

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
«ВЕЛМАШ-С»
СЕРГЕЙ СЕРГИЕНКОВ:

«ВЕЛМАШ-80 –
ОСТАНОВИТЬСЯ
НЕВОЗМОЖНО!»

РЕГИОНЫ НОМЕРА:

ПСКОВСКАЯ
ОБЛАСТЬ

КРАСНОЯРСКИЙ
КРАЙ

Губернатор Псковской области
Михаил Ведерников: «Мы на пути к глобальному
преображению региона»

стр. 4

«Сибагропромстрой»:
работаем и строим для людей

стр. 36



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



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

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Елена Колomoец, Екатерина Цындук

Журналисты: Дарья Бакарина,

Вячеслав Колесников, Екатерина Иванова,

Анна Добрынина

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 18/263 июнь 2024

Дата выхода в свет: 28.06.2024.

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

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Ekaterina Tsynduk, Elena Kolomoets

Journalists: Anna Dobrynina, Daria Bakarina,

Vyacheslav Kolesnikov, Ekaterina Ivanova

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 18/263 June 2024

Date of issue: 28.06.2024.

Edition: 30000 copies. Open price.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



Производство труб и плоского металлопроката из нержавеющей стали

КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –
директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЁД

- 4 МИХАИЛ ВЕДЕРНИКОВ:
«**МЫ НА ПУТИ К ГЛОБАЛЬНОМУ ПРЕОБРАЖЕНИЮ РЕГИОНА**»
- 8 ВЛАДИМИР ЗУБОВ, ПСКОВСКАЯ ТПП: «**РОССИЯ НАЧИНАЕТСЯ ЗДЕСЬ!**»
- 10 ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН ДЛЯ ВАШИХ УСПЕШНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 14 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВЕЛМАШ-С» СЕРГЕЙ СЕРГИЕНКОВ:
«**ВЕЛМАШ-80 – ОСТАНОВИТЬСЯ НЕВОЗМОЖНО!**»

ПСКОВСКИЙ БИЗНЕС: ДЛЯ ЖИЗНИ И РАЗВИТИЯ

- 20 ЗЭТО: «**65 ЛЕТ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ**»
- 24 ВЛАДИМИР ЧУЛКОВ: «**НАША ЛОДКА – НА ВСЮ ЖИЗНЬ**»
- 28 «ИВА» – ПОСТАВЩИК СПЕЦИЙ СО ВСЕГО МИРА!

КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ: УСТОЙЧИВОСТЬ И МОДЕРНИЗАЦИЯ

- 32 КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ: **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**
- 34 ЦЕНТРАЛЬНО-СИБИРСКАЯ ТПП: **МИССИЯ – ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА**
- 36 «СИБАГРОПРОМСТРОЙ»: **РАБОТАЕМ И СТРОИМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ**
- 40 АЛЕКСАНДР АКИМОВ:
«**БУДУЩЕЕ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПУТЕЙ –
ЗА БЕТОНОКАРКАСНЫМИ КОНСТРУКЦИЯМИ ПРОИЗВОДСТВА
«СИБСТРОЙ»!**»
- 44 TIKSAN GROUP: **БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ**
- 48 «СКАЙ ТЕХНОЛОДЖИ»: **ПУТЬ К УСПЕХУ**



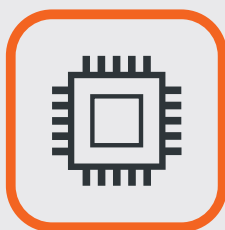
Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Лазерное
технологическое
оборудование



Судовая
электроника



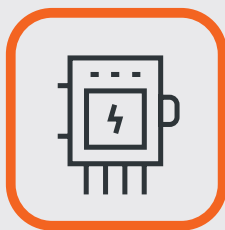
Пульты
управления



Пропульсивные
системы



Системы
накопления
энергии



Корпуса
электрощитов



Энергетические
установки



Холодильное
оборудование

- ▶ 20 лет на рынке
- ▶ Собственные конструкторские, исследовательские, производственные и сервисные подразделения
- ▶ Более 1300 сотрудников

НПК Морсвязьавтоматика
+7 (812) 622-23-10



Территория Псковской области принадлежит к древнейшим землям русского государства и граничит с тремя странами: Эстонией, Латвией и Республикой Беларусь.

Регион имеет высокий промышленный, экономический и туристический потенциал и считается одним из крупнейших традиционных культурных центров России.

Губернатор Псковской области Михаил Ведерников специально для нашего издания рассказывает о перспективах развития региона в разрезе приоритетных направлений: инвестиционного, аграрного, социального и ряда других.



МИХАИЛ ВЕДЕРНИКОВ:

«МЫ НА ПУТИ К ГЛОБАЛЬНОМУ ПРЕОБРАЖЕНИЮ РЕГИОНА»

– Михаил Юрьевич, один из важных показателей развития региона – это выполнение программы мероприятий по реализации национальных проектов. Насколько нам известно, в Псковской области этот показатель составляет чуть ли не 100%.

– Есть два показателя. Один из них – это касса, уровень реализации выделенных средств.

По нему мы с 2019 года постоянно улучшали свой результат. От показателя чуть выше 90% в первый год исполнения нацпроектов мы поднялись до 95,2% в 2020 году, затем до 98,5% в 2021 году и до 99,03% в 2022 году.

В прошлом году, несмотря на то, что финансирование выросло на 26%, мы закончили с рекордным результатом в 99,74%.

Не менее важен и второй показатель – это уровень достижения результатов региональных проектов.

Сюда входит как раз фактическое улучшение качества жизни населения: обеспечение чистой водой, доступность мест в школах и медицинской помощи, благоустройство, число переселённых из аварийного жилья.

В этой части Псковская область находится в числе первых 30 субъектов России, которые завершили год с показателем чуть менее 99,5%.

Мы видим в том числе и по обратной связи от жителей, что президентские нацпроекты для Псковской области стали реальным инструментом по глобальному преобразованию региона.

Благодаря поддержке президента у нас появляется рекордное количество новых объектов. Например, сейчас одновременно строятся, готовятся к строительству и реконструкции сразу девять школ. Такого никогда не было.

Со своей стороны, за шесть лет команда правительства, муниципалитеты хорошо адаптировались к новому инструменту, повысили качество планирования и контроля, и это отражается на результатах. Более того, некоторые наши практики стали использоваться и в других субъектах.

– Какие?

– В прошлом году мы впервые провели межрегиональную конференцию «Регулируемые закупки». У нас собрались коллеги из разных субъектов, чтобы обсудить опыт работы в сфере госзакупок.

Тема важная.

Повышение эффективности закупок позволяет значительно увеличить экономию бюджетных средств. Если в 2022 году она составляла 6,7%, то в 2023 году – уже 8,6%. Когда речь идёт о десятках миллиардов рублей, это очень серьёзные значения.

Второй важный фактор – это скорость и повышение конкурентности. Так, нам удалось увеличить среднее количество

заявок на одной процедуре – с 2,3 до 2,6 – и при этом существенно уменьшить долю несостоявшихся процедур (с 16% до 10%).

Выяснилось, что и тема, и наш опыт интересны очень многим профильным специалистам. За год проводились и промежуточные сессии, и дополнительные встречи, в том числе в видеоформате. Сейчас мы готовимся ко второй конференции – она пройдёт в июне.

– Эффективность управления во многом зависит от того, как функционирует система органов власти, в том числе от прозрачности её работы. Какие шаги предпринимаются в этом направлении?

– Что касается структуры правительства области – революционных изменений не было. Мы проводили определённую донастройку в соответствии с требованиями времени.

