acquainted with the world of rare and expensive wines.

Over time, our chain of restaurants has expanded, but we always remember the first restaurant on Karavannaya Street, which was the starting point of our success.

The unique concept of Mama Roma restaurants is real Neapolitan pizza baked in a wood-fired oven.

All the ovens for our restaurants are built by Beppe Foglia, a Naples-based oven master who has worked with major restaurants around the world: Rosso Pomodoro, Fratelli di Buffala and others.

Thanks to the dome design of the oven, the heated air masses circulate from the bottom to the top, and the oven itself can withstand high temperature loads. After all, the temperature inside reaches 450 degrees! That's why it only takes 90 seconds to bake a pizza. In that time, the dough has time to cook and the toppings stay juicy. The dough is made without eggs, sugar, or other additives—just flour, water, yeast, and salt. This makes the dough very soft and perfectly digestible by the body.

One of the characteristics of our restaurants is stability. We opened our own restaurant on Gorokhovaya in June 2020, when due to the pandemic the whole catering industry was working only on delivery and take-out. Now the restaurant is working with constant stable growth.

At present, in addition to 11 of our own restaurants in St. Petersburg, we have opened 7 franchise restaurants in St. Petersburg and 12 in the regions. Pskov, Sochi, Samara, Kirov, Abakan, Chita and 2 restaurants in Kemerovo, Krasnoyarsk and Murmansk.

In addition to the existing restaurants, the company plans to open a restaurant in the Prosveshchenie metro area and two restaurants in Kirov under franchise in the near future.

What attracts potential restaurateurs and guests? Colossal experience, stability and brand recognition, support at all stages of the operation. The chain itself has been on the market since 1998. Our experience helps us to develop our business even in a crisis. Since the existence of Mama Roma we have not closed a single restaurant during numerous crises.

The symbol of the Mama Roma chain of Italian restaurants is a Capitoline wolf feeding two babies, Romulus and Remus, the legendary founders of Rome. According to the legend, the wolf, like a mother, nourished and educated the twins.

Mama Roma is like a kind, caring mother, always finding something special for each guest! Starting with an early breakfast with aromatic coffee, offering business lunch dishes prepared under the careful guidance of Italian chefs, and ending the day with a real Neapolitan pizza accompanied by Italian wine! You can see the legendary wolf with two twins in every Mama Roma restaurant.

Prepared by Svetlana Knysk



«GRUPPO 396»:

«Дизайнерская мебель должна быть доступной»

– Если людей встречают по одежке, то рестораны и гостиницы – по интерьеру. Часто ли, посещая такие места, осматривая интерьер, вы понимаете, что у них «что-то пошло не так»? Что результат мог бы быть и получше, если бы... обшлись в «GRUPPO 396».

– Сразу хочу уточнить, что дизайном интерьеров, помещений мы не занимаемся. Мы занимаемся дизайном предметов, мы производим мебель. Причём не только для ресторанов и отелей, но и для офисов.

Когда человек ещё только собирается открывать свой ресторан или отель, он сначала идёт не к нам. На этой стадии проекта он решает совсем другие вопросы: мониторит локацию, выясняет, сколько и каких у него будет конкурентов, решает, что конкретно хочет открыть – ирландский паб, например, или грузинский ресторан. Интерьер придумывает дизайнер, а мы в рамках этой «картинки» уже можем предложить свою мебель. Предложить предметы, которые, безусловно, вписываются в задуманный интерьер офиса или ресторана. Предметы, которые по восприятию не хуже, а по стоимости более доступны, что на сегодняшний день, конечно же, тоже очень востребовано.

– Вы практически предугадали мой следующий вопрос... Обычно, когда читаешь слово «дизайнерский», сразу же понимаешь, что ценник увеличен на некоторый коэффициент. Ваша же компания с первых дней работы руководствуется принципом «дизайнерская мебель должна быть доступной». И, судя по всему, у «GRUPPO 396» это получается. Каким образом?

– Можно ответить «телеграфно»: унификация, кастомизация плюс «магия тканей», обивок.

– Вы сказали: «кастомизация». Боюсь, не всем знаком смысл этого слова...

– В чём его смысл? Это некая имитация индивидуального подхода: есть стандартные модули, на основании которых с помощью комбинаторики, добавления различных деталей, а в нашем случае ещё и благодаря разнообразию текстиля, которым наша компания тоже долгое время занималась, создаётся уникальная, фактически дизайнерская мебель.

– И всё-таки индивидуальность, к которой, безусловно, должны стремиться каждый уважающий себя ресторан или гостиница, несовместима с мебелью, выпускаемой не по индивидуальному проекту, а в «промышленных масштабах». Вам же удивительным образом совмещать это удаётся. В чём секрет?

– Мы берём, скажем так, «неоклассические» формы, которые, может быть, на данный момент и не находятся «на острие» дизайнерской моды, но вполне соответствуют различным современным стилям. Мы используем их как некие «платформы», а уже за счёт сочетания тканей, за счёт предоставления огромного выбора материалов с разными свойствами – кожи, кожзама, «антикогтя» и так далее, – за счёт каких-то других неординарных решений создаём на заказ индивидуальные с точки зрения дизайна предметы.

Знаете, есть такой известный во всём мире дизайнер мебели Филипп Старк, одно

Когда слушаешь музыкальные произведения – классическая ли это симфония или композиции в стиле рок, – совершенно забываешь о том, что при их создании было использовано всего семь нот. Настолько они могут отличаться друг от друга и по стилю, и по темпу, и по аранжировке. Но для того чтобы музыка эта вас заворожила, заставила радоваться и грустить, помогла расслабиться или, наоборот, настроила на подвиги, важны талант композитора и профессионализм исполнителей. Однако оказывается, что при создании мебели, которая не только может, но и должна быть хорошим «помощником» человека как в работе, так и на отдыхе, тоже можно использовать своего рода «ноты». При этом результат также будет отличаться и по стилю, и по функционалу, и по «аранжировке» – цвету и рисунку обивки. Всё это прекрасно получается у компании «GRUPPO 396». Наш собеседник – её основатель и генеральный директор Александр Полякин.



его кресло стоит... как Каменный мост. Его работами нельзя обставить много помещений. Позволить себе такое может разве что какой-то ресторан в Москве или Санкт-Петербурге. Как правило, такие «супердизайнерские», штучные вещи делают мастерские. Предприятия с большими площадями, с большим числом рабочих, которым надо регулярно и вовремя выплачивать зарплату, на выпуске таких изделий существовать не могут. Для них важна рентабельность. Все они выпускают более-менее стандартную продукцию. Но эта продукция в той или иной степени может трансформироваться, быть в той или иной степени кастомной.

У нас есть 20 вариантов опор и 30 вариантов спинок. Всё это стандартное, большую часть мы производим сами. Умножаем 20 на 30, сколько получается вариантов?

Шестьсот! И при этом три тысячи обивочных материалов! Каждый из этих вариантов может быть сделан ещё и в двух-трёх тканях. Вот она – кастомность. А цена-то от возможных сочетаний не меняется! Всё просчитано заранее, есть прайсы.

Но это не значит, что мы пользуемся исключительно тем, что имеем, что давно знаем. Скажем так, наши компетенции в сфере интерьеров позволяют нам заглядывать вперёд, анализируя какие-то новые, в том числе западные, тренды, прогнозировать спрос. В любом случае каждая модель из нашего ассортимента – это некий сплав, результат поездок по выставкам, выполнения каких-то нестандартных заказов, тендеров. Этот «багаж» накапливается, нарабатывается и становится востребованным снова и снова.

Вернёмся к дизайнерам: откуда они берут идеи? Ведь, условно говоря, Шехтелев у нас немного... Идеи они откуда-то черпают, используют чей-то, в основном западный, опыт. Это нормально. Дальше они этот опыт трансформируют в некое дизайнерское решение в соответствии с тем, как этот, допустим, ресторан себя позиционирует. Индивидуальная мебель для грузинского ресторана, для итальянского или японского – разная. Но японский стиль никто же из дизайнеров не придумывает. Это всё равно выбор из уже существующих вариантов. С различными, допустим, цветовыми решениями и т. д.

– Ресторанная мебель, гостиничная, офисная... Есть ли у них какие-то различия, особые свойства?

– Возьмём, к примеру, офисную мебель. Стул, на котором человек сидит во время работы, должен быть, что называется, эргономичным, то есть максимально функциональным и удобным. Человек, на нём сидящий, не должен испытывать дискомфорт. Пользование такой мебелью не должно вызывать ни нарушений осанки, ни ухудшения зрения, ни повышенной усталости и утомляемости. Теперь представьте себе холл гостиницы, где вы, скорее всего, увидите мягкую, глубокую мебель для отдыха. Что касается мебели для ресторанов, то там посадка такая же комфортная, но удобной должна быть ещё и высота. Удобной – к столу.

– Согласен: можно так провалиться в мягкий диван, что до еды уже и не дотянешься...

– Да, человек должен сидеть удобно, сидеть высоко. Мебель для номеров – отдельная история. И эргономика у неё своеобразная.

Наша мебель комфортная, вся она продумана с эргономикой для отелей, ресторанов, офисов. Был случай, когда человек из Екатеринбурга заказал через дилера «Денди» – такое, знаете, английское кресло с высокой спинкой, каминное, комфортное. Мы его изготовили, отправили. Пришла обратная связь: клиент очень доволен его комфортностью; более того, оказалось, что,

заказывая, он в суете не объяснил дилеру, что хочет, чтобы в этом кресле было комфортно сидеть в кабинете у стола, и к нам информация о его пожеланиях не попала. Но, получив кресло, он обнаружил, что, как ни странно, всеми этими не озвученными им свойствами оно обладает...

– По магазинам в поисках мебели для своего ресторана или гостиницы люди не ходят. «Ходят» они в интернет. Но так же, как и в случаях виртуальных знакомств, «картинка» нередко заметно отличается от реальности, потому что, как известно, самое лучшее средство для исправления недостатков фигуры и лица – это фотошоп. Про вашу же мебель я прочитал отзывы, что в жизни она выглядит даже лучше, чем на рекламных фотографиях. Это фотограф «виноват» или вы молодцы?

– Что такое рекламные фотографии в интернете? При их создании обычно используют различные художественные, живописные и компьютерные приёмы. Помню одну машину, не буду называть марку: на рекламной фотографии она казалась огромной, едва ли не микроавтобус. А потом я увидел её в салоне – она совсем маленькая...



То же самое и с мебелью. «Продающая» картинка зачастую гипертрофирует размеры. Качество – отдельная история, его на фото не передашь. Люди «покупаются» на рекламную картинку, а в реальности зачастую тот же диван этому образу абсолютно не соответствует. У нас – наоборот. Не потому, что картинка плохая, фотограф не доработал, просто наш диван и выглядит суперски.

В чём вообще наши главные конкурентные преимущества перед другими компаниями, которые тоже производят мягкую мебель для общественных помещений? Индивидуальный дизайн у нас, я считаю, самый доступный и при этом надёжный. Почему? Во-первых, потому, что у нас большой опыт работы именно по текстильному декору. Во-вторых, у нас большой завод,

который мы построили специально, и в центре этого завода находится зона приёмки. Смысл её в том, что все эти объекты – рестораны, гостиницы, офисы – не дом. В доме не может быть дивана длиной 10 метров. Потому что нет в доме таких помещений. А в ресторанах, офисах есть холлы, а в них диваны – и змейкой, и г-образные, по 20 метров с двух сторон. Всё это требует совершенно другого уровня контроля. Контролировать надо не каждый предмет, а некую композицию, а значит, иметь возможность её выстраивать. Зона приёмки позволяет нам учитывать все нюансы. Недостатки остаются на производстве. Клиент получает уже проверенное, запечатанное.

– То есть «принимает» в зоне приёмки не клиент?

– Знаете, я всегда такой пример привожу: нанимает заказчик плотника, чтобы тот ему пол по уровню сделал. Тут два варианта возможны. Первый – сделал плотник пол и говорит: «Берите уровень, проверяйте, если есть замечания, я готов всё переделывать». Эта история, скажем так, более традиционная. И другая ситуация. Закончил плотник работу, приходит заказчик, спрашивает: «Ну, что у тебя получилось?» А тот в ответ: «Всё сделано, хочешь – проверяй, но я даю тебе гарантию, что нигде никаких подвохов ты не найдёшь». Понимаете, в чём разница? Мы всё проверяем на фабрике – сами. Мы работаем со всеми регионами страны. У нас хорошая упаковка, но дело не только в ней, но и в системе маркировки. Проверены и промаркированы все модули, которые сочленяются в некие единые изделия, что позволяет легко и надёжно собрать мебель на месте. Это очень важный момент, такое приходит с опытом. Это не продажа отдельного дивана, а комплектация, например, шестизэтажной гостиницы, более 200 единиц мебели! И таких объектов наша компания за 20 лет работы сделала тысячи.

– Удобно расположившись в изготовленном вашей компанией кресле... Отложив надоевший смартфон на кованую тумбу – этот вид ваших изделий, безусловно, заслуживает отдельного разговора, – можно полистать ваш каталог и...

– ...И увидеть, что наш большой ассортимент позволяет выбирать не только дешёвый или средний ценовой вариант, что есть и VIP-уровень – модели разные не только по стилю, но и по цене. Опять же: в том числе и за счёт обивочных материалов. Перефразируя недавно услышанные мной слова, скажу так: «Мы не указываем направление, мы расставляем указатели». Нашими платформами, нашим ассортиментом мы показываем, в какие стороны заказчик может пойти для решения своих интерьерных задач. За оптимальные деньги...

When you listen to a musical composition, whether it is a classical symphony or a rock song, you forget that it is made up of only seven notes. They can be so different in style, tempo, and arrangement. But for music to fascinate you, to make you happy or sad, to help you relax or, on the contrary, to prepare you for heroic deeds, the talent of the composer and the professionalism of the performers are important. But it turns out that when creating furniture, which not only can, but should be a good «assistant» of a person, both at work and at rest, you can also use a kind of «notes». In this case, the result will also differ in style and functionality, and in the «arrangement» – the color and pattern of upholstery. GRUPPO 396 does it all perfectly. Alexander Polyakin, the founder and general director of the company, is our interlocutor.



GRUPPO 396: «DESIGNER FURNITURE SHOULD BE AFFORDABLE»

– If you meet people through what they wear, you meet restaurants and hotels through what they have inside. When you visit such places and look at the interior, do you often realize that “something went wrong”? That the result could have been better if ... if they had turned to GRUPPO 396.

– I would like to make it clear that we do not design interiors. We design objects, we produce furniture. And not only for restaurants and hotels, but also for offices.

If someone wants to open his own restaurant or hotel, he first goes to someone else than us. At this stage of the project he solves quite different problems: he observes the location, finds out how many and what kind of competitors he will have, decides what exactly he wants to open: an Irish pub, for example, or a Georgian restaurant. The interior is designed by the designer, and we can already offer our own furniture within the framework of this “picture”. To offer items that will certainly fit into the designed interior of the office or restaurant. Furniture that is not inferior in terms of perception and more affordable, which is of course very much in demand today.

– You almost predicted my next question... Usually, when you read the word “designer”, you immediately realize that the price tag is increased by some coefficient. From the very beginning, your company has been guided by the principle that “designer furniture should be affordable”. And by all appearances, GRUPPO 396 does it well. And how?

– We can answer “telegraphically”: unification, personalization plus “magic of fabrics”, upholstery.

– You said: “personalization”. I’m afraid not everyone knows the meaning of this word....

– What does it mean? It is a kind of imitation of an individual approach: there are standard modules on the basis of which, with the help of combinatorics, the addition of various details, and in our case - also thanks to the variety of textiles, which our company has also been dealing with for a long time, we create unique, actually designer furniture.

– However, individuality, which every self-respecting restaurant or hotel should strive for, is not compatible with furniture produced on an “industrial scale” rather than according to an individual project. But you manage to combine them in an amazing way. What is the secret?

– We take, let’s say, “neoclassical” forms, which may not be “at the top” of design fashion at the moment, but are quite consistent with various modern styles. We use them as a kind of “platforms” and by combining fabrics, offering a wide range of materials with different properties – leather, imitation leather, “anti-claw” and so on, by some other extraordinary solutions – we create custom-made items from the point of view of design.

Do you know, there is such a world-famous furniture designer – Philip Stark, one of his chairs is worth... as a stone bridge. You can’t furnish many rooms with his work. Only a restaurant in Moscow or St. Petersburg can afford it. As

a rule, such “super-designers”, unique things are made by workshops. Enterprises with large premises, with a large number of workers who need to be paid regularly and on time, cannot survive on the production of such items. Profitability is important for them. They all produce more or less standard products. But these products can be modified and customized to a greater or lesser extent.

We have 20 variants of supports and 30 variants of backs. These are all standard products, most of which we produce ourselves. Multiply 20 by 30, how many variants do we have? Six hundred! And at the same time – three thousand upholstery materials! Each of these variants can be made in two or three fabrics. That’s customization. And the price doesn’t change because of the possible combinations! Everything is calculated in advance, there are price lists.

But this does not mean that we only use what we have, what we have known for a long time. Let’s just say that our competence in the field of interiors allows us to look ahead, to analyze some new trends, including Western ones, and to forecast demand. In any case, each model of our assortment is a certain alloy, the result of trips to exhibitions, fulfillment of some non-standard orders, tenders. This “baggage” is accumulated, developed and is always in demand.

Let’s come back to designers, where do they get their ideas? After all, we don’t have many Shekhtels... They get their ideas from somewhere, they use someone else’s experience, mostly Western.

That's normal. Then they transform that experience into a certain design solution according to, let's say, the positioning of the restaurant. A single piece of furniture for a Georgian restaurant is different from one for an Italian or Japanese restaurant. But the Japanese style is not invented by a designer. It is still a choice from the existing options. With different, let's say, color schemes, etc.

– *Restaurant Furniture, Hotel Furniture, Office Furniture.... Do they have differences, special characteristics?*

– Take office furniture, for example. The chair a person sits on while working should be ergonomic, i.e. as functional and comfortable as possible. The person sitting on it should not feel uncomfortable. The use of such furniture should not cause posture problems, visual impairment, or increased fatigue. Now imagine a hotel lobby, where you are likely to see soft, deep furniture for resting. As for restaurant furniture, the seating is just as comfortable, but the height should also be comfortable. Comfortable at the table.

– *I agree: you can fall so far into a soft sofa that you can't even reach the food....*

– Yes, a person should sit comfortably, sit high. Room furniture is a different story. And its ergonomics is unique.

Our furniture is comfortable, everything is ergonomically designed for hotels, restaurants, offices. There was a case when a person from Ekaterinburg ordered a "Dendi" through a dealer. You know, an English chair with a high back, a fireplace chair, comfortable. We made it, sent it. We got "feedback": the customer was very satisfied with its comfort. Moreover: it turned out that when ordering, he was in a fuss, he did not explain to the dealer that he wanted this chair was comfortable to sit in the office, at the desk, and we did not get information about his wishes. But when he received the chair, he found out that, strangely enough, it had all those features that he had not mentioned....

– *People don't go shopping for furniture for their restaurant or hotel. They go to the Internet. But just as in the case of virtual dating, the "picture" is often noticeably different from reality, because, as you know, the best tool for correcting flaws in the figure and face is Photoshop. I have read reviews of your furniture that say it looks even better in real life than in advertising photos. Is it the photographer's fault or are you doing a perfect job?*

– What are advertising photos on the Internet? When they create them, they usually use various artistic, painting, computer techniques. I remember a car, I won't mention the brand: in the photo it looked huge, hardly a minibus. And then I saw it in the showroom - it was quite small....

It's the same with furniture. A "selling" image often hypertrophies the size. Quality is another story, you can't convey it in a photo. People "buy" the advertising image, but in reality the same sofa often does not correspond to this image at all. With us it is the other way round. It is not that the picture is bad, the photographer did not finish it, it is just that our sofa looks great.

What are our main competitive advantages over other companies that also produce upholstered furniture for public spaces? I believe that our individual design is the most affordable and reliable. Why is that? Firstly, because we have a lot of experience in textile decoration. Secondly, we have a large factory that we built especially for this purpose, and in the center of this factory there is an acceptance zone. It means that all these objects - restaurants, hotels, offices - are not a house. There can't be a 10-meter long sofa in a house. Because there are no rooms like that in a house. But in restaurants, offices there are halls, and in them there are sofas - both serpentine and "g-shaped", 20 meters on both sides. All this requires a completely different level of



you that there are no tricks anywhere that you will not find". Do you see the difference? We check everything in the factory, ourselves. We work with all regions of the country. We have good packaging, but it's not just the packaging, it's the labeling system. All the modules are checked and labeled, and they are assembled into a kind of single product, which makes it easy and reliable to assemble the furniture on site. This is a very important point, it comes with experience. We are not talking about the sale of a single sofa, but the completion of, for example, a six-



control. We do not need to control every item, but a certain composition, which means we need to be able to build it. The acceptance zone allows us to take into account all the nuances. Defects remain in production. The customer gets something that has already been inspected and packaged.