Но что касается прозрачности – мы глобально перезагрузили направление работы с обращениями жителей Псковской области. В 2023 г. число отработанных обращений составило уже более 25 тыс. Причём львиную долю из них мы принимаем через соцсети: через мою страницу в ВК, через профили органов государственной власти. Значительную часть собирает и Центр управления регионом (ЦУР).

В этой части мы глубоко переработали юридическую сторону вопроса. Исключили ситуацию, при которой чиновники могут прикрываться бумажками и требовать соблюдения формальных процедур вместо прямого и оперативного ответа на прямой вопрос.

Отдельно определён порядок рассмотрения вопросов пользователей социальных сетей. Личные сообщения и даже комментарии в официальных аккаунтах – всё это подлежит учёту и контролю за рассмотрением. Есть достаточно строгие требования к дедлайнам по ответам.

Сейчас у нас ни одно обращение не остаётся без внимания. И мы регистриру-



ем очевидные изменения в восприятии жителями этой системы.

Доля жителей, которые негативно отреагировали на предоставленный ответ, снизилась с 10% до 3%. Тех, кто напрямую выразил благодарность за помощь, было 10, а стало почти 20%.

Аналогичная перенастройка была проведена и на муниципальных уровнях. Все сейчас следуют простому и понятному правилу: обращения граждан всегда в приоритете.

– Одна из важнейших задач, которая стоит сейчас перед каждым регионом, – это создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение инвесторов. Но мало привлечь – нужно реализовать проекты. Расскажите о наиболее значимых из них.

– В промышленности якорным проектом является «Создание комплекса по производству БОПЭТ-плёнок и ПЭТФ-гранул». Буквально на днях проект расширился: в планы добавили ещё ПБТ-гранулы.

Первый этап уже реализован, запуск производства состоялся при участии президента. Сейчас началась реализация второй очереди, запуск запланирован на 1-й квартал 2027 г. В проект уже инвестировано почти 17 млрд рублей, будет ещё порядка 5 млрд рублей.

Ещё один крупный проект – это воздугоразделительный завод по производству промышленных газов. Мощность составляет 4,5 тыс. тонн продукции в месяц. Инвестировано в проект порядка 2,6 млрд рублей.

Далее отмечу комплекс сжижения природного газа «Криогаз-Псков». Объём инвестиций составляет 3 млрд рублей. Объект планируется ввести в эксплуатацию в 4-м квартале 2025 года, выход на полную производственную мощность – в 2026 г.

Наконец, лесоперерабатывающее производство «ОСКО-Инвест». В ходе реализации проекта введено в эксплуатацию предприя-

тие по производству сухих обрезных пиломатериалов.

В дер. Знаменка запущена вторая очередь завода: выпуск прессованных блоков для широкой линейки видов палет, тарной доски для поддонов. Продукция реализуется на внутренний рынок, а также в Марокко и Индию.

Ещё есть интересный инвестпроект в сфере туризма. «Волшебная гора» – создание комплекса аттракционов. Планируемый срок реализации проекта и выход на полную производственную мощность – 2027 год, объём инвестиций – 860 млн рублей, создаваемые рабочие места – 150. Реализовать первую часть проекта, а именно запуск аттракционов, планирует-ся в июле текущего года.

– Не менее важным в поддержании инвестклимата является и содействие в развитии малого и среднего бизнеса. Какие меры принимаются региональными властями для поддержки сектора МСП?

– В Псковской области действует более 20 тыс. субъектов МСП, из которых 13 тыс. – это ИП. На сегодняшний день мер поддержки для бизнеса в регионе много. В том числе это:

- льготное финансирование – за прошлый год субъектам МСП были предоставлены 314 микрозаймов на сумму 722 млн рублей;
- поручительства по кредитным договорам, договорам займа и банковским гарантиям на сумму 1,5 млрд рублей;
- консультации по вопросам внешнеэкономической деятельности – 15 субъектами МСП заключены экспортные контракты;
- за прошлый год была оказана поддержка 626 самозанятым, 1614 субъектам МСП и физлицам, планирующим стать предпринимателями;
- промышленные предприятия могут получить льготные займы на сумму до 100 млн рублей от 1% до 5% годовых,





субсидии на возмещение части затрат на приобретение оборудования.

Из новых мер – в 2024 году центр «Мой бизнес» будет предоставлять поддержку в виде льготных микрозаймов для предпринимателей категории «Семейный бизнес».

– В Псковской области достаточно сильно развито сельское хозяйство. Как сегодня себя чувствует эта отрасль?

– Аграрный сектор региона демонстрирует уверенный рост. Так, объём производства сельскохозяйственной продукции в области за пять лет увеличился на 17 млрд рублей, или 46%. По итогам 2023 года объём производства сельскохозяйственной продукции составил 66 млрд рублей.

По объёмам производства мяса скота и птицы Псковская область занимает лидирующее место среди субъектов СЗФО; на втором месте – по производству молока, на седьмом месте – по производству яиц.

В 2023 году 1,1 млрд рублей было направлено в качестве субсидий сельхозтоваропроизводителям. Планируем и в дальнейшем сохранить все основные направления господдержки.

Значительную поддержку фермерам оказываем благодаря нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство». Гранты «Агростартап», выделяемые на создание фермерского хозяйства, позволяют получить в итоге настоящие хозяйства-жемчужины.

Так, в Невельском районе зародилось улиточное хозяйство. В 2021 году на средства гранта были приобретены участок и холодильное оборудование. Сегодня «ЭСКАРГО Д'ОР» стал настоящим брендом Псковской области, чья продукция известна далеко за пределами региона. Кстати, попробовать наших улиток можно было на выставке «Россия».

Ещё один пример – КФХ «Дедовичское». В 2020 году фермер получил грант, приобрёл телят, технику и построил ферму. Сегодня хозяйство является одним из лидеров по производству молока в области.

За последние пять лет – с 2019 по 2023 год – 33 крестьянских (фермерских)

хозяйства получили гранты «Агростартап» на сумму 123,5 млн рублей.

– В последние годы одним из главных экономических драйверов развития регионов РФ становится сфера внутреннего туризма. Псковская область – просто кладёзь возможностей, учитывая историю и уникальные природные особенности региона.

– Безусловно, для нас это направление является одним из приоритетных. В этом году благодаря президентскому нацпроекту в Псковской области будет построено два новых модульных некапитальных отеля, расширится номерной фонд ещё пяти гостиниц. Всего будет создано 186 новых номеров.

Эта сфера является привлекательной и для инвесторов. В 2024 году в Пскове откроется первый в области 5-звёздочный отель на улице Леона Поземского (на базе бывшей шпагатной фабрики), который увеличит номерной фонд региона ещё на 70 единиц.

Также в этом году гости Псковской области увидят обновлённую рекреационную инфраструктуру – итог реализации 11 проектов по направлению развития пляжной инфраструктуры региона.

Кроме того, мы ждём поступления нового пассажирского судна «Иния», пано-

рамные окна которого позволят гостям и жителям региона детально рассмотреть все достопримечательности вдоль берегов наших прекрасных водоёмов.

– Кстати, о жителях. Как обстоят дела с занятостью населения, как решаются вопросы оттока молодёжи в мегаполисы?

– Не так давно под руководством нашего президента подводились итоги реализации индивидуальных программ социально-экономического развития.

В Псковской области одни из самых высоких результатов. Создано 812 новых рабочих мест (план – 540), привлечено почти 29,9 млрд рублей внебюджетных инвестиций (план – 25,4 млрд рублей).

На каждый вложенный в реализацию мероприятий ИПСЭР рубль из федерального бюджета привлечено семь рублей внебюджетных средств.

В том числе благодаря этому уровень безработицы снизился с 6,5% в 2020 году до 2,9% в 2023 году (по России уровень безработицы в 2023 году составил 3,2%).

Уровень бедности снизился с 16,2% до 14,3% (в 2022 году) от общей численности населения.

Разработка нашей ИПСЭР проходила при личном участии нашего куратора, вице-премьера Дениса Валентиновича Мантурова. Поэтому за результаты ему тоже большая благодарность.

Что касается демографии – это стратегическая проблема.

Несмотря на то, что уровень общей смертности сейчас у нас самый низкий за последние 10 лет, продолжает снижаться рождаемость и сохраняется заметный миграционный отток трудоспособного населения.

Совокупный результат – ежегодная потеря порядка 1-1,5% населения.

Сейчас мы внедряем целый комплекс решений, которые касаются всех направлений – от здравоохранения до благо-



устройства, – которые вошли в перечень критериев оценки эффективности глав муниципальных образований. Более того, мы предусмотрели значительную сумму для поощрения муниципалитетов, которые будут наиболее эффективно решать поставленные задачи.

В том числе для популяризации среди молодёжи работы в регионе и помощи в определении карьеры создана принципиально новая площадка – Молодёжный кадровый центр Псковской области, который начал свою работу в декабре 2023 года.

Проблема демографического перехода не уникальна для Псковской области. В той или иной степени с ней сталкивается практически весь мир, и нигде этот вопрос не был полностью решён.

Тем не менее у нашего региона есть целый ряд особенностей, которые никак не связаны с переходом и имеют исторические и географические предпосылки. С ними можно и нужно работать, что мы и делаем.

– Какие ещё программы социальной поддержки планируется реализовать для жителей Псковской области?

– Так как 2024 год объявлен президентом Годом семьи, особое внимание мы уделяем мерам поддержки детства и материнства.

Утверждена Региональная программа по повышению рождаемости в Псковской области на период 2023-2025 годов. В неё включены мероприятия, направленные на улучшение репродуктивного здоровья, снижение младенческой смертности, профилактику и снижение числа абортотворений и т. д.

В целом на меры поддержки семей с детьми на 2024 год из федерального и регионального бюджетов предусмотрено порядка 826 млн рублей.

Важным направлением является также развитие системы здравоохранения. В 2024 году для этого предусмотрено 1,5 млрд рублей. Они включают в себя финансирование программ модернизации первичного звена (в т. ч. строительство 27 ФАПов и офисов врача общей практики), реконструкцию и строительство больничных комплексов на приграничных территориях (Гдовский и Себежский районы, Печорский и Пыталовский округа), модернизацию постов скорой помощи в Пушкиногорском и Себежском районах, в Красногородском, Локнянском, Струго-Красненском округах и многое другое.

Отдельные средства – 150 млн рублей – выделены на меры поддержки и привлечения медицинских кадров. В том числе запланировано приобретение 13 квартир, из них не менее шести – для работников районных и межрайонных больниц.



Не менее важным является и развитие системы образования. В 2024 году планируется ввести в эксплуатацию восемь общеобразовательных школ, создать семь «Точек роста», 33 ЦОС, три школьных кванториума, отремонтировать 10 спортивных залов, создать 420 новых мест дообразования и центр цифрового образования детей «IT-куб».

Также запланировано строительство школы для одарённых детей на 800 мест с кампусом на 300 мест. Стоимость объекта составляет порядка 4 млрд рублей. Это флагманская школа мирового уровня, каких по всей стране будет всего шесть. Ввод в эксплуатацию состоится в 2027 году.

– Прошедшей зимой в ряде регионов РФ наблюдались сложности в эксплуатации объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры. Что предпринимается властями для улучшения деятельности в сфере ЖКХ?

– Мы много работаем с федеральным центром по включению региона в федеральные программы и инфраструктурные проекты, нацеленные на повышение

комфорта и качества жителей не только в Пскове и Великих Луках, но и в небольших посёлках.

В этой части хочу отметить большую помощь вице-премьера Марата Хуснуллина и министра строительства и ЖКХ Ирека Файзуллина. С их участием мы начали реализацию целого ряда критически важных для региона объектов. Например, это проектирование и строительство инженерной инфраструктуры на сумму свыше 1 млрд рублей. Реализация проекта позволит ввести в строй более 180 тыс. квадратных метров жилой площади и объектов социальной инфраструктуры.

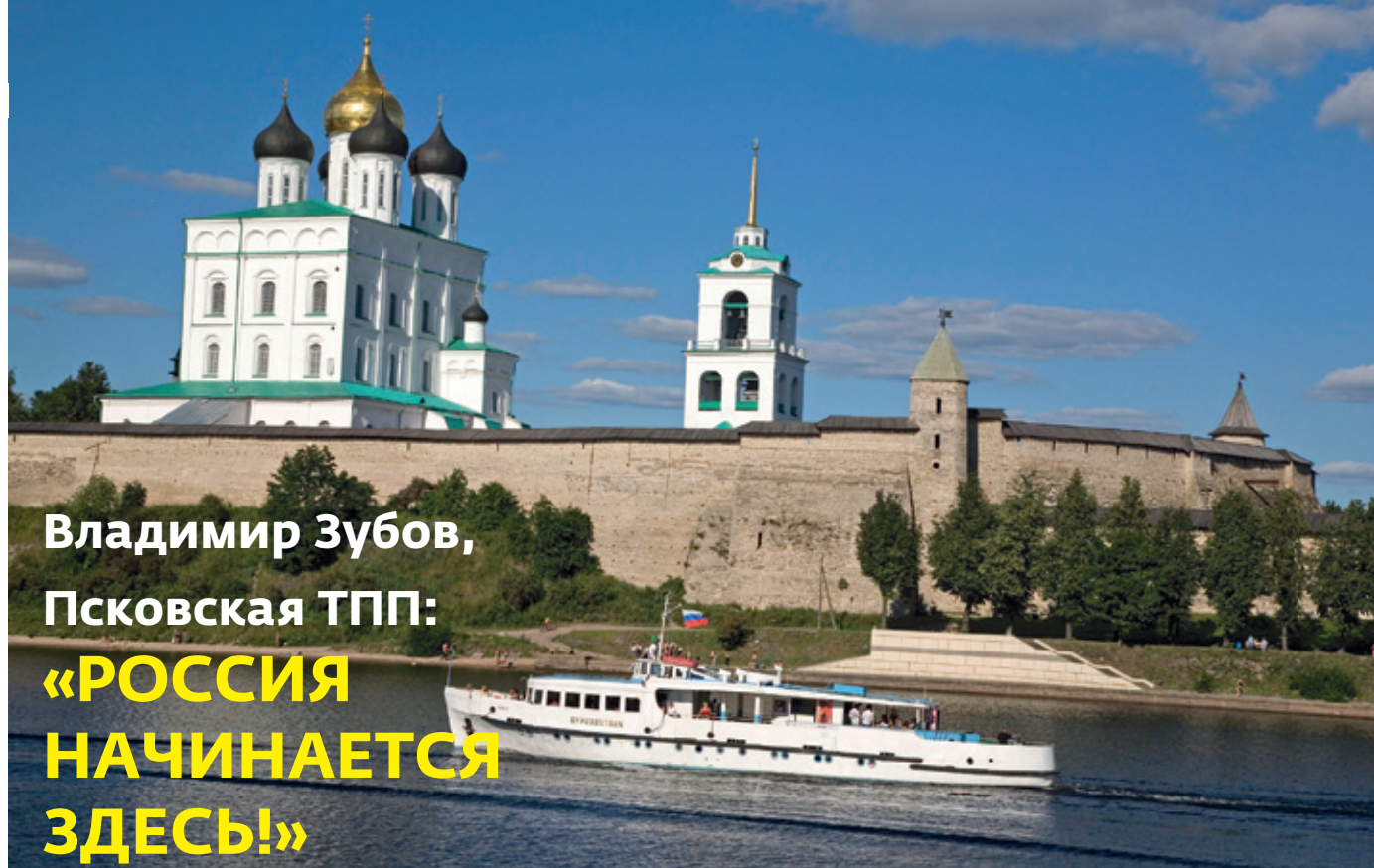
Далее: в рамках Программы комплексного развития сельских территорий активно модернизируется коммунальная инфраструктура сёл. Уже сейчас, рассматривая поступившие от органов местного самоуправления заявки на планируемые проекты, мы видим, что большая их часть так или иначе относится к системе жилищно-коммунального хозяйства.