– *So it's not the customer who "accepts" in the acceptance area?*

– You know, I always use this example: a customer hires a carpenter to level his floor. There are two possible scenarios. The first is that the carpenter makes the floor and says: "Take the level, check it, if there are any comments, I am ready to redo everything. This story is, let's say, more traditional. And another situation: the carpenter finishes the work, the client comes and asks: "Well, what have you done?" And he answers: "Everything is done, if you want - check, but I guarantee

storey hotel, more than 200 units of furniture! And such objects our company has made for 20 years of work - thousands.

– *Sitting comfortably on a chair made by your company... Putting aside a boring smartphone on a forged cabinet - this type of your products certainly deserves a separate conversation - we could leaf through your catalog and*

– ...And see that our wide assortment allows you to choose not only a cheap or medium price variant, that there is also VIP level, - models differ not only in style, but also in price. Again, at the expense of upholstery materials. To paraphrase the words I heard recently, I will say this: "We do not point the direction, we set the signs". With our platforms, our assortment, we show in which directions the customer can go to solve his interior tasks. For an optimal price...

Interviewed by Alexey Sokolsky

В 2002 году, когда всё только начиналось, компания TREARTEX работала небольшим коллективом, тогда сотрудники все вместе ездили по объектам, а о складе и широком ассортименте могли только мечтать. С тех пор компания заслужила доверие многих клиентов и наладила партнёрские отношения с большим количеством организаций. Сегодня коллекция трудновоспламеняемых тканей TREARTEX насчитывает несколько тысяч артикулов и пополняется интересными и актуальными новинками. Более того, у TREARTEX самый большой склад трудновоспламеняемой ткани в Москве, который насчитывает свыше 100 артикулов и 150 000 метров в наличии. Сегодня компания динамично развивается и реагирует на изменения рынка: следит за тенденциями в оснащении контрактных интерьеров и новыми технологиями в текстильном производстве; сотрудничает с ведущими мировыми производителями трудновоспламеняемых тканей, производителями пряжи, а также архитекторами, проектирующими общественные объекты. На сегодняшний день компания является производителем отечественной трудновоспламеняемой коллекции тканей. Обо всех возможностях компании нашему журналу рассказала Елена Гильманова, владелица бренда TREARTEX.



TREARTEX: «Мы знаем всё о трудновоспламеняемых тканях»

– Елена Альфисовна, расскажите, пожалуйста, в целом о рынке вашей отрасли: каков сейчас уровень в России и есть ли к чему стремиться?

– Всегда есть к чему стремиться. Сейчас рынок переживает интересное время. С одной стороны, ушло много иностранных компаний, и появились пустоты: нехватка сырья, брендов и пр. С другой – это время возможностей. Например, многие отечественные отели начали пересматривать концепции дизайна и обустройства мест размещения: снизился поток российских туристов за границу и, как следствие, увеличился внутри страны. При этом осталась привычка к европейскому уровню качества обслуживания и комфорта.

Как раз с этим связано наше участие как генерального партнёра в проекте «Реновация» для курортов Юга России, организованном Ассоциацией отельеров АМОС. Одна из главных целей проекта – помочь российскому гостиничному и ресторанному бизнесу успешно реализовать переоснащение мест размещения. На площадке проекта впервые собрали представителей гостиничной и санаторно-курортной сферы, экспертов, топ-менеджеров ведущих брендов и подрядчиков по строительству и оснащению гостиниц, чтобы обсудить вопрос комфорта туристов, приезжающих отдыхать на курорты Юга России и Абхазии.

И конечно, нас очень радует, что сегодня всё больше хаускиперов и управляющих отдаёт предпочтение трудновоспламеняемым тканям. Как сказал вице-президент ФРИО по гостиничному бизнесу и член экспертного комитета по туризму Государственной Думы Вадим Прасов на круглом столе выставки «ПиР»: те отельеры и рестораторы, которые пережили пожар в своём заведении, больше не задаются вопросом, зачем им нужны трудновоспламеняемые ткани.

Трудновоспламеняемые ткани помогут сохранить объект в случае пожара. В случае возгорания наличие таких тканей в поме-

щении увеличивает время на эвакуацию людей до 10 минут, тем самым спасает жизни. Ткани не распространяют пламя, а лишь оплавляются по контуру соприкосновения с огнём. При этом не происходит выделения опасных продуктов горения, от которых чаще всего и происходит отравление людей.

– Расскажите, пожалуйста, об ассортименте компании.

– Ассортимент очень большой: трудновоспламеняемые ткани для объектов HoReCa, театров, наземного и водного транспорта, а также других частных проектов.

Мы производим не только трудновоспламеняемые ткани, но и пожаробезопасные матрасы, наматрасники, стеновые панели и огнеблокирующий нетканый материал «Огнеблок», который прокладывается между тканью и наполнителем в мягкой мебели для защиты ППУ от возгорания.

– Знаю, что с уходом фабрик у вас ещё остались запасы на складах. Но если говорить о дальнейшем развитии: появилась ли альтернатива зарубежным тканям? С кем планируете сотрудничать дальше?

– Конечно, события в мире оказали

влияние и на нашу компанию, но мы не перестали сотрудничать с иностранными партнёрами, в частности с FR-One – бельгийским брендом, одним из ведущих мировых поставщиков трудновоспламеняемых тканей для объектов HoReCa. Мы регулярно пополняем склад в Москве, где на данный момент хранится более 150 000 м тканей разных фактур, цветов и функциональных свойств. На складе имеется всё необходимое для объектов HoReCa, театров и других общественных объектов: это вуали, лёгкие портьерные ткани, димауты, блэкауты, бархаты, рогожки и другие функциональные ткани – например, энергосберегающие или акустические вуали.

События последних лет подтолкнули нас к развитию собственного производства в России. К сожалению, в нашей стране нет производства полиэфирного волокна, не поддерживающего горение, но сами ткани мы ткём. Мы активно продвигаем инициативу организации производства отечественного сырья: вступили в отраслевой консорциум «Косыгинский научно-образовательный центр», Ассоциацию «СОЮЗЛЕГПРОМ» и АТР (Ассоциация текстильщиков России). (Производство трудновоспламеняемых обивочных и портьерных тканей «РусИнтекс» – производственной площадки «Треартекс» – в рамках Постановления РФ № 616.)

– Сколько человек в вашей компании и как построена работа? Есть ли сейчас нехватка в специалистах в отрасли?

– В компании на сегодняшний день 45 сотрудников. Сейчас мы активно расширяем штат и ищем профильных специалистов.

У нас работают уникальные специалисты по технологии производства трудновоспламеняемой ткани, практически единственные в России, отмеченные сертификатами Министерства промышленности и торговли Российской Федерации





Что касается уровня заработной платы – он средний по рынку. У сотрудников некоторых департаментов – например, отдела продаж – доходы привязаны к KPI: всегда есть возможность заработать сверх оклада. И конечно, есть ежегодная индексация в соответствии с уровнем инфляции.

Сейчас мы только начинаем развивать социальные пакеты: например, недавно ввели ДМС. В качестве поощрения регулярно проводим корпоративы и небольшие собрания – в честь дней рождений сотрудников, новых продуктов и общегосударственных праздников. Но самое масштабное событие года – день рождения компании в июле: мы все вместе выезжаем на регату, а потом уже устраиваем фуршет и развлекательные мероприятия.

– Расскажите, пожалуйста, вы уже столько лет на рынке, и у вас хорошо развита сеть дилеров в России и странах СНГ, а есть ли у вашей компании партнёры?

– Партнёры есть в разных направлениях. Например, по части дизайна мы плотно сотрудничаем с Кириллом Овчинниковым, Натальей Шевченко, Ольгой Филимоновой и Алесей Шабариной. А также работаем с архитекторами: Валерием Лизуновым – основателем архитектурного бюро ARCHPOINT, Александром Ганаковым, Victoria Kiorsak, Sundukovy sisters (S + S), Maria Sonne-Frederiksen & Partners, Future Hotel Design, Megre Interiors. Также мы сотрудничаем с отраслевыми институтами: выступаем как эксперты рынка на образовательных курсах и делаем совместные проекты.

Наш давний партнёр – HomeFest: коллекция «Треартекс» представлена в их библиотеке, мы регулярно принимаем участие в мероприятиях и спецпроектах, организованных Глебом Щекотовым – основателем и идейным вдохновителем выставки.

Есть постоянные клиенты, с которыми работаем уже много лет: в их число входят компании, которые занимаются комплектацией объектов или текстильным оснащением общественных объектов. Также сотрудничаем с театральными мастерскими,



«За научно-промышленную популяризацию применения текстильных материалов с защитными свойствами, развитие технического текстиля в РФ» за большой вклад, внесённый в развитие промышленности, и многолетний добросовестный труд.

На ваш взгляд, рынку не хватает специалистов, которые разбираются не только в дизайне, но и в технологиях: умеют создавать красивые интерьеры с учётом правил пожарной безопасности. Как мы говорим: «Дизайн и безопасность – лучше, чем просто дизайн». Поэтому мы уже работаем в этом направлении: совместно с МГХПА им. Строганова и РГУ им. Косыгина растим будущих специалистов отрасли.

Что касается сотрудников, конечно, мы понимаем, что далеко не у каждого есть опыт работы в отрасли лёгкой промышленности на рынке B2B. Поэтому здесь мы стараемся объективно оценивать специалиста с точки зрения его профессиональных и личностных качеств, а всем нюансам нашей ниши обучаем уже в процессе работы.

Например, директора по развитию и продукту регулярно проводят обучающие лекции. Иногда мы приглашаем внешних специалистов в области дизайна или работы с NoReCa. А также все вместе посещаем отраслевые выставки.

– Расскажите, пожалуйста, об условиях труда: заработная плата, уровень специалистов, есть ли в компании карьерный рост и социальная поддержка сотрудников?

– Главная особенность нашей компании – сотрудники работают не один год. Например, у нас есть старший специалист отдела продаж, которая работает в компании практически с самого её основания. Давние клиенты и партнёры нередко благодарят за профессиональный подход к работе.

Сотрудники компании имеют возможность профессионального и карьерного роста. Мы помогаем тем, кто хочет развиваться, даём возможность для экспериментов и открыты для новых идей. В компании приветствуются кросс-функциональные перемещения.

Бывает, что к нам приходят практически без опыта. Но если мы видим, что человек вовлечён и заинтересован, старшие коллеги помогают освоить новые навыки, помогают разобраться в особенностях бизнеса.

судостроительными и ЖД компаниями и, конечно, самими отелями: сетями Azimut и «ГОСТ Отель Менеджмент», Cosmos Hotel Group, отелями крупнейших международных гостиничных операторов – Marriott, Radisson, Accor, Hilton и т.д.

Ещё была интересная коллаборация с фондом «Второе дыхание»: мы переработали 100 кг тюля в пищевые ручки с надписью «Раньше я была шторой». То же самое можно сделать и для производства экологических вешалок.

Дружим и разрабатываем совместные проекты с заводом «Термопол» – производителями бренда «Холлофайбер».

– Ваша компания предоставляет продукцию не только для отелей, но и для общественного транспорта, каков срок службы в среднем?

– Срок службы не ограничен и зависит от эксплуатации. Например, у нас есть кейс апарта-отеля «Престиж» в Сочи, в котором ткани используются уже на протяжении 17 лет. И, несмотря на то, что дизайн уже устарел, управляющий не планирует замену, потому что ткани отлично показывают себя в эксплуатации.

Что касается транспорта: наша трудновоспламеняемая искусственная кожа и обивочный шенилл были использованы при производстве кресел ещё в «Иволге-1», которые были запущены в 2017 году. Как видите, ткань до сих пор сохраняет хороший внешний вид.

– Расскажите, пожалуйста, о планах на будущее: есть уже какие-то интересные проекты, которые порадуют не только вас как производителей, но и обывателей?

– Как уже говорила выше, сейчас мы разрабатываем отечественные ткани: недавно произвели трудновоспламеняемые портьерные ткани и искусственную кожу для судостроения, авиации и другого транспорта. Планы есть на расширение коллекции отечественных трудновоспламеняемых тканей – как в цветовых палитрах, так и в фактурах.

Мы активно развиваем наш проект PrintLab, который позволяет печатать любой цвет или рисунок на ткани шириной до 300 см без потери огнезащитных свойств. Основы для сублимационной печати в виде PFP-тканей (prepared for printing) в виде рогожек, светозатемняющих тканей (dimout, blackout) и бархатов мы поддерживаем на складе. У нас есть собственная коллекция принтов, а также налаженные договорённости с художниками и дизайнерами, в том числе со студентами. PrintLab – это возможность быстро и безопасно создать дизайнерский интерьер в России!

Мы – за «Мир без опасности»!

Подготовила Варвара Можая

TREARTEX: “We know everything about flame-resistant fabrics”

In 2002, when everything was just beginning, TREARTEX was working with a small team, then the employees all traveled together to the sites and could only dream of a warehouse and a wide range of products. Since then, the company has earned the trust of many customers and established partnerships with many organizations. Today the TREARTEX collection of flame-resistant fabrics includes several thousand items and is filled with interesting and relevant new products. In addition, TREARTEX has the largest stock of flame-resistant fabrics in Moscow with more than 100 articles and 150,000 meters in stock.

Today the company is dynamically developing and responding to the changes in the market: it follows the trends in contract interiors and new technologies in textile production, cooperates with leading international manufacturers of flame-resistant fabrics, yarn producers, as well as architects designing public facilities. Today the company is a manufacturer of domestic collection of flame-resistant fabrics.

Elena Gilmanova, the owner of the TREARTEX brand, told our magazine about all the possibilities of the company.



– *Elena Alfisovna, please tell us in general about the market in your industry. What is the current level in Russia and is there something to strive for?*

– There is always something to strive for! The market is going through an interesting period: on the one hand, a lot of foreign companies have left, and there are gaps – lack of raw materials, brands, and so on. On the other hand, it is a time of opportunity. On the other hand, it is a time of opportunity. For example, many domestic hotels have begun to rethink the concepts of design and arrangement of accommodation facilities: the flow of Russian tourists abroad has decreased and, as a result, has increased within the country. At the same time, the habit of European level of service quality and comfort remained.

Our participation as a general partner in the project “Renovation” for resorts in the South of Russia, organized by the Association of Hoteliers AMOS, is precisely related to this. One of the main goals of the project is to help the Russian hotel and catering industry to successfully implement the renovation of accommodation facilities. For the first time we have gathered representatives of the hotel and resort industry, experts, top managers of leading brands and contractors for hotel construction and equipment to discuss the issue of comfort of tourists who come to

vacation in the resorts of Southern Russia and Abkhazia.

And, of course, we are very pleased that today more and more housekeepers and managers prefer flame-resistant fabrics. As Vadim Prasov, the vice-president of the Association of Restaurateurs and Hoteliers in the hotel business and a member of the State Duma expert committee on tourism, said at the round table of the exhibition “PiR”, those hoteliers and restaurateurs who have survived a fire in their establishment no longer wonder why they need flame-resistant fabrics.

Flame-resistant fabrics can help keep a facility safe in the event of a fire. In the event of a fire, the presence of these fabrics increases the time to evacuate people to 10 minutes, saving lives. The fabrics do not spread the flame, but only melt along the contour of contact with the fire. There is no release of dangerous combustion products, which most often poison people.

– *Could you tell us about the company’s product range?*

– The range is very wide: flame-resistant fabrics for HoReCa facilities, theaters, land and water transportation, as well as other private projects.

We produce not only flame-resistant fabrics, but also fireproof mattresses, mattress pads,

wall panels and fire-blocking nonwoven material “Fireblock”, which is laid between the fabric and the filler in upholstered furniture to protect polyurethane foam from fire.

– *I know that with the withdrawal of the factories, you still have stocks in the warehouses. But when we talk about further development, is there an alternative to foreign fabrics? Who are you planning to cooperate with in the future?*

– Of course, world events have had an impact on our company, but we have not stopped cooperating with foreign partners, especially with FR-One – a Belgian brand, one of the world’s leading suppliers of flame-resistant fabrics for HoReCa equipment. We regularly replenish our warehouse in Moscow, which currently contains more than 150 000 m of fabrics of various textures, colors and functional properties. We have everything that is needed for HoReCa, theaters and other public facilities: voiles, light curtains, dimautes, blackouts, velvets, plaids and other functional fabrics such as energy-saving or acoustic voiles.

The events of the last years forced us to develop our own production in Russia. Unfortunately, in our country there is no production of polyester fiber that does not support combustion, but we weave fabrics ourselves. We actively support the initiative to organize the production of domestic raw materials – we have joined the industrial consortium Kosygin Scientific and Educational Center, the association SOYUZLEGPROM and ATR (Association of Textile Manufacturers of Russia). (Production of flame-resistant upholstery and drapery fabrics by RusIntex, the production site of Treartex, within the framework of Russian Federation Resolution 616.)

– *How many people work in your company and how is work organized? Is there a shortage of specialists in the industry?*



– The company currently has 45 employees. Now we are actively expanding our staff and looking for profile specialists.

We have unique specialists in the technology of production of flame-resistant fabrics, practically the only ones in Russia who have been awarded certificates of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation “For scientific and industrial popularization of the use of textile materials with protective properties, development of technical textiles in the Russian Federation” for their great contribution to the development of the industry and many years of conscientious work.

In our opinion, the market lacks specialists who understand not only design but also technology: those who know how to create beautiful interiors taking into account fire safety regulations. As we say: “Design and safety is better than just design.” That’s why we are already working in this direction – together with the Stroganov Moscow State Academy of Art and Design and the Kosygin Russian State University we are educating future specialists of the industry.

When it comes to employees, of course, we are aware that not everyone has experience in the light industry of the B2B market. Therefore, we try to objectively evaluate a specialist in terms of his professional and personal qualities, and we teach all the nuances of our niche in the process of work.

For example, the development and product managers regularly give training lectures. Sometimes we invite external specialists in design or work with HoReCa. We also visit industry exhibitions together.

– Please tell us about the working conditions: salary, level of specialists, does the company have career development and social support for employees?

– The main feature of our company is that employees work for more than one year. For example, we have a senior sales specialist who has been with the company practically since its establishment. Long-term clients and partners often come to greet her and thank her for her professional approach to work.

The employees of the company have the opportunity for professional and career growth. We help those who want to grow, give them the opportunity to experiment, and are

open to new ideas. Cross-functional moves are welcome in the company.

Sometimes people come to us with almost no experience. But if we see that a person is committed and interested, senior colleagues help him or her learn new skills and understand the specifics of the business.

As for the salary level, it is average for the market. Employees in some departments, such as sales, have their income linked to KPIs, so there is always an opportunity to earn more than their salary. And, of course, there is an annual indexation in line with the inflation rate.

Now we are just starting to develop social packages, for example we have recently introduced VMI. As an incentive, we regularly hold company parties and small meetings in honor of employee birthdays, new products, and national holidays. But the biggest event of the year is the company’s birthday in July: we all go to a regatta together, and then we organize a buffet and entertainment afterwards.

– Could you please tell us, you have been on the market for so many years and you have a well-developed dealer network in Russia and CIS countries, but does your company have partners?

– We have partners in different areas. For example, in terms of design, we work closely with Kirill Ovchinnikov, Natalia Shevchenko, Olga Filimonova and Alesya Shabarina. We also work with architects such as Valery Lizunov, founder of ARCHPOINT, Alexander Ganakov, Victoria Kiorsak, Sundukovy sisters (S + S), Maria Sonne-Frederiksen & Partners, Future Hotel Design, Megre Interiors. We also cooperate with industry institutes – we act as market experts at educational courses and carry out joint projects.



Our long-term partner is HomeFest: Treartex collection is presented in their library. We regularly take part in events and special projects organized by Gleb Shchekotov – the founder and inspirer of the exhibition.

We have regular clients with whom we have been working for many years: among them are companies engaged in finishing objects or textile furnishing of public facilities. We also cooperate with theatrical workshops, shipbuilding and railway companies and, of course, hotels themselves: Azimut and GOST Hotel Management chains, Cosmos Hotel Group, hotels of major international hotel operators – Marriott, Radisson, Accor, Hilton, etc.