Поэтому, чтобы муниципальные образования могли активнее принимать участие в федеральных проектах и конкурсах, мы приняли решение в этом году предусмотреть в бюджете области 200 млн рублей на разработку ПСД для модернизации объектов ЖКХ.

– Какие приоритеты вы ставите перед правительством области на 2024 год?

– Это объёмный вопрос, на него сложно ответить коротко. Поэтому скажу, что главными для нас являются экономическое развитие, обеспечение граждан качественной социальной инфраструктурой, рост инвестиционной привлекательности Псковской области на благо жителей региона. Уверен, мы со всеми задачами справимся, главное – чтобы сохранялся системный подход, который приведёт к положительной динамике по всем направлениям.





Владимир Зубов, Псковская ТПП: «РОССИЯ НАЧИНАЕТСЯ ЗДЕСЬ!»

Большее тысячи лет назад зародился Псков, в союзе с Новгородом контролировавший весь Север. Псковские купцы торговали с представителями самых дальних концов тогдашнего мира, а сам город был богат, радушен и свободен.

Этим традициям сегодня стремится следовать Псковская торгово-промышленная палата – объединение неравнодушных людей, радующихся за родной регион, не боящихся трудных и объёмных задач и не оставляющих без помощи любого земляка, за ней обратившегося.

Мы побеседовали с президентом Союза «Торгово-промышленная палата Псковской области» Владимиром Анатольевичем Зубовым.



– Владимир Анатольевич, давайте начнём с основ. Когда был образован Союз «Торгово-промышленная палата Псковской области»? Какие основные вехи в его развитии вы бы выделили?

– В октябре этого года мы празднуем тридцатилетие палаты. Но Псковская ТПП рождалась дважды. В июне 1993 года прошло первое учредительное собрание в составе 16 предприятий, однако нас не зарегистрировали, так как в июле 1993 года был принят Закон «О ТПП в Российской Федерации», в корне изменявший статус и порядок регистрации палат. В 1994 году мы вынуждены были повторно проводить учредительное собрание с учётом новых реалий регистрации, уже в августе 1994 года получили свидетельство о регистрации. При этом годовщины мы праздну-

ем в октябре, чтобы торжество не выпадало на период массовых ежегодных отпусков.

А переломных и интересных моментов достаточно много скопилось за 30 лет: это и развитие сотрудничества с соседними государствами, и выход через океан. И конечно, рост членской базы: с 16 «основателей» мы выросли в настоящее время почти до 300 организаций. Причём эти предприятия обеспечивают около 65% объёма товарооборота всего регионального бизнеса!

– А почему сомневаются остальные 35%?

– Дело в том, что в ТПП идут для развития межрегиональных и международных связей. Оставшиеся 35% – это практически 15 тыс. ИП и около 10 тыс. ООО и не-

больших организаций, ориентированных на внутренний псковский рынок.

– Насколько я знаю, в палате имеется пять рабочих комитетов, как их деятельность влияет на развитие экономики Псковской области?

– Мы именно с таким прицелом и объединяли людей в комитеты, чтобы они могли коллегиально ставить вопросы и сразу предлагать решения. Не все, конечно, приходят с готовыми предложениями, но их идеи и мысли часто находят отклик среди сторонников.

За последние пять лет мы старались «вычищать» малоактивных членов ТПП и заменять их теми, кто заинтересован в развитии, в коллегиальных связях, в совместных решениях. Сегодня мы уверены,

что в составе Псковской палаты остались лишь те, кто платит членские взносы, работает в комитетах и участвует в региональных и межрегиональных мероприятиях, показывая лицо Псковской области.

– Давайте немного поговорим о внешнеэкономической деятельности Псковской палаты и её членов. Не секрет, что Псков исторически находится на окраине России и «смотрит» на Европу как на потенциального контрагента. Однако сейчас данное направление пребывает в упадке из-за сложных межгосударственных отношений. Какие рынки сегодня привлекательны для псковских предпринимателей?

– Во-первых, вы неправы, что Псковская область – это окраина России. С 2009 года мы активно и обоснованно продвигаем лозунг: «Россия начинается здесь!»

Но если серьёзно, то в 2022 году мы фактически стали логистической окраиной, что, естественно, отразилось на экономике. В своё время в регионе было более 550 субъектов внешнеэкономической деятельности, сейчас же их насчитывается около двухсот.

Реалии сейчас таковы, что торговля, в связи с санкциями, ведётся через третьи страны, и логистический вектор изменился в противоположную сторону от региона – на юго-восток. С 2022 года мы проводим цикл вебинаров, цель которого – поиск путей и возможностей российских предпринимателей при импорте и экспорте в Европейский союз.

Взять, допустим, европейские высокоточные станки. Раньше система их управления корректировалась и обновлялась со стороны компаний-производителей в Европе. Теперь их нет, а российские специалисты зачастую не способны устранить проблемы или восполнить недостающие механизмы. Поэтому сегодня все нужные европейские элементы для поддержания жизнедеятельности и работы станочного оборудования поставляются через третьи страны посредством сложных логистических цепочек.

Что касается импортозамещения, то скажу непопулярную вещь: сегодня европейские товары замещаются по большей части азиатскими. На базе западных оригиналов Индия, Турция, Вьетнам и, конечно, Китай создают аналоги, у которых, однако, пока наблюдается недостаточное качество, но они тем не менее заполняют наш рынок. А самая проблемная часть – это сервис и обслуживание оборудования, которые наши азиатские контрагенты пока проводить на высоком уровне, к сожалению, не способны.

– Расскажите об услугах, которые оказывает палата региональным предпринимателям. Заметил, что классификация средств размещения выделена отдельно. Она наиболее



востребована у предпринимателей? И означает ли это активное развитие туризма в регионе?

– Не секрет, что сейчас туризм по России очень популярен, и Псков не является исключением.

В 2023 году мы отмечали 1120 лет со дня своего первого упоминания в летописях. Псков – исторический город, город-воин, прославленный как битвой на Чудском озере, так и борьбой с фашистскими захватчиками во время Великой Отечественной войны. Кроме того, регион «притянул» и большое количество творческих людей: к примеру, жизнь Александра Сергеевича Пушкина была крепко связана с Псковской губернией.

Псков – это ещё и древнерусские церкви с великолепными фресками. Скажем, фрески Мирожского монастыря XII века, которые относят к руке самого Андрея Рублёва. Так что в регионе можно много чего посмотреть!

Отмечу, что туристический поток увеличивается благодаря усилиям администрации Псковской области и общественных организаций. Нам приятно, что мест на летний период в отелях уже нет. В то же время это служит стимулом к строительству новых средств размещения. Например, в этом году должно завершиться строительство первого в Псковской области пятизвёздочного отеля на берегу реки Пскова, рядом со стенами Псковского



кремля. За это нужно отдать должное одному из выдающихся предпринимателей Пскова – Загорую Николаю Ивановичу! Благодаря его усилиям воссоздаются и приобретают новое значение и звучание исторические объекты: «Двор Подзноева», комплекс «Простория», который представляет собой реставрированные корпуса завода «Псковхимлегмаш».

Что касается услуги по классификации средств размещения, то отмечу, что здесь подразумевается контроль не только за отелями, но и за хостелами, апартаментами, пляжными хозяйствами. В Псковской ТПП сейчас работает три эксперта, которые осуществляют классификацию объектов размещения туристов в соответствии с требованиями, установленными Правительством РФ. Причём работа ведётся не только по присвоению «звёзд», это ещё и аудит персонала по их квалификации, и рекомендации по улучшению и поддержанию сервиса и выходу на следующую «звезду» либо по переходу на более низшую ступень без репутационных потерь.

– Какие крупные мероприятия Псковская палата проводила в 2023 году? Какие планирует организовать в 2024-м?

– Сразу замечу, что Псков не имеет собственных выставочных территорий. Поэтому мы участвуем в выездных мероприятиях в Санкт-Петербурге, в Москве (в павильонах ВДНХ, Экспоцентре) и даже в Белоруссии. К примеру, в этом году планируется встреча между российскими и белорусскими предпринимателями в Витебске. Витебское отделение ТПП Белоруссии – наш главный сосед и основной партнёр.

Сейчас мы готовим великолепную бизнес-миссию из 25 белорусских и 40 псковских предприятий, которая будет проводиться 28-29 марта в Великих Луках и Пскове. Две торгово-промышленные палаты специально подобрали предпринимателей для развития взаимодействия, для более тесной и чёткой кооперации. Важно, чтобы они не просто встретились и познакомились, а уже были настроены на нечто большее. Для этого мы проводим ряд вебинаров, чётко определяем цели и намерения, чтобы на «месте», при встрече, уже заключить реальный контракт.

Например, мы договорились, что одно из витебских предприятий возьмёт на себя обязательство по производству индивидуальной мебели из деревянного массива для нашего пятизвёздочного отеля. Раньше подобную мебель заказывали на фабриках Италии, Румынии и Германии, а теперь её будут делать лучшие мастера-краснодеревщики из Витебской области.

И вот таких возможностей для более тесного сотрудничества, я уверен, после мартовской бизнес-встречи с белорусскими коллегами станет гораздо больше!

Подготовил Михаил Московец

ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН ДЛЯ ВАШИХ УСПЕШНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Псковская область становится всё более привлекательным регионом для инвестиций. Она обладает рядом преимуществ для инвесторов, одним из которых является благоприятный инвестиционный климат. В области действуют налоговые льготы, механизмы сопровождения инвестиционных проектов, оказываются различные меры поддержки (в том числе финансовые) в рамках отраслевых программ. Работа Правительства Псковской области направлена на всестороннюю поддержку инвесторов.



Одним из основных факторов, стимулирующих инвестиции в регион, является поддержка со стороны региональных властей. Инвестиционная декларация региона содержит гарантии губернатора, региональных органов власти, стабилизирующие условия реализации инвестиционных проектов.

В регионе действует координационный общественный совещательный орган – Совет по инвестициям Псковской области. Его возглавляет губернатор Михаил Ведерников.

Одними из функций Совета являются разрешение разногласий и урегулирование споров инвестора с органами государственной и муниципальной власти, Фондом инвестиционного развития области, а также защита законных прав и интересов инвесторов.

Фонд инвестразвития области представляет собой организацию, ответственную за взаимодействие с инвесторами и обеспечивающую им удобный доступ ко всем наборам услуг в режиме «одного окна».

ЗЕЛЁНЫЙ КОРИДОР ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Системный подход к работе с инвесторами гарантирует комфортную работу для каждого реализующегося проекта. Этому способствует также и запущенная в 2024 году Фондом инвестиционного развития Псковской области информационная система «Зелёный коридор для инвестора», которая аккумулирует в себе элементы «одного окна» в цифровом варианте.

Цель данной системы – снижение административных барьеров для бизнеса, оптимизация внутренних процессов органов исполнительной власти и организаций при сопровождении инвестиционных проектов, а также вовлечение органов местного самоуправления в процесс поиска и поддержки инициатив на муниципальном уровне. Информационная система адаптирована под условия инвестирования, сбора, контроля и обмена данными по проектам в едином информационном пространстве с учётом конкретных участников: инвесторов, менеджеров, инвестиционных уполномоченных районов и так далее.

Преимуществом данной системы является возможность организации прозрачного доступа к данным для всех участников инвестиционной деятельности: инвестора,



Генеральный директор Фонда инвестиционного развития Псковской области Екатерина Ершова:

«Фонд инвестиционного развития – это место, где инвесторы не только находят сопровождение своих инвестиционных проектов в ракурсе решения административных проблем, документального сопровождения, но и получают индивидуальный подход ко всем вопросам. Специалисты отдела сопровождения инвестпроектов, будучи всегда на связи, осуществляют персонализированную поддержку каждого инвестора и каждого проекта. Так и проходит путь сопровождения, в максимально продуктивном и удобном ключе: от точки «А», идеи проекта, до точки «Б» – реализации проекта».

менеджера по сопровождению, инвестиционного уполномоченного, руководителя органа исполнительной власти, муниципального образования. Инвестор имеет доступ к системе через личный кабинет в сети Интернет. Это позволяет ему быстрее и прозрачнее взаимодействовать с Фондом инвестиционного развития.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛОЩАДКИ

Одним из ключевых факторов, влияющих на принятие решение для инвестора, является наличие необходимых инвестиционных площадок. Их можно найти на инвестиционной карте России и региональной инвестиционной карте, где представлено более 140 площадок с уже готовой инженерной инфраструктурой либо земельных участков. Каждая площадка снабжена контактами специалиста Фонда инвестиционного развития Псковской области, готового ответить на все возникающие вопросы. Разнообразие представленных площадок позволяет успешно реализовывать проекты в различных отраслях, включая открытие туристических комплексов – от глэмпингов до пятизвёздочных отелей, – строительство промышленных и сельскохозяйственных предприятий и многих других.

Одной из самых приоритетных площадок является особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Моглино». ОЭЗ «Моглино», имеющая специальный юридический статус, – это 300 гектаров современной производственной и деловой инфраструктуры международного уровня. Площадка предназначена для локализации высокотехнологичных производств. Резиденты ОЭЗ могут пользоваться налоговыми и таможенными преференциями, а также получают доступ к инженерной и деловой инфраструктуре. Выдача технических

условий резидентам, а также присоединение к инженерной инфраструктуре и сетям снабжения происходят на безвозмездной основе.

На территории «Моглино» действует режим свободной таможенной зоны (СТЗ). Резиденты ОЭЗ получают возможность экономить на таможенных пошлинах, НДС при ввозе оборудования и комплектующих к нему, строительных материалов и транспортных средств, используемых для производства на территории ОЭЗ. Экономия инвестора при размещении производства в «Моглино» составляет до 40% от затрат на реализацию проекта. При желании инвестора производство можно разместить вне границ СТЗ, сохраняя возможность пользоваться льготами. Близость ОЭЗ «Моглино» к центру региона – городу Пскову с населением 190 тыс. человек – обеспечивает кадровую потребность для инвесторов, а также возможность комфортного проживания и проведения досуга.

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

В последние несколько лет на территории региона реализованы проекты с самым разным объёмом инвестиций. Ра-

бота с каждым инвестором происходит индивидуально, чтобы от старта до реализации проектов проходило как можно меньше времени.