We also had an interesting cooperation with the Second Breath Foundation: we recycled 100 kg of tulle into pens with the inscription “I used to be a curtain”. The same can be done to make eco-friendly hangers.

We are making friends and developing joint projects with the Thermopol factory, producer of the Hollofiber brand.

– Your company provides products not only for hotels, but also for public transportation. What is the average lifespan of your products?

– The lifespan is not limited and depends on the use. For example, we have a case of Prestige Apart-Hotel in Sochi, where the fabrics have been used for 17 years. And despite the fact that the design is outdated, the manager has no plans to replace it, because the fabrics show excellent performance in operation.

As for transportation, our flame-resistant synthetic leather and chenille upholstery were used in the production of armchairs in the Ivolga 1, launched in 2017, and the fabric still looks good.

– Please tell us about your plans for the future: are there any interesting projects that will excite not only you as a manufacturer, but also the general public?

– As I said, we are now developing domestic fabrics: we have recently produced flame-resistant drape fabrics and artificial leather for shipbuilding, aviation and other transportation. There are plans to expand the collection of domestic flame-resistant fabrics, both in color palettes and textures.

We are actively developing our PrintLab project, which makes it possible to print any color or pattern on fabrics up to 300 cm wide without losing flame-resistance properties. We have in stock the bases for sublimation printing in the form of PFP fabrics (prepared for printing) in the form of corduroys, light-darkening fabrics (dimout, blackout) and velvets. We have our own collection of prints as well as established agreements with artists and designers, including students. PrintLab is an opportunity to design interiors in Russia quickly and safely!

We are for a “World without Danger”!

Prepared by Varvara Mozhaeva

АРХАНГЕЛЬСК И НАХОДКА – НОВЫЕ ПУНКТЫ НА СЕВМОРПУТИ

Правительство России расширило параметры программы субсидирования перевозок по Севморпути. Участники программы теперь могут использовать на своих маршрутах порты Архангельск и Находка. Благодаря этому перевозки грузов станут более выгодными и востребованными для перевозчиков. Кроме того, участники программы теперь могут привлекать к перевозкам суда по договору фрахта.

Согласно официальной информации на сайте Правительства РФ, механизм субсидирования регулярных грузовых перевозок по Северному морскому пути был запущен в 2022 году. На это из федерального бюджета ежегодно выделяется по 560 млн рублей. Средства предназначены компаниям-перевозчикам на компенсацию недополученных из-за льготных тарифов доходов, а также расходов, связанных с заходами судна в порты.

Ранее это занимало очень много времени, ведь получить субсидию могли только те перевозчики, которые использовали для формирования маршрутов Большой порт Санкт-Петербург или порт Мурманск в западном секторе СМП и порты Владивосток или Восточный как конечные точки. Теперь возможности для логистики расширены.

– Правительство России приняло решение по субсидированию перевозок по СМП, которые мы инициировали и очень ждали, – написал в своём телеграм-канале губернатор Архангельской области Александр Цыбульский. – Во-первых, порт Архангельск получил статус порта отправления. Это значит, что у участников программы субсидирования каботажных перевозок по СМП появилась возможность строить маршрут через столицу Архангельской области. Во-вторых, к субсидируемым перевозкам теперь можно привлекать суда по договору фрахта, что открывает новые возможности по расширению маршрутов для судовладельцев нашего региона.

Такое решение, несомненно, сделает перевозку грузов по Северному морскому пути более выгодной и востребованной для грузоотправителей, тем более что тарифы морского фрахта по субсидируемым тарифам в полтора-два раза ниже коммерческих. Этому решению особенно ждали предприятия лесной отрасли и участники северного завоза, – прокомментировал глава региона.

Неоднократно администрацией были инициированы рассмотрение этих вопросов, и по их итогам поддержка была получена.

В частности, губернатор Архангельской области Александр Цыбульский обсуждал этот вопрос с заместителем Председателя Правительства РФ – полномочным представителем Президента РФ в ДФО Юрием



Трутневым на заседании президиума Государственной комиссии по вопросам развития Арктики, которое полпред провёл во время рабочей поездки в Архангельск в апреле этого года. Также предложение Архангельской области о расширении списка судов, которые могут осуществлять субсидируемые каботажные перевозки, было поддержано Советом Федерации.

Как пояснил заместитель председателя правительства Архангельской области Виктор Иконников, в настоящее время прорабатываются параметры третьего в 2023 году субсидируемого каботажного рейса по Северному морскому пути. И начнётся он именно в Архангельске.

Предварительно выход судна запланирован на вторую-третью декаду августа, продолжительность рейса составит до 75 суток. Перевозка грузов будет осуществляться по льготным тарифам с учётом внесённых изменений. Маршрут следования

судна: Архангельск – Певек – Владивосток – Магадан – Певек – Архангельск.

– Расширение условий субсидирования перевозок грузов по Северному морскому пути придаст новый импульс развитию Архангельского транспортного узла, закрепит положение Архангельска как одного из ключевых арктических портов, а главное – существенно ускорит достижение поставленной президентом России цели по увеличению грузопотока Северного морского пути, – подчеркнул Виктор Иконников.

Согласно указу президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», грузопоток по СМП к 2024 году должен быть увеличен до 80 млн тонн. Работа идёт в рамках федерального проекта «Развитие Северного морского пути».

Источник: <https://news.dvinaland.ru/news/detail/7397>

ГУБЕРНАТОР АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ЦЫБУЛЬСКИЙ ПОСЕТИЛ НА ЭТОЙ НЕДЕЛЕ ХОЛМОГОРСКИЙ И ВИНОГРАДОВСКИЙ ОКРУГА

На родине Ломоносова он осмотрел, как идёт ремонт участка между федеральной трассой М-8 и селом Холмогоры. Почти 14 километров преобразуют по нацпроекту «Безопасные качественные дороги».

На объекте идёт фрезерование асфальтобетонного покрытия и выравнивание трассы. Стоимость работ – 470 миллионов рублей. Вдоль новой дороги проложат два километра тротуаров, появятся новые остановки и пешеходные ограждения, заменят 366 дорожных знаков, нанесут разметку. Местные жители попросили сделать дополнительный тротуар в оживлённом месте, которого нет в проекте.

Александр Цыбульский, губернатор Архангельской области: «В рамках содержания посмотрите, дополните, это не таких больших денег стоит. Исходите из существующих реалий. Если появился магазин, много людей – надо обеспечить решение вопросов безопасности. Сделаем либо в этом году, либо в следующем. Ладно?»

Срок окончания работ – конец ноября. Обсудил глава региона с местными активистами проект «Комфортное Поморье». Здесь очень инициативные ребята. Сначала написали проект «Угор Матигор», выиграли районный грант на 400 тыс. рублей, сделали смотровую площадку, парковку, провели освещение. Теперь реализуют проект «Семейный уголок». Совсем скоро Угор украсят беседки с качелями и уличной мебелью. Инициативная молодёжь решила благоустроить каждую из 19 деревень, что входит в Матигорское сельское поселение. Так появился проект «Деревня 2.0».

Александр Цыбульский, губернатор Архангельской области: «Мы приняли решение, что со следующего года увеличим финансирование на такие проекты в три раза – до 270 миллионов рублей, а с 2025 года постараемся выделять по 500 миллионов ежегодно. Сейчас будет возможность для реализации хороших проектов, которые будут поддержаны большим количеством жителей: получить финансирование в сельской местности до пяти миллионов рублей, а в городе – до 10 миллионов рублей».

После Холмогор глава региона посетил Виноградовский округ. Он проинспектировал капитальные объекты муниципалитета: два многоквартирных дома, Дом культуры, школу и станцию водоочистки. Два дома на улице Молодёжной в Двинском Березнике позволят расселить около 4 тыс. квадратных метров аварийного жилья. Ключи получат 84 семьи. Две квартиры станут служебными



для работников здравоохранения и образования.

«На объекте порядка 60 человек. Параллелим все процессы».

Проводятся благоустройство, внутренняя отделка, установка окон и кровли. Александр Цыбульский ознакомился с ближайшим планом работ.

Александр Цыбульский, губернатор Архангельской области: «Мы сейчас во втором доме. То есть здесь перед домом будет игровая зелёная зона, это проезд – правильно? А парковка – у второго дома».

Строители рассказали о проблемах с плитами перекрытия и цементом. У главы региона возникли сомнения по срокам сдачи, но подрядчик заверил: дома сдадут вовремя, в сентябре.

«Никаких рисков серьёзных вы не видите?» – «Сейчас никаких проблем по строительным материалам нет. Только по цементу пока, но мы их решаем совместно с Минстроем».

Ещё один капитальный объект в Двинском Березнике – Дом культуры «Первомайский». Этого ремонта жители Двиноважья ждали очень давно.

«Дом культуры, о котором мы с вами много говорили, сейчас выглядит немножко пугающе: 1976 год постройки, ремонта не было, но это точка притяжения очень многих жителей посёлка. Прежде всего – потому, что здесь работают восхитительные, творческие и неравнодушные люди. Здесь много коллективов художественной самодеятельности. Люди любят спектакли, которые здесь ставит художественная самодеятельность».

Все работы идут за счёт Архангельской области. В нацпроект «Культура» ДК «Первомайский» не попал. Областные депутаты вместе с правительством помогли выделить финансирование.

Екатерина Прокопьева, председатель Архангельского областного Собрания депутатов: «Когда в социальных сетях была выложена информация, что начинается ремонт, огромное количество людей сказали: «Как здорово, слава богу, дождались!» Здесь поколения выросли, очень дорогое для людей место».

Капитальный ремонт Дома культуры «Первомайский» займёт два года. Также в Двинском Березнике сейчас капитально ремонтируют школу на тысячу учеников.

«Серьёзно, так красиво хотите сделать?» – «Да, этот проект обсуждался со всеми жителями».

Подрядчик выходит на финишные работы.

«Сейчас на объекте ведутся работы по монтажу дверей, малярные работы, укладывается плитка».

В школе будут новая мебель и оборудование.

«Это помещение столовой. Здесь закуплено полностью новое оборудование».

Параллельно идёт подготовка к монтажу вентиляции. Работы выполняет другой подрядчик.

«Ещё дополнительно делаем вентиляцию. Сейчас начата пробивка шахт. Надеюсь, что сделаем все шахты, и в итоге это не повлияет на отделочные работы».

По поручению губернатора благоустроят и прилегающую территорию. В Двинском Березнике глава региона также осмотрел новую станцию водоочистки. Она построена по федеральной программе «Чистая вода».

«Здесь три ступени очистки. Первое: мы добавляем гипохлорит натрия для первичного обеззараживания, потом пропускаем через установку обезжелезивания, дальше – через ионообменные смолы, чтобы снижать концентрацию вредных металлов, и угольные фильтры, чтобы органолептические свойства воды привести к СанПиН. И чистая вода выходит».

Как говорят специалисты, воду теперь можно будет пить прямо из-под крана. Построено и девять километров магистрального водопровода, 16 километров – кольцевого. Осталось только подключить потребителей к воде.

«Работы ещё предстоят огромные: инженерной инфраструктуры Березник не имел. Придётся всё строить заново. У нас с главой достигнуты договорённости, что на спонсорских началах до 1 сентября дадим воду всей социальной сфере».

Чтобы чистая вода появилась в жилых домах, нужно строить систему водоотведения. На этот проект глава региона поручил обратить особое внимание. Губернатор также провёл встречу с жителями. Говорили о главных проблемах. К примеру, о том, что дорога между Рочегдой и Сельменгой давно нуждается в ремонте.

АГЕНТСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ:

«Наша главная задача – это создание комфортных условий для ведения бизнеса в Архангельской области»



Говорят, что лучшая помощь бизнесу заключается в том, чтобы ему не мешать, не ставить перед ним так называемых «административных барьеров». Но это только первый шаг. Шаг второй – заранее просчитывать то, что может помочь бизнесу развиваться, и такую помощь предлагать. Для решения в том числе и этих задач в 2019 году было создано Агентство регионального развития. Наш собеседник – его генеральный директор Максим Заборский.

– Давайте начнём с истории создания вашей организации. Считаете ли вы, что начали работу с чистого листа?

– Мой ответ такой: Агентство регионального развития – это принципиально новая структура, «единое окно» для всех предпринимателей, начиная от микропредприятий и самозанятых, заканчивая крупными многомиллиардными компаниями. К нашей целевой аудитории относятся также и те, кто только задумывается об открытии своего дела. Структура создавалась исходя из такой проблемы: до 2019 года по вопросам, касающимся регистрации бизнеса, участия в выставках, привлечения финансирования в проект, предпринимателям приходилось обращаться в различные инстанции, которые зачастую находились в разных частях города. Это было неудобно, это отнимало у бизнеса много времени. Времени, которое лучше было бы потратить на получение прибыли и наработку новых клиентов. Мы решили все основные центры по оказанию услуг для бизнеса объединить под одной крышей и дополнительно «приземлили» МФЦ для бизнеса.

Юридически нам не удалось объединить микрокредитную компанию «Архангельский региональный фонд «Развитие» (Фонд «МКК Развитие») и РГО Архангельской области, но всё же мы вместе под одной крышей и можем оперативно решать задачи и вопросы бизнеса. Сейчас в Агентстве регионального развития сосредоточено девять центров, которые занимаются поддержкой как тех, кто ещё только планирует заняться бизнесом, так и будущих

инвесторов, инновационных компаний и экспортёров. Сейчас функционал больше и задачи более масштабные.

– Климат природный в Архангельской области заставляет людей, привыкших к теплу, дрожать даже летом. Но нас больше интересует климат инвестиционный. Какую работу ведут руководство Архангельской области в целом и Агентство регионального развития в частности для того, чтобы приходящий сюда бизнес тоже «не замёрз»? Во всех смыслах этого слова.

– Мы занимаемся полным – так сказать, под ключ – сопровождением инвестиционных проектов на территории Архангельской области. Общий портфель инвестиционных проектов на сопровождении Агентства – более 210 проектов с общим объёмом инвестиций свыше 260 млрд рублей. Интерес со стороны инвесторов очень большой: количество проектов за последние несколько лет выросло в четыре раза.

Часть Поморья попадает в арктическую зону, что даёт расширенный преференциальный режим ведения деятельности, в том числе налоговые льготы, возмещение части расходов по уплате страховых взносов в государственные внебюджетные фонды до конечной ставки 7,5%, предоставление земельных участков без торгов, применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны, льготное кредитование. Стать резидентом могут индивидуальные предприниматели и юридические лица, реализующие новые проекты на территории Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ). На Архангельскую область

сегодня приходится треть всех инвестиционных проектов, реализуемых в арктической зоне страны. В регионе насчитывается 184 резидента АЗРФ, которые реализуют 194 инвестпроекта на общую сумму более 112 млрд рублей.

Напомню, что в Арктическую зону РФ входят девять муниципальных образований Архангельской области: города Архангельск, Северодвинск и Новодвинск, а также Мезенский, Онежский, Приморский, Лешуконский, Пинежский районы и Новая Земля.

Прорабатывается возможность формирования территории опережающего развития (ТОР) в арктической части региона для усиления поддержки инвесторов: определены потенциальные площадки и перспективные инвестиционные проекты. При определении будущих резидентов ТОР делаем акцент на таких перспективных для региона направлениях, как создание терминальных и логистических мощностей, индустриальных парков, предприятий по добыче и переработке полезных ископаемых и обрабатывающей промышленности.

При открытии ТОР в регионе для её участников в лице частных инвесторов будут предусмотрены более расширенные преференции, чем для резидентов арктической зоны. Дополнительные преимущества смогут получить проекты по освоению месторождений полезных ископаемых, их переработке. Это существенное снижение налога на добычу (НДПИ) и налога на прибыль организаций (НП).

Отдельные плюсы ТОР – возможности

привлечения инфраструктурной поддержки из федерального бюджета при комплексном освоении территорий, где можно будет локализовать сразу несколько предприятий. Этот подход используется при создании промышленных парков и технопарков. Такая территория для TOP уже выбрана в Архангельске, и мы ведём поиск инвесторов, заинтересованных локализоваться в регионе. В качестве поддержки предлагаются налоговые льготы по основным видам налогов. Строительство сетей для технических подключений планируется осуществлять за счёт управляющей компании TOP.

Агентство регионального развития рассматривает все предложения для возможного включения проектов компаний в TOP.

– У каждого российского региона свои особенности. Чем, на ваш взгляд, может быть интересна Архангельская область потенциальным инвесторам? Какие направления бизнеса здесь можно успешно развивать? В каких из них регион особенно нуждается?

– Сейчас мы работаем с проработкой различных ниш для привлечения инвесторов. Считаем, что есть большой потенциал для инвесторов в сфере добычи и глубокой переработки минерально-сырьевой базы, в том числе для новых производств строительных материалов. Архангельская область богата 25 видами полезных ископаемых. По некоторым их видам мы входим в число лидеров по стране. Например, запасы бокситов в нашем регионе составляют 18,2% от общероссийских, торфа – 38%, известняков – 18,9%. Архангельские бокситы попали в перечень основных видов стратегического минерального сырья, который был утверждён в августе 2022 года распоряжением премьер-министра России Михаила Мишустина. Запасы базальтов составляют более 3 млрд куб. м.

Привлекательность Архангельского транспортного узла – дополнительные преимущества для инвесторов, в том числе и в части организации поставок экспортной продукции в страны Тихоокеанского региона.

Сегодня регион активно вовлечён в проекты крупных компаний, доставляющих грузы из Архангельска по Северному морскому пути в Ямало-Ненецкий автономный округ, Красноярский край и т. д.

В 2022 году была расширена поддержка по субсидированию перевозок по Северному морскому пути. Порт Архангельск был включён в перечень портов, через которые осуществляется субсидирование перевозок. С учётом того, что от Москвы до Архангельска около 1200 км и грузы могут добраться автомобильным или железнодорожным транспортом за сутки, отгрузка через Архангельск в порты Дальнего Востока становится выгодной как с точки зрения времени, так и с точки зрения затрат. Таким образом, мы рассчиты-

ваем расширить транспортный поток и в перспективе нарастить мощности отгрузки из региона.

Традиционно экономика Архангельской области сильна за счёт своих судостроительной и судоремонтной отраслей. В регионе работает несколько крупных и малых судоремонтных предприятий, и в ближайшее время под развитие арктических проектов в Архангельске будет создано ещё одно новое высокотехнологичное судоремонтное предприятие полного цикла, направленное на ремонт и техобслуживание флота, работающего в Западной Арктике и на трассе Севморпути. Об этом было заявлено на Петербургском международном экономическом форуме 2023 года.

К нам уже заходят компании из других регионов – например, из Красноярского края, Москвы, Санкт-Петербурга, – которые создают здесь свои тыловые терминалы. Новые объекты появятся в районе порта Экономика, где осуществляется обработка основного объёма грузов в области. Есть и глобальные перспективные проекты: к примеру, стратегический проект по развитию Архангельского транспортного узла и портовой инфраструктуры, в частности глубоководного портового участка.



– Какие главные задачи ставит перед собой Агентство регионального развития? Какими инструментами оно располагает для того, чтобы эти задачи решались наиболее успешно?

– Наша главная задача – это создание комфортных условий для ведения бизнеса в Архангельской области. Мы оказываем более 300 различных услуг для предпринимателей. Например, мы берём на себя расходы предпринимателей по их участию в выставках: оплачиваем организационный взнос, коллективный стенд, доставку продукции до места. Наши предприниматели также ездят на бизнес-миссии как регионального, так и федерального уровня. Есть специальный пул услуг, которые помогут экспортно ориентированному бизнесу выйти на международный уровень;

наши специалисты подберут иностранного партнёра, помогут разместить товары на электронных площадках, сделают перевод презентационных материалов на иностранные языки. Для инвесторов мы подготовили отдельный комплекс услуг. Больше информации можно узнать на нашем сайте: msp29.ru.

– А насколько вам интересен опыт других, подобных вашей корпораций, агентств, работающих сегодня в других регионах России? Общаетесь ли вы с ними, встречаетесь ли, используете ли их наработки?

– Мы постоянно используем в работе успешные практики, так как это отличная возможность избежать неэффективных решений. Наши сотрудники ежегодно обучаются как проектному управлению, так и по узкоспециализированным темам: государственно-частное партнёрство, создание промышленных парков, дизайн. Через обучающие модули мы узнаём опыт коллег, лучше понимаем, что на нашей территории может работать, а что – нет. В 2023 году команда специалистов нашего Агентства в тесном диалоге с коллегами из других регионов участвует в программе внедрения регионального инвестицион-

ного стандарта, что будет способствовать улучшению инвестиционного климата и расширению возможностей для развития бизнеса на нашей территории.