Например, в регионе успешно работает небольшая компания «Греческая сыроварня «Тремпис»». В 2020 г. инвестпроект реализован греческим предпринимателем и сыроделом Ставросом Тремпелисом. Сейчас это успешное предприятие, имеющее широкий рынок сбыта как в Пскове и области, так и в Санкт-Петербурге. Г-н Тремпелис вернул традиционные греческие сыры на полки российских магазинов. Продукция «Греческой сыроварни «Тремпис» – это твёрдые и полутвёрдые выдержанные сыры, фета и греческий йогурт – страггистос. Натуральные выдержанные сыры по традиционным греческим рецептам изготавливаются только из молока с собственной фермы, закваски и соли. Сыры проходят процесс естественного созревания и, попадая к вам на стол, будут радовать вкусом настоящего сыра из Греции, приготовленного с любовью и заботой.

Об историях успеха реализации инвестпроектов в различных отраслях, об индивидуальном подходе к каждому инвестору и другую необходимую информацию можно узнать на Инвестиционном портале Псковской области: <https://invest.pskov.ru>.

ЭКОНОМИКА

Экономическая ситуация в Псковской области характеризуется стабильностью. Это создаёт условия для дальнейшего развития основных отраслей экономики. Наблюдается положительная динамика по основным показателям экономического развития, включая промышленное и сельскохозяйственное производство, строительство, в т. ч. жилищное, инвестиции в основной капитал, оборот розничной торговли и общественного питания, объём платных услуг населению, показатели среднемесячной номинальной и реальной заработной платы, среднедушевые и реальные денежные доходы населения, а также снижение численности официально зарегистрированных безработных.



Ставрос Тремпелис, соучредитель, технолог «Греческой сыроварни»:

«Псковская область – очень красивое место. Мы нашли прекрасную сырьевую базу. Чувствуем поддержку Правительства Псковской области. Мы хотели передать греческую культуру сыроварения и познакомить россиян с качественным продуктом и поэтому организовали наше производство именно здесь».



По итогам 2023 года Псковская область заняла лидирующие позиции по динамике (к 2022 году) отдельных макроэкономических показателей среди регионов Северо-Западного федерального округа:

- 1-е место – по индексу промышленного производства в целом, по индексу промышленного производства в отраслях, связанных с водоснабжением и водоотведением, утилизацией отходов и ликвидацией загрязнений, по темпу роста скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий, по индексу потребительских цен;
- 2-е место – по темпу роста индекса производства продукции сельского хозяйства, по темпу роста производства молока в хозяйствах всех категорий, по темпу роста ввода в действие жилых домов, по уровню зарегистрированной безработицы, по темпу роста среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций и реальных денежных доходов населения;
- 3-е место – по индексу промышленного производства обрабатывающих производств, по темпу роста производства яиц в хозяйствах всех категорий.

Предприятия области продолжают работать над повышением качества выпускаемой продукции, освоением новых технологий и новых видов изделий, в том числе по импортозамещению, внедрением нового высокопроизводительного оборудования, новых производств.

В 2023 году индекс промышленного производства составил 110,9% к соот-

ветствующему периоду предыдущего года. Промышленное производство в Псковской области в основном осуществляется обрабатывающими предприятиями, которые в общем объёме отгруженной продукции, выполненных работ и предоставленных услуг составляют порядка 87,0%.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР

В 2016 году был создан Промышленный электротехнический кластер Псковской области, а уже по итогам 2017 года он был признан Минпромторгом России лидером эффективности в стране.

В настоящее время кластер объединяет 12 промышленных предприятий Псковской области и реализует пять совместных проектов по разработке новых видов импортозамещающей продукции на общую сумму 2,6 млрд рублей, три из которых уже завершены. Вся выпускаемая продукция входит в план мероприятий по импортозамещению в отрасли энергетического машиностроения, кабельной и электротехнической промышленности Российской Федерации.

В регионе созданы и активно функционируют организации, чья деятельность направлена на поддержку малого и среднего предпринимательства, а также промышленные технопарки в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка

индивидуальной предпринимательской инициативы», чтобы обеспечить эффективную работу региона в сфере малого и среднего предпринимательства.

В городе Великие Луки успешно функционируют промышленные технопарки «Электрополис» и «Агрополис». На сегодняшний день на территории технопарков зарегистрирован 21 резидент с общим количеством более 2000 рабочих мест. Важно отметить, что целью работы парков являются создание благоприятных условий для инновационного развития и модернизации экономики Псковской области, появление новых рабочих мест, интеграция науки, образования, финансовых институтов, предприятий и предпринимателей.

Также на территории Псковской области ведёт свою деятельность центр инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса «Мой бизнес». На начало 2024 года в регионе зарегистрировано более 20 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Центр ориентирован на помощь предпринимателям в открытии и развитии своего дела, в нём можно открыть свой бизнес в формате «одного окна», узнать о мерах господдержки и о том, как ими воспользоваться, проконсультироваться по кредитованию, налогообложению, пройти обучение по предпринимательству, получить услуги маркетинга и продвижения на рынке. Центром «Мой бизнес» Псковской области оказана помощь более чем 18 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Важным сектором региональной экономики является сельское хозяйство, на долю которого приходится более 13,0% ВРП Псковской области. Объём продукции сельского хозяйства за 2023 год, по предварительным данным, составил 66,1 млрд рублей и вырос к 2022 году на 6,9%. В результате устойчивого развития Псковская область в полном объёме обеспечена основными видами сельскохозяйственной продукции. Товары производителей реализуются как на территории Псковской области, так и в других регионах России.

Основу сельского хозяйства области составляет мясо-молочное животноводство. Доля продукции животноводства в общем объёме сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в 2023 году составила 85,4% и увеличилась, по сравнению с 2022 годом, на 4,8 процентного пункта. Работа отрасли растениеводства направлена на создание устойчивой кормовой базы.

Активными темпами идёт технологическая модернизация отрасли сельского хозяйства. В рамках крупных инвестпроектов строятся современные животноводческие комплексы. Благодаря реализации инвестиционных проектов в сфере АПК впервые за последние пять лет удалось переломить ситуацию с сокращением поголовья коров. Набранные темпы развития сельского хозяйства Псковской области в полном объёме обеспечивают регион основными видами сельскохозяйственной продукции.

Один из главных аспектов деятельности любого хозяйствующего субъекта и функционирования национальной экономики в целом – это осуществление инвестици-



Андрей Михеев, председатель Комитета по экономическому развитию и инвестиционной политике Псковской области:

«Несмотря на санкционное давление, Псковская область является достойным примером региона, который показывает уверенные темпы развития экономики.

Хорошие результаты достигнуты в обрабатывающей промышленности, строительстве, торговле, позитивная динамика в туризме, сфере гостеприимства и общественного питания. Довольно высокой остаётся инвестиционная активность, что позволило нарастить объёмы инвестиций в основной капитал.

Планы и перспективы экономического развития области позволяют прогнозировать дальнейшую позитивную динамику развития региона».

онной деятельности. Усилия правительства области по созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций как главного фактора экономического развития региона сказались на увеличении капитальных вложений, которые росли с 2013 года, и лишь в 2022 году вследствие ухудшения внешнеэкономических условий было отмечено снижение этого показателя.

Однако в Псковской области удалось сдержать снижение объёма инвестиций в основной капитал. Организации Псковской области направили 47,6 млрд рублей инвестиций в основной капитал на развитие экономики и социальной сферы за 12 месяцев 2023 года, что составляет 100,5% от уровня капитальных вложений за аналогичный период 2022 года.