– Куда обращаться тем инвесторам, кто заинтересуется Архангельской областью для размещения или создания нового производства?

– Всё очень просто. Есть федеральный горячий номер нашего Агентства: 8 (800) 100-70-00; есть электронная почта: office@msp29.ru. Кроме того, на нашем сайте (msp29.ru) создан отдельный блок «Инвестору», где размещена информация об инвестиционном потенциале региона; там же можно записаться и на получение конкретных услуг Агентства регионального развития.

ВИТАЛИЙ ЛОЧЕХИН:

«Новое время – новые подходы для наших предпринимателей»

Архангельская торгово-промышленная палата – некоммерческая негосударственная организация, миссией которой является содействие экономическому благополучию региона через развитие инвестиционной привлекательности и создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности. О планах и перспективах предпринимательства на севере нашему журналу рассказал президент Союза «Торгово-промышленная палата Архангельской области» Виталий Лочехин.



– Виталий Александрович, 10 октября торгово-промышленная палата отметит своё 30-летие. Задачи, которые были востребованы много лет назад, уже не так актуальны, меняется политическая ситуация в стране и мире, а вместе с тем и запросы предпринимателей. Если несколько лет назад бизнесмены предпочитали единолично вести работу, ни с кем не советуясь, то теперь всё иначе, большую роль для современных предпринимателей играют партнёрские отношения, взаимодействие с органами власти и многое другое. Виталий Александрович, рас-

скажите, пожалуйста, какова роль торгово-промышленной палаты (далее – ТПП) в развитии партнёрских отношений?

– Архангельская ТПП является мощной коммуникационной площадкой. Мы создаём условия, в которых бизнес выступает надёжным партнёром и соратником, вместе с органами власти создавая условия для развития региона. Конечно, за 30 лет изменилось многое, но, знаете, сами предприниматели, их сложности во многом остались неизменными. Важно удерживать коллектив, выпускать качественный продукт, рабо-

тать с потребителями, заниматься поиском новых рынков и решать производственные вопросы. В бизнесе остаются только те, кто выдерживает весь объём задач и сложностей, и роль ТПП – быть поддержкой, помогать оперативно решать возникающие задачи и сложности, помогать в стратегическом планировании и построении партнёрств, оказывать услуги для бизнеса.

Много внимания мы уделяем информированию о тех товарах, которые производит наш бизнес. Именно популяризация продукции существенно улучшает экс-





портный потенциал, вдохновляет других и помогает жителям региона гордиться локальным производством.

Несмотря на долгую историю и приверженность традициям, в своей работе мы пробуем новые форматы, меняем подходы, создаём актуальные предложения для наших компаний, чтобы отвечать актуальным запросам. Ведь предприниматели – это, прежде всего, те, кто умеет быстро принимать решения и адаптироваться к изменениям.

– Если говорить о предпринимателях, которые организовали свой бизнес в далёкие 90-е, есть ли сложности, с которыми им приходится сталкиваться сейчас, в современных условиях?

– Среди членов палаты есть как опытные предприниматели, которые работают несколько десятилетий, имеют наработанную структуру, коллектив, производственные мощности, так и молодые, которые только пробуют разные форматы и подходы. И у каждого из них возникают

свои сложности. Мы не делим наши организации по возрасту, а отталкиваемся от отраслевого принципа, потому что многие условия работы диктуются законодательством и спецификой.

Как раз взаимодействие предпринимателей разного опыта и уровня, с разными взглядами и подходами создаёт такую среду, в которой возможно развитие – за счёт конкуренции и обмена опытом.

Нет единого правильного подхода в ведении бизнеса. Поэтому наши сотрудники не говорят предпринимателям, что им делать, но помогают реализовать те решения, которые они принимают сами.

– Чего, на ваш взгляд, не хватает современным бизнесменам и как в той или иной ситуации может помочь торговая промышленная палата?

– Я думаю, не только бизнесменам, но и всем нам не хватает понимания, на что опираться в быстро меняющемся мире. Как принимать решения в условиях неопределённости со множеством неиз-

ЦЕЛИ БИЗНЕС-МИССИИ:

- УСТАНОВЛЕНИЕ НОВЫХ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ И ПАРТНЁРАМИ;
- СТИМУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВОЙ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЦЕЛЕВЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ И РЫНКАХ СУБЪЕКТОВ РФ;
- УВЕЛИЧЕНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ;
- РАСШИРЕНИЕ ПРИСУТСТВИЯ РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНИХ РЫНКАХ И УВЕЛИЧЕНИЕ УЗНАВАЕМОСТИ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ;
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК КОМПАНИЙ НА ПРОДВИЖЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ РАБОТ/УСЛУГ.

вестных. Начиная со времён пандемии, мы вынуждены решать множество задач и рисковать. Для предпринимателя, за которым стоят люди – сотрудники и потребители, это особенно непросто. Именно поэтому мы совместно с АНО Архангельской области «Агентство регионального развития» организовали на бесплатной основе тренинг «Принятие объективных управленческих решений в условиях неопределённости на основе финансовых расчётов». Это позволило не просто поддержать бизнес, но и дать конкретные инструменты, которые участники смогли применить в своих организациях, и планировать дальнейшую работу.

Кроме того, мы предоставляем доступ к сети экспертов. В этом году мы отмечаем 100-летний юбилей экспертной деятельности. Это значит, что вот уже сто лет мы



работаем над тем, чтобы собирать, объединять и повышать квалификацию экспертов, работающих с бизнесом. Задача предпринимателя – организовать процесс производства и продаж, наша задача – дать ему таких экспертов, которые смогут сделать это по высшему качеству и в кратчайшие сроки.

– *Торгово-промышленная палата существует уже не один десяток лет и, собственно, меняется, как и бизнес, подстраиваясь под новые реалии жизни. Какие возможности есть у вашей организации сейчас?*

– ТПП Архангельской области насчитывает более 200 компаний и предприятий региона. Мы объединяем как ведущие предприятия в своих отраслях, так и начинающий бизнес.

Самыми востребованными из наших услуг являются:

- сертификация, оценка и экспертиза товаров;
- подбор партнёров для бизнеса в РФ и за рубежом;
- организация бизнес-миссий;
- организация деловых мероприятий для компаний;
- юридические услуги (медиация, экс-

пертиза контрактов, проверка российских и иностранных контрагентов, третейский суд);

- переводы, заверка переведённых документов;
- визовая поддержка;
- услуги для компаний, использующих труд мигрантов.

Но повторюсь: это я назвал только самые популярные услуги. Мы всегда открыты для запросов нашего бизнеса, партнёров и всегда готовы найти самые оптимальные решения.

– *Важная функция торгово-промышленной палаты – привлечение инвестиций в регион. Как вы это делаете и во что готовы вкладываться предприниматели?*

– Мы проводим регулярные выезды по территориям Архангельской области, организовываем форумы и обучение. Сотрудники ТПП рассказывают об актуальных мерах поддержки инвестиционных проектов: о налоговых льготах, предоставлении участков, инфраструктурных субсидиях и грантах, возможностях льготного кредитования.

В нашем регионе сформировано множество готовых идей со стартовым капиталом от 1 миллиона до 1 миллиарда рублей. Причём это разные направления: спорт, сельское хозяйство, рыбоводство, переработка природных ресурсов, промышленные парки. Уделяется внимание и таким популярным направлениям, как IT-технологии, искусственный интеллект,





развитие внутреннего туризма. Кстати, считаю, что наш северный край имеет в этом направлении большой потенциал.



– Какие новые возможности появились для тех, кто хочет попробовать себя в роли предпринимателя?

– Сейчас появился новый инструмент – «самозанятые». Мы уверены, что именно из них будут рождаться предприниматели, готовые вести за собой других, отвечать за коллектив и создавать новые продукты и услуги, в которых нуждается рынок. Разрабатываем для них программы наставничества, ведь самое главное – это поддержка и помощь при столкновении с первыми сложностями.

– Как отразилась геополитическая ситуация на развитии бизнеса в регионе?

– Как и по всей стране, мы столкнулись со сложностями в цепочках поставок, логистическими проблемами. Нет какой-то особой уникальной специфики. Поэтому предлагаем нашим предпринимателям простой, но действенный механизм: активно работать (улыбается). Помогаем в организации бизнес-миссий, расширяем партнёрства и деловые связи. Нужно понимать, что Архангельская ТПП не одна, сеть палат представлена по всей стране и за рубежом, и это помогает нам решать любые проблемы.

Стоит учитывать, что бизнес всё-таки работает немного по другим принципам, нежели политика. Мы продолжаем сотрудничать со многими нашими партнёрами, актуальными остаются контракты, активно заключаются новые. Палата помогает

соблюсти законодательные тонкости и защитить интересы всех участников. Кроме того, в Архангельской области теперь есть и отделение Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС), что является важной частью механизма защиты прав предпринимателей. Обращение в эту инстанцию даёт возможность оперативно и профессионально разрешить спор, зафиксировать взаимные права и обязанности в решении, в том числе об утверждении мирового соглашения и сохранении партнёрских отношений.

– Расскажите, пожалуйста, о планах Торгово-промышленной палаты в Архангельской области.

– ТПП Архангельской области недавно стала официальным партнёром АО «Деловая среда». Сочетание экспертизы и опыта ТПП Архангельской области с динамикой и инновациями компании «Деловая среда» обещает стать мощным катализатором для успешных проектов и инвестиций.

Для нас важно, чтобы Архангельская область развивалась, люди жили лучше, оставались в регионе жить и воспитывать детей, получали широкую линейку продукции и услуг, сделанных на нашей земле.

Для этого наш коллектив активно работает, а значит – результат не заставит себя долго ждать!

Беседовала Варвара Можяева



АРХАНГЕЛЬСКАЯ РЭБ ФЛОТА:

«Арктике нужен свой центр судоремонта»

Сегодня страна уверенно смотрит в арктическом направлении. В северных широтах реализуются крупнейшие национальные проекты в нефтегазодобывающих регионах. Это служит одним из стимулов для развития судоходства по Северному морскому пути. Соответственно, на арктический судоремонт тоже возлагаются большие надежды. И это не только запланированное обслуживание флота, работающего в Арктике, но и потенциальная площадка для развёртывания сервиса рыболовецких судов на замену судоремонтным предприятиям стран Скандинавии. А помимо перспективных направлений, существует и регулярный сезонный судоремонт: обслуживание судов, модернизация флота, повышения класса судов, «зимний отстой» флота и большая программа по обновлению производства и подготовке профессиональных кадров. Сегодня на Севере есть потенциал для формирования Арктического центра судоремонта. В Архангельске развивается предприятие с вековой историей судоремонта и судостроения – Архангельская РЭБ флота. Предприятие уже сегодня претендует на лидирующее положение в сфере ремонта каботажного флота. О перспективах компании беседуем с генеральным директором Архангельской РЭБ флота Антоном Крушельницким, недавно удостоенным всероссийской премии «Молодой промышленник года – 2023».

– **Антон Викторович, когда вы возглавили предприятие и какое наследие вам досталось?**

– Новая команда управления на Архангельской РЭБ флота сложилась в 2021 году. Сам я пришёл с другого судоремонтного предприятия региона. Прошёл большой путь от работы в море до управления судоремонтным заводом, поэтому хорошо знал, с чем придётся столкнуться и в каком сегодня состоянии предприятия этой отрасли. Архангельская РЭБ флота имеет богатый опыт в судоремонте и судостроении, сформированный ещё в советские годы. Десятки судов построены для иностранных заказчиков, тысячи отремонтированы для отечественного флота. Но принято предприятие под управление в технически отсталом состоянии. Имея собственный слип, цеха, станочный парк, завод производил впечатление «советского», очень устаревшего производства. Это проблема всех предприятий, построенных в прошлом веке. Поэтому в первые два года, чтобы удержать заказчиков и привлечь новых, мы активно обновляли производство. Потребовалась целая инвестиционная программа по модернизации,



проделана огромная работа. За короткий период удалось обновить бытовые помещения, создать комфортные и современные условия для работы сотрудников, начали расширять и удлинять сам слип, что позволило увеличить портфель заказов. Если ранее на обслуживание Архангельская РЭБ флота принимала около 50 судов в год, то сегодня это уже 150 единиц флота. В два раза увеличилось число работников.

– **Какие виды ремонта выполняются на Архангельской РЭБ флота?**

– Наше предприятие выполняет весь спектр работ, который необходим для докового освидетельствования, проведения модернизации и переоборудования флота: это корпусные, сварочные рабо-

ты, ремонт винторулевого комплекса, механизмов, электрооборудования, систем и трубопроводов, абразивоструйная очистка и окраска судов, токарные, станочные работы. Предприятие имеет необходимые свидетельства от РС и РКО, получило лицензию на разделку и утилизацию судов и успешно практикует этот вид деятельности. РЭБ располагает собственным слипом Г-300.

– **Архангельская РЭБ флота располагается в Архангельске, недалеко от побережья Белого моря. Значит ли это, что вы делаете ставку на ремонт и обслуживание флота, работающего только в северных морях?**

– Не совсем так. К нам на обслуживание приходит флот от Дальнего Востока до Мурманска и от Архангельска до Астрахани. Мы прошли по пути комплексного сервиса. На площадке Архангельской РЭБ флота судовладелец может провести ремонт винторулевого комплекса, электрооборудования; наши специалисты занимаются глубокой модернизацией флота с заменой двигателей, повышением класса; на своей же площадке проводим окраску

судов и оснащение судовой мебелью. Мы активно сотрудничаем с различными поставщиками комплектующих, что позволяет нам оперативно решать вопросы по судоремонту. В прошлом году, несмотря на санкции и ограничения в поставках, провели ремонт винторулевого комплекса «Ролс-Ройс» у буксира «Толбухин». Рекомендации наших заказчиков привели на нашу площадку владельцев рыбопромысловых судов. Безусловно, работают данные суда преимущественно в северных широтах и, что логично, для ремонта выбирают северную техническую базу – это выгодно. А мы, понимая данное преимущество, стремимся создать технически хорошо оснащённую и современную площадку для обслуживания различного типа флота.

Сейчас есть спрос на обслуживание крупнотоннажных судов типа RSD. Они активно работают в районах Крайнего Севера. Для нас это новые перспективы. Для этого мы ведём реконструкцию слипа. Если совсем недавно могли принимать флот длиной не более 130 метров, то вскоре начнём обслуживать суда до 160 метров. Помимо увеличения площадей, необходимо развивать и технологические возможности по сервису сложного оборудования. К примеру, на судах «RSD59» стоят винторулевые колонки. Для их обслуживания нужны и соответствующее оборудование, и специалисты.

Параллельно предприятие модернизирует цеха, закупает новое оборудование. Порядка 80% дохода вкладывается в развитие и реновацию производственной

базы. Наши заказчики видят изменения, отмечают улучшение качества обслуживания, соблюдение сроков. Всё это складывается в репутацию, которая говорит сама за себя. Кроме того, судовладельцы сейчас активно идут на север: это и, например, рыбаки, которые ранее направляли флот на ремонт в страны Северной Европы, а также суда, работающие в Арктике и ходящие по Севморпути. Под всё это необходимо развивать собственную инфраструктуру.

– Ваше предприятие ведёт круглогодичное обслуживание флота и предоставляет услуги по «зимнему отстою». Каким для предприятия выдался сезон зимнего ремонта?

– К зимнему сезону предприятие получило лицензию, позволяющую вести ремонт и обслуживание военного флота, мы прошли международную сертификацию качества. Мы, конечно, в последнее время всё чаще смотрим в сторону оборонного заказа, для нас, как для исполнителя, это более стабильная прибыль, позволяющая развивать производство и улучшать качество обслуживания для всех коммерческих заказов. Для того чтобы мы могли планировать собственное развитие на несколько лет вперёд, нам нужен гособоронзаказ. Отчасти и с этим связано наше активное инвестирование в расширение и усовершенствование производственной площадки. Если говорить в целом по коммерческой составляющей, то наши услуги становятся наиболее востребованными. Свой флот на Архангельской РЭБ флота

ремонтируют и отстаивают «Харасавэй Логистик», «Севернефтегазфлот», «Северное морское пароходство», «Северное речное пароходство», «Бункерная компания», Росморпорт, Морспасслужба, «Транс-Флот», «Межрегионтрубопроводстрой». Есть судовладельцы из других регионов: «Хатангский МТП», «Валкур», «Помор-Сервис». Архангельская РЭБ флота стала базой обслуживания арктического каботажного флота. У нашего предприятия есть выездные бригады, выполняющие работы в других регионах. Сотрудничество с архангельским предприятием «Лайский судоремонтный завод» позволяет активно вести ремонт рыболовного флота.

– Вы уже сказали о техническом перевооружении всего производства. А какие конкретно мероприятия планируете?

– В цехах в первую очередь обновляем станочный парк, большая часть оборудования сохранилась ещё с советских времён. Для нас модернизация – это постепенный процесс с планомерной заменой объектов, так как мы производим её за свой счёт и не можем просто снести один цех и построить новый с нуля. Конечно, рассматриваем варианты государственной поддержки таких предприятий, как наше. Правда, пока только изучаем и наблюдаем. Ждём разъяснений алгоритма работы закона по обнулению НДС для судоремонтных предприятий.

С господдержкой предприятия судоремонтной отрасли могли бы получить наибольший импульс к развитию, тем более что востребованность растёт.





А развивать и обновлять территорию и производство – это сегодня капиталоемкий вопрос для предприятий с советским наследием.

– Архангельская РЭБ флота не только занимается судоремонтом, но и имеет опыт судостроения. Как сейчас развивается данное направление, есть ли спрос?

– В основном мы берём судостроительные заказы локального уровня. Для отечественных заказчиков строим наплавные мосты, плавучие причалы, баржи. Ранее на РЭБ было построено более трёх десятков судов для заказчиков из Голландии, Германии и Норвегии. РЭБ флота компетентна в строительстве морских понтонов, корпусов танкеров-химовозов, рыболовных траулеров.

Каких-то 20-30 лет назад данное направление было нерентабельным. Сейчас мы считаем новострой перспективным направлением: мощности и потенциал для их развития есть.

При этом флот заметно стареет. Большинство судов, которые ещё работают в Белом, Баренцевом, Карском морях, построены 30-40 лет назад. Они уже не отвечают современным требованиям. Их необходимо модернизировать, начинать новым оборудованием, создавать более комфортные условия для экипажей, ведь они проводят в рейсах по несколько месяцев. К тому же современный флот – более безопасный, энергоэффективный, способный выполнять самые разные задачи в арктической зоне.

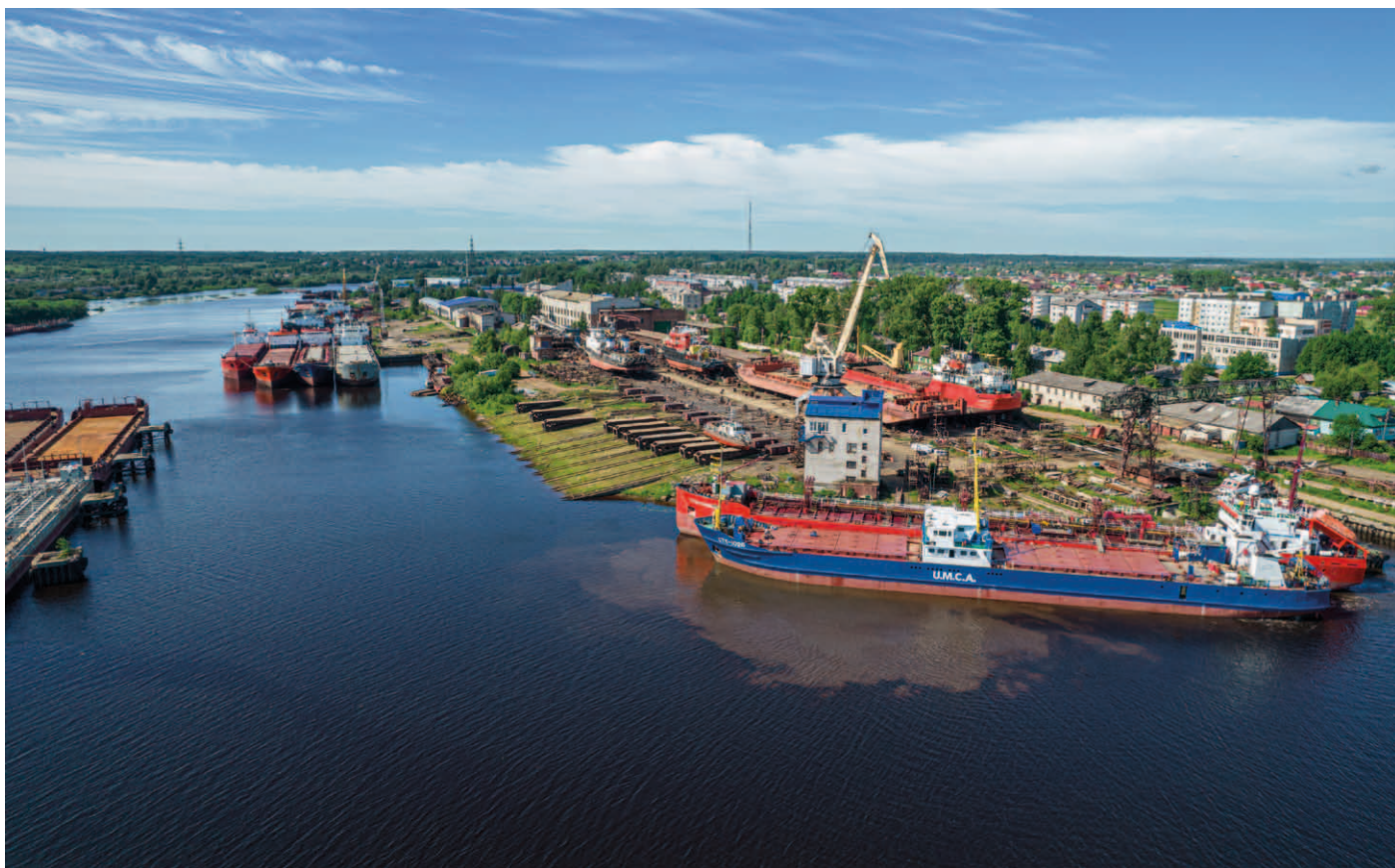
Из наших недавних проектов можно отметить модернизацию судов с заменой двигателей и повышением класса. Это позволило собственнику выйти на новый рынок, а значит, реализовывать новые проекты и развиваться. Кроме того, в случае необходимости постройки для арктической зоны судов шириной свыше 14 метров конкурентоспособность предприятия значительно возрастает, т. к. при постройке флота на судостроительных предприятиях, расположенных в Санкт-Петербурге и на Волге, перегон судов свы-

ше 14 метров шириной будет возможен только вокруг Скандинавии. Архангельская РЭБ флота для строительства нового флота имеет ряд преимуществ.

– Если развивать судостроение, потребуются дополнительные квалифицированные кадры. Есть ли у вашего предприятия резерв?

– Кадровый вопрос для нашей отрасли сейчас очень актуален, поэтому мы тесно сотрудничаем с местными учебными заведениями, где ведётся подготовка спе-





циалистов по нашему профилю. Активно работаем с Министерством образования Архангельской области. Ежегодно у нас проходят практику студенты, сформирована целая наставническая группа. Мы гордимся тем, что на нашем производстве начинающие специалисты непосредственно на производстве погружаются в профессию, получая все необходимые знания и навыки для работы в будущем. К вопросу воспитания кадров мы подходим очень серьезно. В этом году готовимся открыть собственный учебный центр, который позволит подготавливать до 300 специалистов ежегодно по различным направлениям. Учебный центр Архангельской РЭБ флота откроет новые возможности и для уже работающих. Они смогут получить смежную специализацию, повысить квалификацию. Это на порядок повысит уровень и качество подготовки специалистов для судостроительной и судоремонтной отрасли. А для РЭБ флота даст кадровый резерв, необходимый для центра арктического судостроения.

– Архангельская РЭБ флота в пригороде Архангельска была градообразующим предприятием. Сегодня вы сохраняете социальную нагрузку?

– Во-первых, в связи с ростом количества заказов на предприятии увеличилась и заработная плата. В среднем по рабочим специальностям сегодня это от 80 000 до 200 000 рублей в месяц, у специалистов классом выше – больше. Это достойный уровень дохода, поэтому сотрудники заинтересованы в качестве

своей работы и в саморазвитии. Предприятие значительно вкладывается и в социальную сферу посёлка: поддерживает контакты с ветеранами отрасли, с жителями. В прошлом году мы полностью за свой счёт отремонтировали спортивный зал в местной школе № 82. Зал 1974 года постройки устарел, нуждался в капитальном ремонте, но средств в бюджете самой школы на эти цели не было. Архангельская РЭБ флота вложила более пяти миллионов рублей. В этом году мы продолжаем ремонт в школе: проводим замену кровли и обновляем актовый зал. Поддерживаем и детский сад, оказываем помощь посёлку в вопросах благоустройства. Наше предприятие даёт работу как местным жителям, так и приезжим, поэтому стремимся создать комфортные условия проживания на территории, это тоже позволяет удерживать и привлекать кадры. Наше предприятие активно развивает спортивные направления. Мы постоянные участники волейбольных турниров регионального и российского уровня. Чтобы занимать лидирующие позиции, быть лучшим в своей отрасли недостаточно, необходимо формировать определённую среду и вокруг предприятия, тогда производство станет действительно центром притяжения и заказчиков, и кадров; и самое главное – даст импульс для развития территории в целом. Мы стремимся к этому.

*Подготовила Татьяна Третьякова
Фото: Архангельская РЭБ флота*

АО «АРХАНГЕЛЬСКАЯ РЭБ ФЛОТА» – ОДНО ИЗ СТАРЕЙШИХ СУДОРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ. ОСНОВАНО В 1920 ГОДУ. ИЗ МАЛЕНЬКОГО СУДОРЕМОНТНОГО ЗАВОДА С ОДНОЙ КУЗНИЦЕЙ ПОСТЕПЕННО ПРЕВРАТИЛОСЬ В СОВРЕМЕННОЕ МНОГОПРОФИЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С ШИРОКИМ ПОРТФЕЛЕМ УСЛУГ ПО СУДОРЕМОНТУ И СУДОСТРОЕНИЮ. АРХАНГЕЛЬСКАЯ РЭБ ФЛОТА РАСПОЛОЖЕНА НА ЛЕВОМ БЕРЕГУ СЕВЕРНОЙ ДВИНЫ, В РАЙОНЕ ПОРТА БАКАРИЦА. В 13 КИЛОМЕТРАХ ОТ ЦЕНТРА АРХАНГЕЛЬСКА – НА РЕКЕ ИСАКОГОРКЕ. ОБЛАДАЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДЬЮ АКВАТОРИИ И ГЛУБИНАМИ, УДОБНЫМИ БЕРЕГАМИ, ИСАКОГОРСКИЙ ЗАТОН ВСЕГДА СЛУЖИЛ МЕСТОМ «ЗИМНЕГО ОТСТОЯ» И ПРЕДСТАВЛЯЛ БЕЗОПАСНУЮ СТОЯНКУ ДЛЯ ЗИМУЮЩИХ СУДОВ. ЭТО СПОСОБСТВОВАЛО РАЗВИТИЮ СУДОРЕМОНТА И ФОРМИРОВАНИЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ЦЕНТРА СУДОСТРОЕНИЯ. СЕГОДНЯ АРХАНГЕЛЬСКАЯ РЭБ ФЛОТА УСПЕШНО ПРОВОДИТ НЕ ТОЛЬКО СУДОРЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ, НО И ГЛУБОКУЮ МОДЕРНИЗАЦИЮ ФЛОТА С ЗАМЕНОЙ ДВИГАТЕЛЕЙ И ПОВЫШЕНИЕМ КЛАССА, ПЕРЕОБОРУДОВУЕТ ФЛОТ ПОД ЦЕЛИ ЗАКАЗЧИКА, СТРОИТ БУКСИРЫ И БАРЖИ РАЗЛИЧНОГО ТИПА И НАЗНАЧЕНИЯ. В СУДОРЕМОНТЕ И СУДОСТРОЕНИИ ПРИМЕНЯЮТСЯ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАЗМЕННОЙ РЕЗКИ МЕТАЛЛА, ИСПОЛЗУЮТСЯ НОВЕЙШЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ. АО «АРХАНГЕЛЬСКАЯ РЭБ ФЛОТА» ИМЕЕТ МОЩНУЮ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ БАЗУ: СЛИП Г-300, КРЫТЫЙ ЭЛИНГ И ЗАЩИЩЁННЫЙ ЗАТОН ДЛЯ МЕЖНАВИГАЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФЛОТА. ВСЕ ВИДЫ РАБОТ ВЫПОЛНЯЮТ ВЫСОККВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ, ПРОХОДЯЩИЕ ПОДГОТОВКУ И ПЕРЕПОДГОТОВКУ В СОБСТВЕННОМ УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ.



Omnia explanare
PROFEXPERT
КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

«РЕПУТАЦИЯ – МОЙ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ АКТИВ»

Владимир Созонов, управляющий партнёр консалтинговой группы ProfExpert, – эксперт в области финансового моделирования бизнес-проектов, который знает, как с помощью детальных экономических расчётов принимать объективные управленческие решения и создавать эффективный бизнес. Он рассказал о своём профессиональном пути, возникновении идеи создания консалтинговой компании и её реальной пользе для бизнеса.

– С чего начался ваш трудовой путь?

– Свои первые деньги я заработал, ещё учась в школе, когда мне было 15 лет. В то время мой отец руководил строительной базой в Архангельске, где я разгружал вагоны. Также благодаря моей маме у меня была возможность подработать гардеробщиком в архангельской филармонии, так как она работала там администратором.

В 1997 году, когда я был студентом четвёртого курса Архангельского государственного технического университета, у меня случился внутренний кризис. Многие мои друзья-студенты уже осваивали практические азы экономики и финансов, работая в банках или компаниях, а вот я испытывал трудности с трудоустройством.

Учитывая обстоятельства, я решил поработать в предвыборном штабе одного из кандидатов (местного предпринимателя), который избирался в областное собрание Архангельской области. Кто бы знал, что через три месяца я наберусь смелости, надену свой лучший костюм (понятно, что единственный на тот момент) и дерзко предложу рассмотреть свою кандидатуру на должность экономиста в компании того самого предпринимателя-депутата! Всё сложилось удачно, да и прежний экономист как раз увольнялся, а я, таким образом, начал свой профессиональный путь.

Помню, как в тот день по итогам собеседования и положительного решения по своей кандидатуре я вышел из офиса компании к трамвайной остановке и физически ощутил, как открываю новую страницу своей жизни. Я наконец-то понял, для чего были нужны учёба с отличием и всё то время, что я инвестировал в неё: как минимум – чтобы чувствовать себя уверенно на первом настоящем собеседовании и комфортно начать работу в выбранной мной сфере, будучи ещё студентом.

– Как пришли к идее консалтинга и созданию ProfExpert?

– Как я ранее сказал, я начал работать по специальности, ещё будучи студентом. В итоге пять лет отработал в крупной компании Архангельской области в должности экономиста, а позднее – финансового директора. Следующие 10 лет я был совладельцем и финансовым директором небольшой компании в области интернет-рекламы.

Однако рано или поздно наступает некий период, можно сказать, личностный кризис, когда приходит осознание необходимости перемен. Да, кто-то скажет: «Стоп на месте!» – и продолжит идти по протоптанной дороге, а кто-то скажет: «Стоп, не стою на месте!» – и начнёт искать новый путь. Мне было 33 года, когда мой внутренний навигатор объявил, что «новый маршрут построен».

В 2008 году я начал изучать программу MBA в области финансов, снова инвестировал и время, и деньги в обучение. После окончания учёбы волей случая я встретил давнего – со времён университета – знакомого, с которым мы нашли общий интерес в области управленческого консалтинга, причём я – как тактик, а он – как стратег. Так, в 2012 году был создан проект ProfExpert, который уже более 10 лет консультирует предпринимателей по вопросам экономики и управления.

– В чём заключается миссия ProfExpert и для кого полезны ваши услуги?

– Я считаю, что миссия ProfExpert – создание комфортных условий для принятия объективных решений в бизнесе. При этом мы концентрируем внимание на объективности. Согласитесь, за видимой простотой словосочетания «объективное решение» скрывается порой и непопулярное: «Реализация проекта в текущих условиях нецелесообразна». Неспроста наш логотип содержит фразу на латыни «Omnia explanare», что значит «Всё разъяснить».

Наши услуги востребованы как при расширении действующего бизнеса, например, при реализации новых проектов на базе существующей деятельности, так и при организации бизнеса с нуля. Целевой запрос заказчиков здесь связан с разработкой финансовых моделей, на основе которых ими будут приняты именно объективные решения инвестиционного характера.

– В каких регионах России представлен ProfExpert?

– Примерно половина портфеля наших проектов – это проекты на территории Архангельской области. Также до начала 2020 года параллельно с проектами в Архангельске мы в режиме офлайн работали в Москве и Санкт-Петербурге. Не могу не отметить, что благодаря стремительному развитию сервисов видеоконференций в период пандемии география нашего присутствия стала более впечатляющей. Например, в 2022 году ProfExpert за одну неделю (с учётом 6-часовой разницы во времени) успешно разработал финансовую модель для заказчика, который физически находился в Индонезии. Таким образом, ProfExpert доступен заинтересованному в наших услугах бизнесу во всех регионах (не только в России), с любой разницей во времени.

– Насколько интересны сейчас регионы для начала предпринимательской деятельности? Где можно с большей вероятностью создать успешный бизнес?

– Позвольте, я несколько переформулирую вопрос. Он, скорее, не в вероятности успешного бизнеса на конкретной территории страны, а в анализе инвестиционного потенциала и конкурентных преимуществ этой территории. Поделюсь своим опытом на этот счёт.

Возглавляя в 2019 году инвестиционный блок в Агентстве регионального развития Архангельской области (структура, близкая к государственным, входящая в инфраструктуру поддержки малого бизнеса), я в том числе познакомился с рядом других регионов страны с точки зрения успешности их мер по привлечению инвесторов. Не могу не отметить Воронеж. Не скрою, как я был удивлён, просто зайдя на воронежский инвестиционный портал и увидев всего лишь одну цифру – 52! На ресурсе была представлена европейская часть России – карта, и на ней нанесён круг радиусом 500 км с центром в Воронеже. Замечу, что в общем случае считается, что 500 км – экономически целесообразное плечо транспортной логистики без потери конкурентоспособности в цене. И всего лишь одна цифра, которая означает, что в этом круге ежегодно так или иначе присутствует 52 млн человек! Чтобы вы понимали, во всей Архангельской области численность населения – примерно 1 млн человек, туристический поток – 300-



350 тыс. человек в год. А площадь региона такая, что круг 500 км вокруг Архангельска будет полностью внутри региона; причём в этот круг попадёт примерно 700 тыс. чел. населения и 300 тыс. тех самых туристов. То есть 1 млн человек в Архангельской области против 52 млн человек тоже в области, но расположенной, скажем так, несколько южнее!

Вот прямое доказательство исходных условий для развития бизнеса и конкурентных преимуществ региона.

В итоге имеем 50 млн клиентов в 500 км южнее Москвы и 1 млн клиентов на расстоянии 1250 км на север от Москвы. Соотношение даже не один к двум, не один к десяти, а один к пятидесяти! Не говоря уже о том, что мы не только не транзитный регион, но ещё и регион, находящийся в суровых климатических условиях. И по-

этому бизнесу в Архангельской области, по сравнению с южными регионами, без дополнительной помощи государства никак не обойтись.

В 2020 году был создан институт резидентов Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ). Регионы, входящие в арктический пояс страны, имеют право на своих территориях на определённых условиях присваивать инвестиционным проектам статусы арктических резидентов с предоставлением существенных налоговых льгот.

Размер таких льгот проиллюстрирую своими наблюдениями. В течение 2020-2022 гг. я подготовил финансово-экономическое обоснование для нескольких десятков инвестиционных проектов резидентов АЗРФ. Так вот, моя личная статистика говорит о том, что если проект получает статус арктического резидента, то он имеет возможность за 10 лет примерно 80% инвестиций в проект возместить налоговыми льготами. Но для этого надо резиденту ответственно выполнить условия инвестиционного соглашения: объём инвестиций, новые рабочие места, достойная заработная плата, налоговые отчисления.

– Мы затронули тему привлечения финансирования в регионах, в связи чем, Владимир, поделитесь наиболее интересным, на ваш взгляд, примером привлечения финансирования под бизнес-идею.

– На своих тренингах я часто привожу пример одного проекта, который чётко характеризует, как партнёрское финансирование может быть гораздо доступнее и эффективнее, чем банковское.

Итак, проект был связан с услугами по лесозаготовке на границе Вологодской и Архангельской областей. На момент старта проекта в 2013 году у инициаторов проекта было в наличии собственных средств 6 млн руб. Сразу уточню, что сама компания была только что образована и никаким имуществом не владела, то есть условная залоговая база составляла 0 руб. При этом только стоимость лесозаготовительного оборудования на тот момент





составляла порядка 30 млн руб. Объективно: вероятность привлечения банковского или лизингового финансирования при таких стартовых условиях стремится к нулю. Тем не менее инициаторы нашли партнёров в Москве, по их рекомендации обратились в ProfExpert, чтобы мы произвели расчёты финансово-экономического характера для включения в бизнес-план. В итоге участники проекта пришли к соглашению с инвесторами из Москвы, в том числе провели мероприятия по докапитализации компании в равных долях с общим фондом 12 млн руб. И вот уже одна дружественная московским инвесторам столичная лизинговая компания, проанализировав имеющийся бизнес-план, выразила готовность дать оборудование в лизинг, понимая структуру владения и финансирования. В результате через пару лет компания уже владела несколькими комплексами по заготовке леса, а стоимость чистых активов составила не менее 100 млн руб.

– У вас большой опыт взаимодействия с госструктурами. Где вам удалось его получить, насколько он важен в вашей работе?

– По роду своей деятельности я вхожу в различные общественные советы при наших региональных министерствах и ведомствах, а также при ФНС и областной прокуратуре.

Кроме того, в 2016–2017 годах я работал в Фонде капитального ремонта Архангельской области в статусе заместителя генерального директора по финансам. А в 2019 году – как я ранее отметил, в Агентстве регионального развития Архангельской области. Это колоссальный опыт взаимодействия с госсектором, потому что обе эти организации были созданы в формате некоммерческих, но с вертикальным подчинением профильным министерствам.

Опыт пригодился как никогда, так как работа в государственных системах помогла практически образом понять ментальную разницу между чиновниками и представи-

телями бизнеса. Она в отношении к ресурсам, их стоимости и источникам, в способах принятия решений, в сроках реализации этих решений и пр. Звучит банально, не правда ли? Однако я это учитываю в своей работе, так как, по сути, это представляет собой системный риск любого бизнес-направления. Согласитесь, относительно бизнеса, например, что такое потеря времени – это потеря доходности, а относительно масштабов государства – даже не заметите. Поэтому на различных встречах бизнеса и власти я с осторожностью отношусь к попыткам с ходу критиковать «неповоротливость» системы принятия решений в государственных структурах.

– Владимир, вы ещё и бизнес-тренер в области «упаковки» инвестиционных проектов. Что это означает? Для кого это применимо? И какие знания могут получить участники ваших тренингов?

– Под «упаковкой» инвестиционных проектов, как правило, понимается комплекс мероприятий по созданию финансовой модели проекта и выявлению присутствующих проекту рисков. Как результат – это готовый бизнес-план и различные тематические презентации. Однако это стандартный набор услуг на рынке.

Я принял во внимание, что прежде всего нужно работать с тревогами и страхами владельцев и менеджеров проектов, которые во многом связаны с недостижением целей или неполным их достижением, боязнью отсутствия ресурсов или внешних угроз. Практическая бизнес-психология в действии. И здесь как раз важно научиться управлять этими страхами, в том числе через их оцифровку и осознание получаемых показателей (даже если они и не оправдали ожиданий), через уместные вопросы и ответы, а также за счёт понимания принципов принятия управленческих решений. Тогда становится понятнее, прозрачнее, а значит, тревога и страхи облекаются в форму с ясным содержанием, и уже можно говорить о них предметно с подключением необходимого аналитического аппарата.

Таким образом, моя аудитория на тренингах учится не только «упаковывать» проекты в стандартную «бумагу», но и мыслить системно, объективно; и взвешенно управлять присущими, особенно начинающему бизнесу, страхами. Я с удовольствием делюсь как теорией, так и привожу практические примеры, которые помогают лучше эту теорию усваивать.

А если говорить о структуре аудитории, то она разная: это и начинающие предприниматели, и предприниматели с опытом, и даже студенты.