ТУРИЗМ

Также одной из ведущих отраслей экономики Псковской области, способствующей её экономическому развитию, является туризм. В 2023 году туристический поток в регион, по аналитическим данным, впервые превзошёл важную отметку и составил 504,82 тыс. человек, что на 8,3% больше, чем в 2022 году. Количество экскурсантов в 2023 году составило 2117,943 тыс. человек, что на 19,0% больше, чем в 2022 году.

Такой рост турпотока в регион создаёт необходимость увеличения числа коллективных мест размещения. Над этим сейчас предстоит работать.

В целом рост экономики говорит о хороших перспективах для развития Псковской области по всем направлениям.

Подготовила Екатерина Иванова





ВЕЛМАШ-80:

ОСТАНОВИТЬСЯ НЕВОЗМОЖНО!

В 2024 году Великолукскому машиностроительному заводу «ВЕЛМАШ-С» исполняется 80 лет.

Серьёзный возраст, перешагнуть который удаётся не всем предприятиям. ВЕЛМАШ прошёл этот путь – и прошёл достойно: сегодня это один из самых современных заводов Псковской области. О том, какие факторы являются залогом успеха и стабильности ВЕЛМАШа, мы беседуем с генеральным директором ООО «ВЕЛМАШ-С» Сергеем Сергиенковым.

– Сергей Николаевич, история завода настолько богата, что говорить об этом можно бесконечно. А какие этапы вы считаете основными?

– История ВЕЛМАШа – это история технологий, которые развивали российское машиностроение. Если брать послевоенное время, то именно с завода начиналось развитие машиностроительного производства в Великих Луках. И город после Великой Отечественной войны тоже возродился во многом благодаря этому предприятию. За свою историю завод не раз менял свой профиль: стране нужен был торф – мы стали выпускать торфодобывающие машины; надо было облегчить ручной труд лесозаготовителей – началась разработка специальных машин для отрасли...

Но, пожалуй, самым важным для завода стал 1993 год. Именно тогда специализацией предприятия стало производство мобильного гидравлического грузоподъёмного оборудования – гидроманипуляторов. И уже больше 30 лет мы развиваемся в этом направлении.

Значимая веха в летописи и новый толчок к дальнейшему развитию – это 2014 год, когда ВЕЛМАШ стал частью меж-

дународного концерна. А основные индикаторы последнего десятилетия – разработка техники нового поколения и внедрение европейских технологий, современный подход к организации производства. Наша современная история – это новое поколение спецтехники практически для всех отраслей экономики России.

Оглядываясь назад, я могу с уверенностью сказать, что ВЕЛМАШ – это предприятие, способное гибко реагировать на любые вызовы времени, умеющее выбрать правильный путь. Я считаю, именно это делает нас сильными.

– Есть ли у ВЕЛМАШа своя, особая философия?

– Конечно! Наша философия – это единство трёх составляющих: люди, технологии и качество нашей продукции. И именно в таком порядке! Наше предприятие – это, прежде всего, сотрудники, а уже потом технологии. Люди, которые трудятся на ВЕЛМАШе, – это настоящая команда, где каждый чувствует свою принадлежность к большому делу и ощущает свою значимость.

Уверен, что основа нашего успешного долголетия на рынке – это именно особая

атмосфера уважения друг к другу и профессионализм каждого работника, преемственность поколений, верность корпоративным традициям, духовность, преданность заводу, в конце концов. ВЕЛМАШ – это не только достойная зарплата, хорошие и безопасные условия труда и соцпакет. У нас, действительно, хороший психологический климат в коллективе, высокая «приживаемость» новых сотрудников, развитая система коммуникаций, корпоративная этика. На заводе интересно работать, есть возможность профессионально расти и обучаться, заниматься спортом и проводить весело время на заводских праздниках. На ВЕЛМАШе профессиональный и творческий коллектив, потенциал которого невероятно велик.

Вторая составляющая – технологии и производство. Любое предприятие – это живой организм. И от того, как налажена работа этого организма, зависит итог, то есть культура производства и качество выпускаемой продукции. В 2006 г. мы начали строить систему управления качеством на основе международных стандартов, а в 2012 году на этой основе начали внедрять производственную систему ВЕЛМАШ в соответствии с принципами и методами

бережливого производства, которая в настоящий момент успешно функционирует. Сегодня наша система управления является интегрированной и завод сертифицирован по трём международным стандартам: качество, экология и безопасность.

Система управления качеством – одно из наших приоритетных направлений, так как это не только требование стандартов, но и, как я сказал выше, третья составляющая нашей общей философии.

Конечным потребителем всех наших внутренних процессов является клиент, который в итоге получает надёжный продукт. Но наша работа не заканчивается фактом отгрузки оборудования или монтажа на шасси – мы сопровождаем клиента и после того, как оборудование ему передано. Сервисное обслуживание, работа с рекламациями, авторский надзор, независимые опросы потребителей – инструменты, позволяющие нам быть в контакте с клиентом, получать обратную связь, работать над улучшениями нашей техники.

– А кто задаёт вектор движения?

– Скорее – не КТО, а ЧТО задаёт направление развития: время, обстоятельства, ситуация в стране... Сейчас многое оборудование стало недоступным для российского бизнеса, и мы должны производить то, что нужно нашей стране. Мы это делаем и осознанно берём на себя этот груз ответственности.

– Сергей Николаевич, что кроется за словосочетанием «корпоративные традиции ВЕЛМАШа»?

– Слово «традиции», может, немного и несовременное, но очень душевное... И именно этой душевностью мы стараемся наполнить жизнь предприятия. Но для того, чтобы корпоративные традиции укрепили и сплотили коллектив, они должны быть здоровыми, позитивными, интересными, понятными и, конечно, объединяющими. У нас на ВЕЛМАШе



традиции как раз такие: чествование ветеранов, день открытых дверей на День машиностроителя, заводская спартакиада, лыжня ВЕЛМАШа, конкурсы профессионального мастерства. Этим традициям уже не один десяток лет... А за последние пять лет к ним добавились летние семейные пикники и праздники на территории завода, массовые катания на коньках в спорткомплексе, совместные экскурсионные выезды, летний сплав по реке на плотках, осенний веломарафон и зимний лыжный марафон в честь 23 Февраля. Для сотрудников, которые хотят развиваться в конкретном виде спорта, мы организовали обучающие тренировки по настольному теннису, волейболу, футболу. А недавно сформировали собственную, заводскую хоккейную команду.

Наши традиции – это крепкий фундамент для развития ВЕЛМАШа. Наши ценности – это наша точка опоры.

– Расскажите немного подробнее о конкурсах профмастерства, которые проходят на заводе. Сегодня не каждое предприятие проводит такие конкурсы...

– Да, с 70-х годов прошлого века на заводе действует система конкурсов профессионального мастерства. Конечно, сегодня они осовременены и являются отличным стимулом для профессионального роста, позволяют демонстрировать собственные достижения в профессии и учиться новому у своих коллег.

Каждый год мы проводим конкурсы по более чем 20 рабочим и инженерным профессиям. В процесс вовлечено не менее 80% работников завода. Но цель таких профессиональных соревнований не ограничивается оценкой уровня подготовки участников. Это ещё и возможность для руководителей понять, у кого в коллективе есть перспективы роста по основной или





смежной профессии, а кому необходимо улучшить теоретическую или практическую подготовку.

– А как решаете проблему кадров?

– Сегодня на заводе две трети сотрудников моложе 45 лет. Чем можно привлечь и удержать на предприятии специалистов молодого и среднего возраста? Я считаю, что не только заработной платой, интересной работой, достойными условиями труда, но и возможностью совершенствоваться, развивать свои компетенции, получать знания. В нашей практике уже сложилась традиция проведения онлайн-семинаров по различным направлениям, что делает обучение более доступным. И каждый сотрудник может выбрать программу, которая ему необходима для его профессиональных компетенций.