Вот уже более года я сотрудничаю с центром «Мой бизнес» в Архангельске. А в июне этого года у меня был успешный опыт проведения тренингов в центрах «Мой бизнес» в Туле и Белгороде.

– Вы сказали, что всегда надо делать детальные экономические расчёты. Реально ли сделать расчёты своими силами? Или всё-таки лучше обратиться к профессионалам?

– Всё зависит от того, какого уровня проект, исходные данные для расчётов, кто пользователь результатов расчетов. Конечно, в ряде случаев можно полагаться и на интуицию.

В моём кругу есть предприниматели, которые принимают решения исключи-



тельно интуитивно. Если для вас этого достаточно – всё, точка. Но если вдруг необходимо вашу интуитивную историю кому-то показать – например, банку или инвестору, – то почему-то они всегда просят таблицы с цифрами. На интуицию профессиональные инвесторы не любят полагаться.

Поэтому всё зависит от уровня проекта и, прежде всего, источника его финансирования. Если у вас есть свободные деньги, то никто вам не мешает полагаться хоть на кофейную гущу, хоть на фазы Луны. Вот, собственно, и всё.

– Как вы стараетесь быть в повестке дня в современных реалиях? Откуда получаете необходимую информацию?

– Работа на тренингах помогает. С одной стороны, я рассказываю, но с другой стороны – получаю обратную связь. А это живой опыт, это основа моего роста, а также площадка для развития навыков публичных выступлений.

Или вот, например, в 2022 году коллеги из Торгово-промышленной палаты Архангельской области пригласили меня поучаствовать в шестом всероссийском конкурсе «Бизнес-тренер – 2022». Я подготовил программу выступления на основе собственных тренингов. Соответственно, в процессе конкурса мы получали обратную связь от экспертов. И в процессе участия в конкурсе я внёс корректировки в свою программу. Бесценно! Кстати, по итогам конкурса я вошёл в топ-5 в номинации «Спикер торгово-промышленных палат».

– Владимир, сейчас от молодёжи часто можно услышать, что высшее образование не нужно. Каково ваше мнение и что бы вы ответили, услышав такое?

– Допускаю, что молодёжная аудитория сочтёт меня ретроградом, но я считаю, что высшее образование необходимо. Вопрос у аудитории, скорее, стоит в области его последующего практического приложения. На мой взгляд, очевидно, что «вышка» первично закладывает системность и образность мышления, да и в целом «вкус» к мыслительной деятельности, к развитию навыков работы с информацией. И это даже не говоря про высокотехнологичные, в том числе инженерные или медицинские, специальности, когда просто нелепо отрицать необходимость высшего образования. Всё же призываю бросать себе вызовы и не приветствовать пустую риторику на этот счёт! Об этом я всегда говорю своим детям.

– Вы упомянули про детей. Как вы воспитываете своих детей, какую философию своей жизни вы хотите им передать? Что для вас является неприемлемым в профессиональном плане?

– Помимо значимости образования, до своих детей я доношу совершенно простую по содержанию мысль: когда ты

работаешь как профессионал, самое дорогое, что у тебя есть, – твоя репутация. Она нарабатывается годами, а теряется в момент и практически навсегда. Для меня репутация – мой самый главный актив! Например, всегда говорю дочери, которая сейчас студентка: «Дают тебе задание – выполняй его на 120 процентов от того, что просят». Призываю её стать уникальной в своём роде. Чтобы в результате, когда возникнет какая-то задача в рамках твоих компетенций, первой мыслью заказчика был позвать именно тебя. Как говорится, сумму в чек впишете сами. Тогда не ты будешь искать работу, а работа будет искать тебя.

Что же касается того, что я считаю неприемлемым в профессиональном плане, для меня это невыполнение обещаний с отсылкой на некие обстоятельства, да ещё и с учётом действий третьих лиц. Это реальный показатель крайней степени непрофессионализма, особенно в области работы с финансами.

– Какие первые шаги важны, с вашей профессиональной точки зрения, для новичков в бизнесе и предпринимательстве?

– Во-первых, нужно понять: а являешься ли ты предпринимателем? Очень рекомендую начать с сомнений на этот



счёт. Я искренне считаю, что предприниматель – это не профессия; предприниматель – это образ мысли, это психотип, это особое отношение к рискам. Поэтому предпринимательству нельзя обучить. На своих тренингах студентов и начинающих предпринимателей я всегда заранее предупреждаю, что по итогам общения со мной у большинства из них предпринимательский задор может существенно угаснуть или вовсе пропасть. Это нормально! Но зато из оставшейся части слушателей вполне может быть толк как из предпринимателей.



– Вы так много рассказали о своей профессиональной жизни. Может сложиться мнение, что вы живёте в таком режиме 24/7. Есть ли время заниматься чем-то, кроме работы?

– Конечно, я же живой человек!

Я родился в северном крае, поэтому, конечно, понятна моя любовь к лыжам, точнее – к сноуборду. Каждый год большой компанией выезжаем в Хибины (Мурманская область). Мой личный рекорд скорости на сноуборде – 94 км/ч.

Также я с 15 лет занимался силовыми тренировками, сейчас уже просто поддерживаю форму. В университете сдал норматив на кандидата в мастера спорта по силовому троеборью.

В 2018 году получил права на управление мотоциклом (владею Kawasaki Vulcan VN2000): исполнил мечту своей юности – иметь мотоцикл «как у Шварца». И с того времени в летний сезон я проезжаю не менее 4-5 тыс. км, пересёк Россию с севера на юг.

А полтора года назад неожиданно для себя открыл электрогитару и даже уже принимал участие в небольших рок-концертах.

– Поделитесь профессиональными планами на будущее.

– Я планирую развивать свой бизнес, как говорится, и вширь, и вглубь.

Во-первых, в части помощи региональному бизнесу в рамках своих компетенций планирую продолжить сотрудничество с коллегами из Агентства регионального развития Архангельской области.

Во-вторых, есть планы развивать бизнес географически через взаимоотношения с региональными центрами «Мой бизнес» и корпорациями развития в части бизнес-обучения и «упаковки» финансовых моделей инвестиционных проектов.

В-третьих, буду развивать новое для себя направление – приглашённый эксперт в программах Master of Business Administration (MBA). Первый проект уже реализую в одном из столичных вузов.

Подготовила Светлана Кныш



ООО «СПАСИ»: «ВСЕ УСЛУГИ – В ОДНОМ МЕСТЕ!»

Станция проверки аварийно-спасательного имущества, или «СПАСИ», была основана в 2016 году. Всего за несколько лет компания достигла немалых успехов как на российском рынке, так и за рубежом, получив сертификаты одобрения от основных заводов-изготовителей России и Китая.

ООО «СПАСИ» проведёт комплексное обслуживание аварийно-спасательного, рабоче-страховочного, противопожарного и другого конвенционного оборудования клиентов на высочайшем уровне! С генеральным директором ООО «СПАСИ» Павлом Юрьевичем Макковеевым мы побеседовали.

– Павел Юрьевич, почему вы выбрали именно такой бизнес? Оказание услуг по обслуживанию аварийно-спасательного имущества, как мне кажется, не самый очевидный выбор для предпринимателя...

– По профессии я – техник-судоводитель, учился в Котласском филиале Государственного университета морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова (ранее – Котласское речное училище). После окончания учебного заведения работал на флоте, поэтому тема нашего бизнеса мне очень близка.

После списания на берег я трудоустроился в Архангельский филиал ФБУ «Морспасслужба Росморречфлота» – как раз на сервисную станцию по обслуживанию спасательных и противопожарных средств.

За время работы на сервисной станции прошёл путь от рядового специалиста до начальника, получил немалый опыт, а также увидел своими глазами все проблемы данной отрасли. Были грандиозные планы по реализации многих проектов, но на том этапе мы столкнулись с некоторыми труд-

ностями, которые в итоге сделали невозможным их воплощение.

Поэтому в 2016 году я решил начать своё дело в данной области, так как работа для меня стала любимым занятием.

– ООО «СПАСИ» начало свою деятельность в 2016 году. При этом на сайте компании указано, что к началу 2018 года она уже получила одобрение классификационных обществ и заводов-изготовителей. Как вам удалось за небольшое время добиться подобного признания?

– Пришлось очень много работать – в сущности, как и для развития любого предпринимательства. Поиск качественного оборудования для станции, подбор подготовленного персонала, привлечение клиентов – всё это требует, конечно, больших усилий, тем более если делаешь это с помощью весьма ограниченного круга лиц. Однако не могу не отметить, что за время работы на предыдущем месте я заслужил в нашей отрасли небольшой авторитет, поэтому было немного проще добиться высоких результатов.

– «СПАСИ» – единственная подобная станция в Архангельске?

– Нет, в порту Архангельск есть ещё несколько аналогичных компаний.

– А высока ли конкуренция среди аварийно-спасательных станций региона?

– Конкуренция в нашем регионе очень высокая, особенно в последнее время. В 2023 году очень сильно упал судозаход в порт Архангельск, в связи с чем работы стало во много раз меньше, а компаний не убавилось. Но, несмотря на это, мы стараемся быть в тонусе, привлекаем новых заказчиков, в том числе за счёт получения новых признаний – как от российских заводов-изготовителей, так и от зарубежных – и внедрения новых видов услуг.

– Да, обратил внимание, что вы получили сертификаты одобрения от компаний из Китая, Японии. Сложно было добиться международного признания? Что для этого потребовалось?

– Без ложной скромности скажу, что если делать своё дело правильно и ответственно, то больших проблем с признанием не возникнет. Мы соответствовали всем заявленным к сервисной станции требованиям, прошли короткий курс обучения по использованию оборудования и получили подобные сертификаты.

– Среди обозначенных на сайте сотрудников «СПАСИ» всего два человека: вы и начальник специализированного участка Михаил Клепиков. Неужели для



предоставления такого широкого спектра услуг по обслуживанию аварийно-спасательного оборудования необходимо всего два сотрудника?

– На сайте указан лишь управленческий состав ООО «СПАСИ». На самом деле численность штата станции немного больше – 11 сотрудников. Мы и правда оказываем широкий перечень услуг самого разного профиля, но такого количества работников вполне хватает. К тому же не вся работа производится именно людьми: мы имеем достаточные производственные мощности и большой перечень технологического оборудования и средств измерений. Человек при выполнении некоторых работ – скорее, контролёр.

– А что такое специализированный участок НСС?

– Специализированный участок НСС – это участок по проверке надувных спасательных средств: надувных спасательных плотов, спасательных жилетов, гидротермокостюмов. Также на специализированном участке проходит проверку и другое судовое оборудование: спасательные и дежурные шлюпки, судовые трапы, огне-тушители.

– Что представляет собой ООО «СПАСИ» сегодня? Какие новые направления деятельности развиваются?

– Сегодня ООО «СПАСИ» – стремительно развивающаяся компания. Ежегодно мы получаем новые признания от заводов-изготовителей спасательного и противопожарного оборудования. В настоящее время мы получаем аккредитацию на право поверки средств измерений, а также ведётся разработка собственного продукта для морских и речных судов.

Кстати, отмечу, что, помимо специализированного участка НСС, в ООО «СПАСИ» имеются структурные подразделения: метрологическая лаборатория, где проходят поверку и калибровку судовые

средства измерения; электротехническая лаборатория по испытаниям судовых электрических средств защиты; участок по испытаниям судовых шлангов для приёма-передачи нефтепродуктов; лаборатория по испытанию судовых пенообразователей систем пожаротушения.

– Расскажите о клиентуре вашей компании. Кто чаще всего к вам обращается: крупные заводы и предприятия или представители мелкого бизнеса?

– Порт Архангельск, где мы в основном производим сервисные работы, не очень

большой. Из клиентов присутствуют как государственные компании, так и малые предприниматели.

При этом важно отметить, что мы не разделяем клиентов в зависимости от размера компании и объёма их оборота. В нашем бизнесе, где речь идёт об аварийно-спасательном оборудовании, то есть, грубо говоря, о жизни и здоровье человека, некорректно было бы предоставлять услуги разного качества.

Поэтому мы стараемся для каждого нашего клиента!



– *Ваша станция располагается в Архангельске, но при этом среди ваших партнёров указан Уфимский завод эластомерных материалов и конструкций. Как возникла такая коллаборация?*

– АО «Уфимский завод эластомерных материалов и конструкций» (АО «УЗЭМИК») является крупнейшим в России изготовителем надувных спасательных средств, в том числе для спасательных служб страны, военно-морских и военно-воздушных сил России, и с самого начала нашей деятельности помогало нам в обеспечении качества сервиса своей продукцией в порту Архангельск. Для нас большая честь, что предприятие, реализующее товары более чем в 60 странах, является нашим партнёром.

– *А как развивается международное направление сегодня?*

– К сожалению, международный рынок для нас пока недоступен. До 2022 года в порт Архангельск заходили суда иностранных государств, и мы охотно выполняли для них работы. Но на данный момент таких работ нет, и в ближайшее время они не предвидятся.

Так получилось, что полноценно на международный рынок мы не успели зайти ввиду санкций и ввиду того, что «СПАСИ» – весьма молодая компания. Как только начались подвижки в сторону международного рынка, сразу грянула пандемия коронавируса, далее – нестабильная геополитическая ситуация, затем – санкции. На 2022 год у нас уже были согласованы поездки на заводы-



изготовители Южной Кореи, но ничего не сложилось, и мы пока находимся в ожидании.

– *А существуют ли какие-то региональные меры поддержки для компаний, которые продвигают интересы порта Архангельск за рубежом?*

– В Архангельске действует АНО «Агентство регионального развития», которая помогает малому предпринимательству выстоять в сложившихся

экономических условиях. Специалисты Агентства консультируют по многим вопросам, в том числе по взаимодействию с международными компаниями, а также предлагают различные меры поддержки малого бизнеса.

Также мы являемся участниками кластера судостроения и производства морской техники Архангельской области, где собраны одни из самых передовых компаний региона в сфере судостроения и судоремонта.



– Нельзя не отметить оригинальность названия вашей компании. Признаюсь, сначала не понял, что это аббревиатура, да ещё при расшифровке столь точно передающая характер деятельности станции. Расскажите кратко, как родилось подобное название?

– В России аварийно-спасательные средства всегда обозначаются аббревиатурой – АСИ. Мы лишь добавили к ней вполне обычные слова – «станция проверки». Вот так и появилась «СПАСИ».

– Что вы считаете главной ценностью «СПАСИ»? Почему клиенты обращаются именно к вам?

– Думаю, заказчики больше всего ценят нашу ответственность и клиентоориентированность. К каждой поступающей задаче мы подходим скрупулёзно и индивидуально, стараемся узнать все предпочтения заказчика. Конечно, немалое значение имеет и качество оказываемых нами услуг. Вероятно, прозвучит нескромно, но «СПАСИ» действительно оказывает услуги на самом высоком уровне!

– Каковы планы компании на ближайшее время и более отдалённую перспективу?

– Продолжать и дальше развиваться, получать новые знания, осваивать новые навыки и направления деятельности, чтобы обеспечивать заказчика комплексным видом услуг. Хочется принимать клиентов броской фразой: «Все услуги – в одном месте!»





«ФЛИППЕР»: место, где каждый ребёнок ощущает себя как рыба в воде

Сегодня в России как никогда актуальна тема социально-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) и их реабилитации. К ограниченным возможностям здоровья относятся нарушения слуха, зрения и опорно-двигательного аппарата, тяжёлые нарушения речи, задержка психического развития, аутизм и многие другие заболевания. Несмотря на то, что в нашей стране реализуется ряд программ, направленных на помощь детям с ОВЗ, таких мер чаще всего недостаточно. Помимо лечения основного заболевания и адаптации образовательных программ, большое внимание должно уделяться реабилитации. Существует ли универсальная реабилитация, которая подходила бы всем детям, независимо от характера нарушений здоровья? Да, такая есть.

Сегодня мы общаемся с основательницей центра развития адаптивного плавания «Флиппер» Яной Антоновой и узнаем, как занятия в бассейне могут помочь детям с ОВЗ, почему многие родители выбирают именно этот вид реабилитации и с какими проблемами могут сталкиваться предприниматели, решившие помочь одной из самых уязвимых категорий граждан.

– Яна Вадимовна, здравствуйте! Расскажите, какие события в вашей жизни стали предпосылкой к открытию центра развития адаптивного плавания?

– Моё первое высшее образование – юридическое. Окончив университет, я вышла на работу и вышла замуж. Предпосылкой к открытию собственного центра стала моя личная история. У нас родился ребёнок с инвалидностью. Естественно, мы проходили лечение и реабилитацию. Но, как выяснилось, в Архангельске не хватает ни направлений реабилитации, ни количества мест на неё. Мы стали ездить в Москву. Нам пришлось жить фактически на два города. Здесь мы и стали заниматься гидрореабилитацией. Это одно из немногих направлений реабилитации, которое практически не имеет противопоказаний, при этом показывает высокую эффективность. Перечень воздействия гидропроцедур очень широкий: начиная от развития опорно-двигательного аппарата и заканчивая сенсорной разгрузкой.

В Архангельске был один-единственный такой центр, но принимал он детей с определённого возраста и приученных к просьбе выйти в туалет. Детки с ОВЗ в большинстве своём испытывают трудности в вопросе коммуникации и самоконтроля. Тогда меня очень сильно волновала реабилитация моего ребёнка, желание ему помочь. Я решила получить второе высшее образование по специализации «реабилитолог». Одновременно с этим я познакомилась с экс-чемпионкой России по плаванию Александрой Соколовой. На тот момент ей пришлось оставить карьеру в большом

спорте по состоянию здоровья, и мы вместе решили открыть центр развития адаптивного плавания.

– С какими сложностями вам пришлось столкнуться при открытии центра?

– Сначала мы арендовали бассейны в других учреждениях. Часто приходилось сталкиваться с жалобами других посетителей: им не нравилось, что детки кричат, плачут, брызгаются. Руководство учреждений чаще всего было не на нашей стороне. Тогда мы решили построить собственный небольшой бассейн.

В 2017 году, после семейных советов, мы с Александрой продали имущество, которое у нас было, и вложили денежные средства в строительство нашего нового проекта. Вырученных денег было не так много, и

мы могли себе позволить либо выкупить в черте города небольшой цокольный этаж, либо найти отдельно стоящее здание, но за пределами города. Мы выбрали второй вариант и нашли здание на 800 квадратных метров в пяти минутах езды от города.

Изначально наш центр был похож на кирпичную коробку, и мы взялись за строительство. Нам не повезло с первым подрядчиком. Мало того, что в процессе строительства образовывались новые траты, наш первый подрядчик в какой-то момент просто исчез. Пришлось брать кредит и искать нового подрядчика. В 2019 году мы открылись.

– Расскажите о коллективе центра...

– Уже в 2019 году у нас была небольшая группа детей, с которыми мы занимались



вместе с четырьмя тренерами. Сегодня у нас работает более 10 тренеров. Наши тренеры – профессионалы своего дела. Они специализируются как по разным возрастным категориям, так и по заболеваниям. Например, есть тренер, который занимается только с детьми с нарушениями опорно-двигательного аппарата, другой – только с детьми с расстройством аутистического спектра и так далее.

– С какого возраста можно начинать заниматься в бассейне?

– Вообще, в бассейн допускаются дети с двух месяцев. Когда я начала учиться по направлению реабилитации, то начала с малого – с программы грудничкового плавания. Базовый уровень подготовки я освоила в детской городской больнице имени Н. Ф. Филатова в Москве, позже дошла до продвинутого уровня грудничкового плавания. Мой первый опыт работы по данному направлению был на ваннах. У нас в центре также есть ванна. Она больше, чем те, которые стоят в квартирах, и предназначена именно для грудничкового плавания, а также для работы с душем Алексеева. Занятия можно начинать хоть на следующий день после выписки из роддома. Но, как правило, к нам приходят на третьей неделе жизни ребёнка. Ведь для того, чтобы начать занятия, необходимо получить справку об отсутствии противопоказаний к занятиям.

В последнее время сложилась очень хорошая тенденция: врачи рекомендуют начинать гидрореабилитацию как можно раньше. Так, к нам попадают детки с предпосылками к серьёзным заболеваниям. И поскольку они приходят в 5-6 месяцев, то многих серьёзных проблем со здоровьем в будущем нам удаётся избежать.

– То есть раньше такой тенденции не было?

– Нельзя сказать, что совсем не было. Просто достаточно часто врачи рекомендовали немного подождать с занятиями – хотя бы до второго года жизни. Это не правильный совет. Чем раньше начнёте занятия, тем лучше будет результат.

Да и сейчас на самом деле нет системы, которую очень хотелось бы внедрить. В идеальном варианте врач должен направлять к неврологу, реабилитологу. Узкий специалист готовит карту и маршрут реабилитации для конкретного ребёнка, после чего он отправляется к нам. Если бы такая система работала, то у нас была бы возможность получить максимальный эффект реабилитации. Когда действия нескольких специалистов слажены, а все рекомендации выполняются – результат может оказаться бесценным!

– Скажите, есть ли примеры полной реабилитации с помощью гидротерапии?

– Вообще, всё зависит от диагноза, с которым приходят детки. Есть, например,



категория паллиативных деток. Здесь в принципе уже не стоит речь о полном выздоровлении, здесь мы говорим о профилактике вторичных осложнений, уменьшении болевого синдрома, положительном влиянии на психоэмоциональную сферу, стимуляцию двигательной активности.

Есть категории с лёгкими нарушениями здоровья: например, парез кисти руки или стопы. Шанс избавиться от такого недуга путём занятий в центре крайне велик. Конечно же, не стоит забывать о сопутствующей картине: постоянство занятий, время обращения за реабилитацией.

– Использовали ли вы меры государственной поддержки при строительстве центра?

– При поддержке губернаторского гранта нам удалось открыть бальнеозону: сауну с гималайской солью, хаммам и душ Алексеева. Также благодаря программе «Демография» мы открыли лицензированный детский садик при центре. В нём действует инклюзивная группа, в которой реализуется образовательная программа для детей от 1,5 до 3 лет. В группу ходят семь нормотипичных детей и три ребёнка с особенностями развития. В течение дня детки посещают занятия в бассейне. Тренер забирает их на занятие и по окончании приводит обратно в группу. В саду организовано пятиразовое питание. А стоимость такая же, как в муниципальных садах.

– Какие у вас планы?

– Планов много, вопрос в их реализации. Мы мечтаем развивать следующие направления: теплочеление, лыжи для детей с ОВЗ, открыть вторую группу детского сада. Если говорить о чём-то глобальном, то, конечно, нам хотелось бы бассейн ещё большей площади.

Также хотелось бы создать систему сотрудничества с медицинскими, образовательными учреждениями и, соответственно, с органами государственной власти по созданию комплекса мер реабилитации и образовательной деятельности для детей с ОВЗ (на безвозмездной основе для таких семей). Но есть и более насущные проблемы, с которыми хотелось бы разобраться.

– Расскажите?

– Например, дальнейшее функционирование нашего детского сада. Это связано со сроком действия самой программы «Демография» – до 2024 года. Мы очень надеемся на её продление!

Есть и другая проблема – наши соседи. Дело в том, что центр расположен на территории СНТ, и далеко не все наши соседи этому рады. Есть, конечно, и те, кто пришёл к нам работать, заниматься, посещает наш детский сад, но и недовольных хватает. Я бы могла понять, если бы жалобы были на шум или ещё что-нибудь действительно серьёзное, но ведь жалобы идут на то, что дети с особенностями просто приезжают в центр. Нам пытаются ставить палки в колёса: пишут на нас заявления, жалуются во всевозможные инстанции. Все эти разборки отнимают много сил и времени. А самое обидное – видеть отсутствие толерантности. В определённые моменты психологически приходится очень сложно.

Я живу своими идеями и очень благодарна своему сыну, который открыл для меня дело всей моей жизни! Мне хочется помочь каждому ребёнку с ограниченными возможностями здоровья. И это то, что даёт мне внутренние силы двигаться дальше и справляться с любыми трудностями!

Подготовила Виктория Лукьянова



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ:

*«Мы создаём комфортные условия
для развития бизнеса»*

Корпорация развития Краснодарского края более пяти лет содействует подготовке и реализации инвестиционных проектов, а также обеспечению благоприятного климата для развития бизнеса в регионе. Компания является акционерным обществом с полной принадлежностью Краснодарскому краю.

Сегодня здесь трудится порядка 20 специалистов, работающих по основным актуальным направлениям деятельности: это развитие и управление площадками государственных промышленных парков, разработка проектов с участием региона, развитие направления по сопровождению и адаптации на территории региона частного иностранного бизнеса в рамках проекта WELCOME CENTER. О тенденциях бизнеса на территории Краснодарского края нашему журналу рассказал генеральный директор НАО «Корпорация развития Краснодарского края» Денис Кузенков.

– Денис Давидович, одна из задач вашей Корпорации – развитие инвестиционной и инновационной инфраструктуры Краснодарского края, в том числе на территории туристических кластеров Краснодарского края. Кластеры – понятие растяжимое. Во что именно удалось вложить инвестиции, каков результат этой работы за 2022–2023 гг.?

– С 2021 года в России на правительственном уровне идёт внедрение нового инвестиционного стандарта, в этом отношении Краснодарский край занимает одну из лидирующих позиций. По результатам 2022 года регион поднялся на три позиции в рейтинге Агентства стратегических инициатив и уже не первый год прочно занимает место в первой десятке лидеров.

В связи с введением нового инвестстандарта происходит определённое перераспределение полномочий, и с февраля текущего года функцию института инвестиционного развития Краснодарского края приняла на себя недавно образованная автономная некоммерческая организация «Агентство по привлечению инвестиций», которая теперь станет «единым



окном» для обращения инвесторов всех уровней в регион.

В отношении развития объектов туристической инфраструктуры на территории кластеров края на текущий момент идёт активная работа целого ряда инвесторов, подписавших соглашения в период 2021-2023 гг. с прогнозируемым увеличением объёма номерного фонда до 2030 года – плюс к существующему свыше 10 тыс. единиц. В число проектов развития входят не только объекты на территории побережий Чёрного и Азовского морей, также активно стараются развиваться и предгорные районы региона, обладающие исключительным природным ресурсом и потенциалом термальных источников.

Также пристальное внимание сегодня обращено на развитие нового курортного кластера «Новая Анапа», который создаётся при активном участии АО «Корпорация Туризм.РФ», но об этом вам лучше расскажут коллеги из Министерства курортов и олимпийского наследия КК, как и о том, какой конкретно объём инвестиций уже профинансировали инвесторы и сколько ещё намерены вложить в свои проекты до их завершения.

– Каким образом происходит стимулирование инвестиционной деятельности?

– В Краснодарском крае существует более 120 мер поддержки инвесторов различного уровня, детально с ними можно ознакомиться на информационных ресурсах Департамента инвестиций и поддержки малого и среднего предпринимательства, портала «Мой бизнес», фондов микрофинансирования и развития промышленности Краснодарского края.

Это целый комплекс возможностей получить льготное кредитование, субсидии на развитие производства; возмещение

затрат на строительство объектов инфраструктуры, выделение земельных участков под развитие масштабных проектов, получение грантов и многие другие опции.

– Количество проектов не может быть безграничным. Расскажите, пожалуйста, каков инвестиционный потенциал региона в целом? И какое место занимает Краснодарский край по инвестициям среди других регионов?

– Спрос рождает предложение, а предложение формирует спрос. В этом случае количество проектов может быть безграничным, но проекты могут быть состоявшимися или нет, а также часто у определённых проектов существует свой жизненный цикл. Рынок корректирует жизнеспособность бизнеса.



Потенциал инвестиционного развития Краснодарского края велик и способен ежегодно принимать в перспективе до 1 трлн рублей инвестиций в развитие активов. Существует определённая проблематика, связанная с развитием инженерной инфраструктуры, которая ограничивает сегодня темпы привлечения инвестиций, но в этом отношении руководство региона активно инициирует со своей стороны внесение новых предложений в развитие инвестиционных программ естественных энергетических монополий, что вкупе с планами развития, устанавливаемыми программами Правительства РФ, позволяет положительно прогнозировать темпы дальнейшего инвестиционного развития нашего края.

– Расскажите, пожалуйста, о ваших проектах: поменялись ли тенденции в развитии бизнеса в связи с политической обстановкой? Насколько вообще сейчас вовлечены предприниматели в инвестиционные проекты?

– Политическая обстановка, несомненно, оказывает влияние на все процессы, происходящие в стране, но сегодня уже понятно, что в большей степени текущая ситуация порождает стимулирующие факторы к увеличению объёмов внутреннего производства, а вместе с этим и с более широким потенциалом для инвестиций как в целом в России, так в частности и в нашем регионе.

Предприниматели внимательнее и с большим интересом обращают своё внимание на системные предложения, в том числе имеющие поддержку государства. Активнее развиваются проекты на базе концессий и государственно-частного партнёрства, позволяющие более высокими темпами развивать социальную инфраструктуру, а также наращивать производственный потенциал регионов.



Более высокая активность проявляется и в среде малого и среднего бизнеса, но об этом, наверное, интереснее и достовернее смогут рассказать наши коллеги из Фонда поддержки МСП.

Наша Корпорация, как я отметил, сопровождает ограниченный пул проектов. Основным направлением деятельности Корпорации развития Краснодарского края являются создание и развитие государственных промышленных парков. К 2030 году в крае планируется запуск более 10 новых площадок промышленных парков, три из которых будут государственными.

На территории края уже создано шесть промышленных парков, четыре из них аккредитованы в реестре Минпромторга России. Это значит, что резиденты парков могут получать федеральные льготы по налогу на прибыль, а также региональные льготы на аренду земельных участков и ряд других преференций.

В процессе проектирования находится первый государственный промышленный парк, который будет размещаться на площади в 90 га в городе Армави́ре. Корпорация развития Краснодарского края выполняет функцию управляющей компании в этом парке. На создание инфраструктуры парка предусмотрено бюджетное финансирование в размере 5,7 миллиарда рублей. Корпорация развития уже подписала соглашения с предприятиями, ко-

торые будут являться резидентами парка. Прогнозируется, что только площадка Армави́рского индустриального парка привлечёт более 80 миллиардов инвестиций. Компания «Рустарк», флагман российского бизнеса в сфере глубокой переработки крахмала, производства мальтодекстриновых кислот и лимонной кислоты, станет стратегическим резидентом парка.

«Округ Юга» – инвестиционный проект по созданию сети придорожных сервисов в рамках развития национального туристического маршрута «Север – Юг» (от Белого до Чёрного моря), состоящего из объектов сервиса в туристско-рекреационных зонах, который предполагается реализовывать на принципах государственно-частного партнёрства. Основным партнёром Корпорации развития в этом масштабном проекте выступает ООО «Автотор-Инвест». Развитие туризма в крае представлено во всём многообразии. Статистика насчитывает около 20 млн активных автотуристов в России, их количество может кратно возрасти при создании необходимых комфортных условий для автопутешествий. Создание сети классифицированных кемпингов на территории региона и усовершенствование всей транспортной инфраструктуры станут важным шагом для развития автотуризма, караванинга и, как следствие, ещё большей доступности черноморских курортов.

В посёлке Семигорский (г. Новороссийск) Корпорация планирует развивать винодельческий и агротуристический комплекс. Инициативная группа уже разработала проект создания новых виноградников и винодельни, который является логическим продолжением развития винодельческой области Семигорье. Для реализации проекта необходимо освоить земли площадью 300 га. Это позволит увеличить площадь виноградников края, расширить перерабатывающие винодельческие мощности и создать новые рабочие места (не менее 120). Кроме того, это приведёт к увеличению налоговых поступлений в бюджет, возрождению заброшенных хуторов (Греко-Майский и Павловский) и прокладке новых туристических маршрутов.

Корпорация развития продолжает сопровождение одного из значимых инвестиционных проектов в туристической отрасли Краснодарского края – создание многофункционального бальнеологического комплекса «Кремневы термы» для отдыха и лечения родителей с детьми.

Наличие скважины целебной термальной воды и удалённое расположение рекреационной зоны от крупных промышленных населённых пунктов обеспечивают экологическую чистоту и комфорт, что придаёт проекту уникальность. Создаваемый курортный комплекс – системообразую-



щая часть нового бальнеологического туристского кластера Краснодарского края, развивающегося в Мостовском районе. Реализация проекта позволит сформировать существенный бюджетный эффект: в бюджеты соответствующих уровней поступят налоги, которые позволят региону продолжить успешное осуществление намеченных планов.

Совершенно новым направлением развития является создание кинокластера в Краснодарском крае.

Наш край, как уникальная локация, набирает популярность среди кинопроизводителей: если в 2020 году в регионе отсняли более 20 кинопроектов, то в 2021-м – уже около 30. В 2022 году, несмотря на все трудности, в крае реализовано более 35 кинопроектов; 19 из них получили региональную поддержку – это один из лучших показателей в стране. Кроме того, принято решение о повышении ставки по рибейтам (по возврату затраченных на производство средств) до 30%.

– Если говорить об инвестициях в культурные или спортивные направления, каков процент таких вложений? И если мало, то что мешает больше вкладываться в развитие?

– Развитие объектов социального назначения в направлениях культуры и спорта в подавляющем большинстве проходит

в рамках реализации программ национальных проектов. Мы непосредственно не связаны с этим направлением деятельности, и сегодня процент инвестиций в эти объекты невысок, но могу сказать, что увеличение темпов создания данных проектов, на мой взгляд, в ближайшее время будет связано с более активной их реализацией в программах ГЧП и концессий.

– Какие инвестиционные направления ещё остались неохваченными и как вы планируете их продвигать?

– Отвечая на этот вопрос, в рамках направлений деятельности Корпорации ограничусь одним из проектов, о котором коротко упомянул ранее и который сейчас актуален и интересен со всех позиций для региона. Это проект создания нового южного российского кинокластера, который должен стать драйвером развития киноиндустрии в регионе и уже сейчас востребован участниками рынка кинопроизводства. Для создания кинокластера рассматривается несколько площадок на побережье Чёрного моря. Транспортная инфраструктура, уникальные природные и климатические особенности, а также определённый наработанный опыт сотрудничества и предопределили выбор этих окрестностей для создания полноценного кинокластера. Инициатором и активным участником этого процесса также стала

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КР ДЕНИС КУЗЕНКОВ:

«КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПРИЗВАНА В СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЕСПЕЧИВАТЬ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ И ПРИГЛАШАЕТ К ПЛОДОТВОРНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ ПАРТНЁРОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ ИДЕЙ И ПРОЕКТОВ. ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ПАРТНЁРОВ ПРЕДУСМОТРЕНА ОПЦИЯ КОНТАКТНОГО ОФИСА: WWW.WELCOMECENTER.RU. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ!»

ГОРОД КРАСНОДАР,
УЛ. МИТРОФАНА СЕДИНА, 47
WWW.INVESTKR.RU

Корпорация развития Краснодарского края. Полноценный кинокластер позволит объединить и усилить локальных игроков рынка, привлечь крупных производителей из других регионов, увеличить количество производимого в крае контента, позволит развивать кинотуризм и увеличить привлекательность Краснодарского края в целом.



«АГРОСТАНДАРТ»: ГАРАНТИЯ ВЫСОКИХ УРОЖАЕВ!

Компания «Агростандарт» – это напряжённый творческий труд единомышленников и профессионалов высокого уровня. Гибкий подход к потребностям сельхозпроизводителей, контроль качества на всех этапах производства и добросовестный труд сотрудников позволяют компании занимать лидирующие позиции на рынке семян. «Агростандарт» – гарантия высоких урожаев! О деятельности, успехах и планах компании нам рассказал заместитель директора Сергей Левштанов.

– Сергей Александрович, «Агростандарт» начал свою деятельность в 2012 году. При этом на сайте компании указано, что она уже признана подавляющим большинством сельхозпроизводителей: от фермеров до крупных агропредприятий. Как вам удалось за сравнительно небольшое время добиться подобного «признания»?

– Дело в том, что мы очень серьёзно «работаем над ошибками». Я говорю о тех ошибках, которые мы допускали на первых этапах своей деятельности. К тому же мы старались учитывать тот негативный опыт, который у нас – у наших учёных и у меня, – был на предыдущих местах работы. Проанализировав этот «багаж», мы решили всё поменять и начать с чистого листа.

– То есть вам удалось избежать всех минусов предыдущего опыта работы?

– Скажем так, глобальных минусов уж точно удалось избежать. Более того, думаю, на данном этапе развития нашего производства мы уже дошли до исправления мелочей!

Если возвращаться к предыдущему вопросу, то важно ещё отметить, что мы работаем в тесной связи с сельхозтоваропроизводителями: постоянное общение, консультации. Так, например, в ООО «Саблинское» Ставропольского края мы испытываем всю генетическую плазму ячменя и пшеницы на больших площадях и в разных почвенно-климатических условиях, постоянно общаемся с руководителем и специалистами хозяйства, которые во многом определяют направление нашей дальнейшей селекционной работы. Такую же работу мы ведём с несколькими фермерами.

Плюс ещё, конечно же, быстрое решение технических вопросов: например, при реализации семян. Мы стремимся,

чтобы этот процесс не доставлял каких-то неудобств: оперативно оформляем документы, отгружаем семена.

Помимо прочего, важную роль играет то, что наши учёные производят сорта без всяких госзаданий или заказов, а исходя из интересов конкретных сельхозтоваропроизводителей.

– Да, видел на сайте «Агростандарта» информацию, что к каждому клиенту вы относитесь трепетно и пытаетесь учитывать именно его потребности. Это очень достойно!

– Конечно! С самого начала селекционной работы мы общаемся с клиентами, узнаём, что они хотят видеть в сорте, какие сорта хотят получить, что в них должно быть особенного.

При этом подчеркну, что мы не делим клиентов на «ключевых» и «прочих». Для нас не играет роли, закажете вы у нас сто килограмм семян или сто тонн: все заказчики заслуживают максимально лояльного отношения. Например, мы прекрасно понимаем, что есть фермеры, только начинающие свою деятельность, и для них очень тяжело купить сразу большой объём продукции.

Кроме того, крупных клиентов зачастую меньше количественно. А мелких – больше, и они всегда с нами.

– Вы позиционируете себя как «производителя и оригинатора». Если первое слово понятно, то второе – не очень. Расскажите в двух словах читателям, кто такой оригинатор в вашем секторе?

– Оригинатор – это владелец патента. То есть то юридическое или физическое лицо, которое владеет патентом на какой-либо конкретный сорт, в нашем случае, допустим, это Каррера, Версаль, Десант и другие.

– Получается, «Агростандарт» и владеет патентом, и производит эти сорта?

– Да, изначально мы владеем патентами на эти сорта и, соответственно, их производим.

– Это распространённая практика, когда одна компания и обладает патентом, и производит сорт? Или чаще встречается разделение этих функций?

– Думаю, подход у всех разный. Понимаете, зачастую только оригинатор способен производить оригинальные семена высокого качества и с точными апробационными признаками. Если говорить об «Агростандарте», то мы производим и получаем оригинальные семена, а затем продаём их в хозяйства, которые будут дальше их размножать и продавать уже более низкие репродукции. А учёные на этом зарабатывают роялти, то есть авторское вознаграждение за использование сортов.

На практике оригинаторы всегда сами производят оригинальные семена, то есть самые высокие репродукции, иначе будет страдать качество, поскольку только оригинатор может проконтролировать производство высших репродукций.

– Сорт ячменя Каррера – гордость вашей компании. Но почему же он признан лучшим сортом в Калининградской области, если «Агростандарт» расположен в Краснодаре и выращивает семена, как я понимаю, преимущественно в южных регионах? Или там лучше почва для выращивания данного сорта?

– Дело в том, что мы в первую очередь учёные и общаемся между собой независимо от того, в каком регионе находимся. Это хорошая практика, когда мы делимся своими селекционными достижениями с коллегами по всей стране.

Так, расположенный в Калининграде Федеральный научный центр кормопроизводства и агроэкологии имени В. Р. Вильямса запросил у нас исходный материал, то есть несколько сортов семян, для испытания их у себя в Калининграде. Мы отправили им Карреру, Версаль и ряд других, и выяснилось, что Каррера у них оказалась самым лучшим, причём лучшим не просто среди наших сортов, но и среди тех, которые районированы в их регионе.

Таким образом, у нас завязалась дружба, и сейчас мы совместно с калининградским центром испытываем новый сорт озимого ячменя – Сладь.

Были и неудачные опыты взаимодействия с регионами: например, в Башкортостане мы испытывали озимые сорта, но они не вымерзли. Однако это тоже опыт.

Если говорить о яровых культурах, сейчас они выращиваются в Пензенской, Воронежской областях, в этом году Башкортостан взял очень большой объём для размножения ярового ячменя Космос.

Поэтому постепенно мы выходим за рамки южных регионов.

Что касается озимых культур, то мы, скорее всего, останемся на юге. Маловероятно, что мы будем распространять семена севернее Ростовской области, поскольку озимые культуры – всё же прерогатива юга. А яровые культуры – овёс, ячмень – «Агростандарт» активно распространяет по стране.

Могу, например, сказать, что сорт ярового ячменя Евсей, который создан совместно с Северо-Кавказским федеральным научным аграрным центром, районирован уже в пятом регионе.



– Вы подробно рассказали про деятельность «Агростандарта» в российских регионах. А есть ли «поля» за рубежом?

– Сейчас идут испытания озимого ячменя в Грузии, а ярового – в Казахстане и Армении. Но испытания – процесс трудный и долгий, пока ещё рано говорить о результатах.

– Как я понял из ваших слов, испытание семян – процесс не всегда успешный. Вы упоминали районирование в Башкортостане как неудачный опыт. А каково примерное соотношение удачных и неудачных испытаний?

– Я всегда говорю так: любой сорт, лю-

бая генетическая комбинация уникальны. Конечно, испытания не всегда бывают удачными. Примерно 40-45%, а иногда и половина сортов не проходит государственные или даже наши внутренние испытания. Около 50% сортов не всегда районированы, то есть официально предлагается к использованию государственными органами.

– Давайте перейдём к вашей селекционной программе. Выведение нового сорта – процесс довольно трудный, энерго- и ресурсозатратный. Расскажите, в чём уникальность селекционных программ «Агростандарта» по созданию новых сортов.





– Мы занимаемся классической селекцией, то есть не переходим на уровень модификации гена. Скрещивание, отбор и мутагенез – это три столба, на которых стоит создание новых сортов в «Агростандарте». А генную селекцию мы проводим только в испытательном плане.

Скрещивание – это подбор семян из огромного коллекционного «питомника». К примеру, Всероссийский институт генетических ресурсов растений имени Н. И. Вавилова в Санкт-Петербурге (ВИР) обладает огромным банком семян. Мы обращаемся к ним и заказываем материалы с определёнными признаками. Допустим, нас интересует засухоустойчивость. Из Санкт-Петербурга нам присылают большое количество подходящих сортов, мы испытываем их в наших условиях – показывают ли они тот уровень засухоустойчивости, которая нам требуется, – и уже после скрещиваем с имеющимися у нас сортами для достижения определённой комбинации признаков. Например, пытаемся совместить засухоустойчивость и морозостойкость.

Важно понимать, что селекция – процесс довольно долгий. Лишь через несколько лет мы выделяем тот материал, который нам подходит. Из огромного количества комбинаций только пять-семь процентов материала используется в дальнейшем.

Такая маленькая цифра связана ещё и с тем, что новый сорт всегда должен превосходить те сорта, что мы уже имеем, по каким-либо признакам: допустим, по

урожайности. А это всегда очень сложно. Поэтому у испытаний в принципе такой низкий КПД. Однако для селекционной работы такие цифры вполне нормальны.

– В селекционной работе компания сотрудничает с некоторыми селекционно-генетическими центрами России, при этом обращает на себя внимание тем, что два из четырёх указанных находятся в Санкт-Петербурге. Почему именно такой выбор?

– В данном случае ВИР имени Н. И. Вавилова – это единственный в нашей стране банк семян подобного масштаба. Поэтому все без исключения селекционные учреждения пользуются услугами этого института.

Что касается ВИЗР – Всероссийского института защиты растений, – то мы с ними работаем не по исходному материалу, а по линии испытаний наших сортов на устойчивость к листостебельным заболеваниям. И они тоже располагаются в Санкт-Петербурге.

На самом деле информация на нашем сайте немного устарела: сейчас мы работаем с большим количеством институтов, государственных и частных. Например, в Государственном аграрном университете Северного Зауралья в Тюмени есть лабо-





ратория генетического анализа, с которой мы сотрудничаем по овсу. Институт общей генетики им. Н. И. Вавилова в Москве активно помогает нам с электрофорезом.

Ареал получения семян и их испытаний стабильно расширяется.

– Насколько я понял, для такого процесса, как испытание семян, требуется большое количество сотрудников, причём в разных областях знания, верно?

– Да, это действительно так. Для испытаний нужно очень много сотрудников разного профиля. Однако мы пошли по иному пути: нам легче делать заявку на выполнение каких-то работ. Например, нам нужен электрофорез, чтобы проверить чистоту сорта. Вместо того чтобы целый год содержать лабораторию или группу сотрудников, мы просто привлекаем специалистов или даже институты извне. Вот, допустим, уже упоминавшийся ранее ВИЗР, лаборатория которого способна проверить, как наши сорта будут реагировать, например, на сетчатую пятнистость. Мы просто направляем им наш материал, они его прорабатывают и дают результат. Поэтому в данном аспекте нам уже не нужен большой штат узкопрофильных сотрудников. Также и электрофорез:

по ячменю мы сотрудничаем с Институтом общей генетики в Москве, по овсу – с Государственным аграрным университетом в Тюмени.

Что касается отдельных сотрудников, то мы часто привлекаем специалистов на гибридизацию.

Как нам кажется, нецелесообразно целый год держать в штате сотрудников, которые будут выполнять свои функции только один-два месяца. Тут нет зависимости от квалификации: выпускник аграрного университета или доктор наук – к сожалению, по некоторым направлениям большую часть года мы не сможем обеспечить его работой.

Также играет роль техническое оснащение лабораторий, которые специализируются на выполнении тех или иных работ: оно в разы лучше, чем то, которое мы могли бы себе позволить. Содержание лабораторий в наше время – это очень дорого.

Поэтому если говорить, собственно, о нашем постоянном штате, то есть о сотрудниках, которые ежедневно работают в «Агростандарте», то это девять человек.

Но при этом, как я говорил, мы расширяем сотрудничество со специализированными институтами по всей России.

– Поговорим о вашей клиентуре. Кто обращается к вам чаще: фермеры или всё же крупные агропредприятия?

– Доля реализации семян в крупные предприятия больше. Но на самом деле к нам обращаются крупные, мелкие сельхозпроизводители и даже отдельные физические лица – огородники.

Поэтому нельзя сказать, что основная часть наших клиентов – это крупные агропредприятия. Мы открыты для сотрудничества со всеми – как с крупными, так и с мелкими производителями.

– Получается, вы ждёте всех и готовы принимать заказы от любого клиента?

– Да, это основной лейтмотив нашей работы. Должны быть довольны все: и фермеры, которые зарабатывают на своих пятидесяти гектарах земли, и предприятия, которые зарабатывают на пятидесяти тысячах гектаров.

– И напоследок: какие планы и перспективы есть на ближайшее и отдалённое будущее?

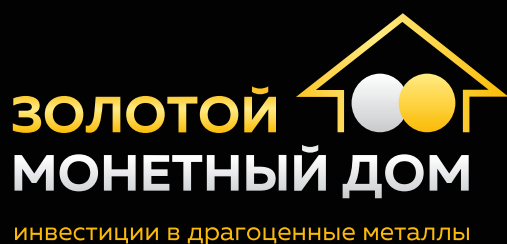
– У любого селекционера план один: создавать новые сорта и генетическую плазму, которые будут удовлетворять изменяющимся требованиям сельхозтоваропроизводителей. Поскольку, заметьте, сейчас появляются новые технологии, под эти технологии нужны новые сорта. Допустим, двадцать лет назад никто не знал, что такое No-Till, или система нулевой обработки почвы. Сейчас же она используется повсеместно. Отсюда возникает потребность в новых сортах, потому что старые уже не могут удовлетворить требования развивающихся технологий. Поэтому, если сейчас появляется какая-то технология, мы должны отзываться на неё новым сортом. Меняются погодные условия – потепление, похолодание, – мы должны сразу реагировать и давать хозяйствам «усовершенствованные» сорта.

Также мы хотим развить консультативную часть нашей работы – это консультации агрономов и специалистов по нашим сортам. Однако если мы говорим обо всей России, то это, конечно, удалённые консультации по растениеводству, которые, к сожалению, пока сложно воплотить в жизнь.

И в дальнейшем мы планируем, конечно, расширение сортового состава, чтобы удовлетворить любые потребности сельхозпроизводителей. Как вы можете заметить, «Агростандарт» предлагает своим клиентам в основном ячмень и овёс, но уже два сорта пшеницы находятся на стадии государственного испытания, и ещё один сорт готовится к передаче на испытание.

Так что планы у нас грандиозные!

Подготовил Михаил Московец



ЗОЛОТО – ГЛАВНЫЙ КИТ, НА КОТОРОМ СТОИТ МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА



Драгоценные металлы служат человечеству уже больше пяти тысяч лет: и в форме слитков из золота и серебра, и при биметаллическом стандарте, когда одновременно были в обращении и золотые, и серебряные монеты. Возможно, мы возвращаемся в эти времена, потому что у драгоценных металлов огромная история, и они неразрывно связаны с культурой человечества.

Об инвестировании в драгоценные металлы и монеты мы побеседовали с вице-президентом компании «Золотой Монетный Дом» Алексеем Вязовским.

– Почему издавна именно золото так ценится?

– Золото встроено в культурный код человечества. Оно служит человеку уже пять тысяч лет и доказало в ходе этой службы свою полезность. Все новые активы, которые нам предлагают, например, криптовалюты, они такого бэкграунда, такой истории не имеют. Эксперты подсчитали, что 90% всех выпущенных криптовалют уже не существует. При покупке криптовалюты высок риск, что вскоре её не станет, и ничего с этим сделать нельзя. Это ещё раз доказывает полезность и важность золота.

Часто задают вопрос: какую долю инвестиционного портфеля необходимо выделить для драгметаллов? Инвестиционные консультанты говорят, что до трети, 10-15%, нужно вкладывать в физический металл. В стабильные периоды эту долю можно снижать, потому что фондовый рынок сильно растёт, можно больше вкладываться в акции и облигации. В периоды кризиса, войн, пандемий эта доля, наоборот, увеличивается вплоть до половины.

– Чем занимается «Золотой Монетный Дом»?

– Компания «Золотой Монетный Дом» уже десять лет предлагает своим клиентам инвестиционные активы из драгоценных металлов. Мы продаём золотые, серебряные, платиновые инвестиционные монеты, раунды – это ювелирные изделия в форме монет, очень похожие на них. И покупаем обратно. В этом смысл нашего бизнеса.

– Какую доходность могут приносить драгоценные металлы?

– Если мы говорим про долларовую доходность, то за последние 50 лет, с момента отмены золотого стандарта – обмен бумажных денег на драгоценные металлы, – золото в долларах своим инвесторам приносило в среднем

8,5% годовых. Почему в среднем? Потому что это усреднённая доходность, были периоды, когда золото сильно росло, были периоды, когда золото падало. Но если мы усредним за 50 лет – это 8,5% годовых.

В рублях доходность ещё выше. В прошлом году мы поставили исторический рекорд – 7 тыс. рублей за грамм 999-й пробы. И тренд на повышение в целом продолжается.

– Как лучше инвестировать в драгоценные металлы: в слитки или в монеты?

– У каждого этого способа есть свои плюсы и минусы, но, к сожалению, у слитков минусов больше. Почему? Потому что все слитки не очень анонимные. При сделке вы попадаете на учёт в системе ГИИС ДМДК. Это система учёта сделок с драгоценными металлами и камнями, которую запустил Минфин в позапрошлом году, и при сделке вас идентифицируют.

Монеты не имеют номеров, в отличие от слитков, и являются более анонимными. А металл и там, и там одинаковый, то есть разницы никакой. Плюс монет заключается в том, что они более привлекательны эстетически, больше подходят для подарков.

– Какие монеты доступны для инвесторов на российском рынке?

– Монеты можно разделить на отечественные и зарубежные. Отечественные, в свою очередь, делятся на монеты царского периода: это знаменитые царские



червонцы – десятирублёвые, пятирублёвые золотые монеты. Они немножко поцарапанные могут быть, то есть это монеты, которые были в обращении, ими расплачивались при сделках. Это для них нормально.

Есть монеты советского периода – золотые червонцы «Сеятель».

Есть современные монеты, которые в обращении не находятся, они поставляются в капсулах, и лучше из капсул их не доставать. Самая известная – золотая монета «Георгий Победоносец». В позапрошлом году у нас была только одна популярная монета, именно четвертьунцовая «Георгий Победоносец».

Однако некоторые инвесторы хотели покупать более тяжёлые монеты. Сейчас линейку этих монет расширили: есть

унцовые монеты (31 грамм), есть полуунцовые и даже монеты в 3,1 грамма. Есть монеты доступные для совсем небольших кошельков: купить такие монеты можно от 20 тыс. рублей за штуку. То есть купить золото может себе позволить пенсионер, студент, накопив какую-то сумму. Это не какая-то элитная инвестиция. Это инвестиция массовая, доступная обычным людям, не олигархам.

– Что ещё предлагает «Золотой Монетный Дом» своим клиентам? Чеканит ли ЗМД сам монеты?

– Да, мы чеканим. Мы купили у Камеруна право чеканки золотых монет под их флагом и делаем это на территории России. У нас есть золотые инвестиционные монеты «Шахматы» и «Вепрь». Они пользуются популярностью. Мы сами отвечаем за качество этих монет и предлагаем инвесторам.

– Что ещё, кроме монет, вы продаёте?

– Мы продаём всё, что связано с рынком монет, так называемые сопутствующие товары. Это различные классеры для монет, капсулы, специальные жидкости для очистки монет.

– Зачем нужна жидкость для очистки монет?

– Если с монетой обращались неаккуратно, не хранили так, как положено, иногда могут возникать незначительные пятна. Их можно очищать с помощью химического раствора. Он есть у нас в продаже.



– **Что происходит сейчас на рынке золота в мире и в России?**

– Тенденции очень специфические, они связаны с тем, что инвесторы потеряли доверие к мировым резервным валютам. Мы видим, как падает доля доллара в международных расчётах. Если несколько лет назад было больше 60%, то сейчас дошло до 47%. И люди отдают предпочтение драгоценным металлам, как активам с большой ликвидностью.

Есть два крупных всплеска спроса на мировом рынке золота. Например, китайский Новый год, когда принято дарить драгоценные металлы, ювелирные изделия друг другу, и индийский праздник Дивали – он тоже связан с различными подношениями в храмы, золотыми и серебряными подарками к различным праздникам и событиям. Всё, что связано с культурными обычаями между людьми, мужчиной и женщиной: сватовство, выкупы, калымы и так далее. Это всё приводит к тому, что золото – это тот главный кит, на котором базируется мировая финансовая система.

И, кстати говоря, на нём продолжает основываться и доллар, как мировая резервная валюта. Мало кто помнит, что США – крупнейшие держатели золота в мире – больше 8 тыс. тонн. На втором месте находится Германия с тремя тысячами тонн. И только на третьем и четвёртом – по полторы тысячи тонн у Франции и Италии. Поэтому первое место идёт с большим опережением.

С Германией был любопытный случай связан. У них половина золотого запаса хранится в Америке, что гарантирует лояльность этой страны. Несколько лет назад немцы подняли большой скандал в СМИ, пытались забрать своё золото у американцев. Американцы не допустили даже аудиторов в хранилище, где хранятся слитки, объяснив это тем, что это небезопасно. И только после долгого скандала им начали отдавать их слитки. Правда, до сих пор не вернули.

А второй звоночек для инвесторов прозвучал, когда Венесуэла попыталась забрать своё золото. Они хранили в банке Англии свои слитки; непредусмотрительно, скажем так. И англичане отказались им выдавать слитки и так ничего и не вернули. Сейчас идут суды, и эти слитки обещают вернуть оппозиционному лидеру Венесуэлы.

Поэтому вывод из этого всего: настоящее золото – это то, которое хранится у вас лично. Если это не металл, который вы получаете при сделке на руки, а получаете обязательства, какие-то финансовые активы, то эта инвестиция так себе.

Например, меня часто спрашивают, зачем мне хранить монеты, слитки, это



сложно, неудобно. Я открою ОМС в банке, обезличенный металлический счёт. Это тоже золото, но проблем с хранением нет. Золото растёт, у меня ОМС дорожает.

На самом деле у нас ОМС не попадает под систему страхования вкладов. Если банк рухнет, то вы в десятую очередь кредиторов что-то получите. Одним словом, ни золота, ни денег. Поэтому у золота есть большой плюс. Если вы получаете металл в физической форме, у вас отсутствует риск контрагента. То есть всегда какие-то обязательства могут перестать быть этими обязательствами, могут быть аннулированы, или возникнут какие-то проблемы. И зачем вам проблемы за свои же деньги? Поэтому требуйте при сделке получение металла на руки. И проверяйте его.

С золотом связано фальшивомонетничество. В основном это, конечно, касается больших слитков. Слитки бывают штампованные и литые. Штампуют слитки на прессе. Они небольшого размера. Похожи на почтовые марки: весом один грамм, десять грамм, сто грамм и так далее. А крупные слитки наливают в форму, разогрев металл. Были случаи, когда расверливали толстые слитки, а они были полые внутри, поддельные.

Как подделывают? Расверливают этот слиток, заливают вольфрам – это металл, который по весу максимально приближен к золоту. Неопытный оценщик может попасть. Бывает, ещё золотой фольгой вольфрам обёртывают. Монеты в основном не подделывают, потому что их трудно подделать, выгода от этого минимальная. Это невыгодная история для фальшивомонетчиков. Поэтому если вы собираетесь покупать крупный слиток, то обратите внимание на эти аспекты.

– **А кроме золота, в какие металлы ещё можно вкладываться?**

– Серебро и платина – драгоценные металлы «второго эшелона». Есть ещё палладий, драгоценный металл, но его практически невозможно купить. В физической форме есть палладиевые монеты, но они не очень ликвидны.

Если вы делаете, что называется, первый шаг в мир инвестирования в сторону драгоценных металлов, то купите самую распространённую золотую монету «Георгий Победоносец». Это беспроигрышный вариант. Её чеканят два наших государственных монетных двора – Московский и Санкт-Петербургский. Монеты сделаны в классном качестве, поставляются в специальных капсулах, чтобы не повредить. Потому что чистое золото 900-й пробы и выше – это называется «инвестиционный металл», «инвестиционная проба». Он очень мягкий металл, повредить очень легко; как пластилин, чистое золото можно мять просто руками. Поэтому лучше не ронять, не испытывать на прочность, беречь от маленьких детей и очень аккуратно к этому относиться. Почему? Потому что любой скол или царапина чревата тем, что изделие упадёт в цене.

– **Какие плюсы есть у «Золотого Монетного Дома»?**

– Рынок конкурентный, большой, здесь есть и банки, и дилерские компании. Нам 10 лет, мы уже накопили большой опыт, у нас работают профессиональные сотрудники, оценщики, имеются специальные приборы – спектрометры, которые проверяют подлинность золота. Мы долгие годы занимаемся драгметаллами, всё о них знаем и передаём наши знания клиентам. Это первое.

Второе – у нас широкая филиальная сеть. Для клиентов важно прийти и посмотреть на золото, подержать его, но не все готовы ехать в Москву. У нас есть представительство в Санкт-Петербурге, в Крыму, в Севастополе. Мы представлены и в Казани, и в других городах-миллионниках, в Екатеринбурге и так далее. Поэтому у нас широкая филиальная сеть. Это наш большой плюс.

Мы занимаемся своим собственным чеканом. У нас есть собственные инвестиционные монеты и раунды из золота и серебра, которые мы предлагаем клиентам, и цены у них более выгоднее, чем на государственные монеты.

Мы вкладываемся активно в ИТ-технологии. У нас есть приложение для телефонов Apple и для андроидов, где можно смотреть цены, ассортимент, совершать сделки. Мы всегда идём навстречу клиентам в плане удобства.

Подготовила Светлана Кныш



ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЧАСТНЫХ И БИЗНЕС МЕРОПРИЯТИЙ



kulibin-loft.ru

+7 (900) 156-47-35

В Яндекс.Картах: [Лофт Кулибин г. Мытищи](#) 





Российская
Энергетическая
Неделя 2023



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ

 **РОСКОНГРЕСС**
Пространство доверия

11–13 октября
Москва,
ЦВЗ «Манеж»

rusenergyweek.com



Реклама 6+



**3–4 ОКТЯБРЯ
2023 ГОДА**

ГОСТИНИЦА «RADISSON BLU» | ЧЕЛЯБИНСК

V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

SEYMARTEC ECOLOGY



**ЭКОЛОГИЯ,
ПРОМЫШЛЕННАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ
И ОХРАНА ТРУДА – 2023**

Контакты: +7 499 638-23-29 | info@seymartec.ru | <https://seymartec.ru>