Также уже больше трёх лет на ВЕЛМАШе действует собственный учебный центр, который готовит специалистов по шести рабочим профессиям, которые заводу необходимы. Центр имеет образовательную лицензию. Программы обучения разработаны совместно с преподавателями профильных учебных заведений. Уверен, что на данный момент такой подход является самым оптимальным вариантом подготовки кадров: мы готовим специалистов для себя и «под себя».

Мы активно работаем и над формированием положительного имиджа нашего предприятия, и над повышением имиджа инженерных и рабочих профессий среди молодёжи. Поэтому приняли решение участвовать в федеральном проекте «Промышленный туризм». Ежегодно на заводе проходит около 30 профориентационных экскурсий для школьников и студентов. С прошлого года участвуем и в проекте Росмолодёжи «Больше, чем

работа», который позволяет погружать студентов вузов в профессиональную среду.

– Сергей Николаевич, мы уже много узнали о ВЕЛМАШе из вашего интервью, но давайте попробуем перевести в цифры и факты события последних пяти лет.

– В день рождения не хочется говорить о деньгах, поэтому приведу для иллюстрации всего две цифры. Но эти две цифры подтверждают всё то, что сказано мной выше...

За последние пять лет наши инвестиции в производство превысили 1,5 миллиарда рублей, а инвестиции в кадровый потенциал только за 2021–2023 годы – 115 миллионов руб. Останавливаться в развитии нельзя. И мы не останавливаемся! Новое окрасочное производство, современные комплексы лазерной резки, производственное оборудование нового поколения, стенд ресурсных испытаний,

новый склад ГСМ. Это лишь малый перечень того, что появилось на заводе за эти пять лет.

Да и в целом облик завода за последние годы изменился: появились новые производственные и хозяйственные помещения, идут ремонты в административных зданиях, проводятся озеленение и ландшафтный дизайн территории. Но всё это лучше увидеть собственными глазами. Приезжайте на ВЕЛМАШ, мы всегда рады гостям!

– Перед юбилеем принято подводить итоги и строить планы. Что вам хочется сказать накануне 80-летия ВЕЛМАШа?

– В преддверии юбилея невольно оглядываешься назад, подводя промежуточные итоги. И, безусловно, нам есть чем гордиться: в 50-е годы нашу технику для добычи торфа называли «уникальной», в 60-е годы мы начали выпускать эксклюзивную для того времени лесозаготовительную технику, в 90-е годы – гидравлические манипуляторы. Уже в новом тысячелетии разработали технику, которая не имеет отечественных аналогов. Мы всегда были конкурентоспособными!

Я горжусь тем, что ВЕЛМАШ – сильное предприятие, готовое к любым вызовам рынка, открытое для новых направлений развития. И даже сейчас, в непростое для бизнеса время, у нас есть желание и возможности для запуска перспективных, долгосрочных и нужных стране проектов.

Мы никогда не ставили точку в своей истории и не следовали догмам. Для нас остановиться невозможно! И я уверен, что впереди у нас ещё немало побед!

Я выражаю искренние слова благодарности всем, кто связал свою судьбу и трудовую биографию с предприятием! Я желаю всей большой и дружной семье ВЕЛМАШа стабильности и мира, профессионального роста, новых интересных и успешных проектов. Пусть нас объединяют наши добрые дела, традиции, спортивные достижения, наше стремление быть лучшими!





«ПОДЪЁМНЫЕ МАШИНЫ» —

группа компаний, объединившая два российских машиностроительных завода: «ВЕЛМАШ-С» (Псковская обл., г. Великие Луки) и Соломбальский машиностроительный завод (г. Архангельск) — это крупный производитель мобильной гидравлической техники и специальной автомобильной техники на российском рынке для различных отраслей экономики. Компания является частью международного концерна «ПАЛФИНГЕР».

Предприятия группы производят и поставляют гидроманипуляторы для леса и лома, крюковые погрузчики и автогидроподъёмники под брендом «ВЕЛМАШ», а также готовую автомобильную спецтехнику с этим подъёмным оборудованием, стальное и чугунное литьё.

ЮБИЛЕЙ — ЭТО ЗНАЧИМОЕ СОБЫТИЕ ДЛЯ ЛЮБОЙ КОМПАНИИ. А 80-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ РАБОТАЮЩЕГО НА СЛОЖНОМ РЫНКЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ — ЭТО ПОВОД УЗНАТЬ О НЁМ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ. О ЗАВОДЕ «ВЕЛМАШ-С», КОТОРОМУ В ОКТЯБРЕ 2024 ГОДА ИСПОЛНЯЕТСЯ 80 ЛЕТ, МЫ БЕСЕДУЕМ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ АО «ПОДЪЁМНЫЕ МАШИНЫ» НИКОЛАЕМ СИДОРЕНКОВЫМ.

— Николай Владимирович, ВЕЛМАШ и «ПОДЪЁМНЫЕ МАШИНЫ» уже почти два десятилетия входят в одну группу компаний и работают в одной связке. Расскажите, что произошло на заводе и в группе компаний за последние пять лет?

— Я не думаю, что сейчас надо говорить именно про последние пять лет, важнее оценить изменения за последние два года, потому что именно 2022 год внёс коррективы во многие наши планы. Ситуация трансформировалась значительно, и, знаете, нельзя однозначно сказать — в плохую или в хорошую сторону. Для меня, как руководителя группы компаний, она изменилась в хорошую сторону в связи с тем, что мы стали более самостоятельными в выборе направлений развития, в инструментах для этого развития. Но и негативных изменений хватило: не стало доступа к понятным и прогнозируемым комплектующим, к технологическим решениям головного австрийского концерна, закрылась возможность экспорта нашей продукции в европейские страны. Два года назад мы столкнулись с новыми и не всегда прогнозируемыми рисками, но мы научились оценивать и их, а также планировать свою деятельность в этой ситуации.

Последние два года — это период поиска и изменений во всём. Практически полностью изменилась продуктовая линейка грузоподъёмного гидравлического оборудования на рынке России. Так, мы видим, что рынок гидроманипуляторов значительно снизился. Скорее всего, он уже не достигнет уровня трёхлетней давности, и наша главная задача — сохранить топовые в этом сегменте модели

манипуляторов. Но при этом рынок КМУ (краноманипуляторные установки) для нас значительно увеличился, и у нас есть возможность нарастить объёмы производства этих продуктов.

Изменилось наше положение и на рынке крюковых погрузчиков, где мы уже сумели перераспределить в свою пользу доли ушедших производителей. На ВЕЛМАШе в 2023 году не только стали производить больше погрузчиков в количественном выражении, но и значительно расширили линейку моделями грузоподъёмностью 15, 20 и 26 тонн с разными длинами сменных бункеров, а в юбилейном году на рынке появится 30-тонный крюковой погрузчик ВЕЛМАШ ВК Т30.

К сожалению, исторически так сложилось, что в лесной отрасли России нет харвестеров и форвардеров отечественного производства. И практически полное прекращение поставок этой техники в РФ после 2022 года стало огромной проблемой для лесозаготовителей. Поэтому ещё одна задача, которую мы для себя поставили, — разработка и производство жизненно необходимого для лесной отрасли России форвардерного манипулятора. И мы сделали его именно на ВЕЛМАШе. Скоро опытный образец отправляется на испытания в реальных условиях и в следующем году будет уже доступен для клиентов.

Хотелось бы подчеркнуть, что манипулятор для форвардера — это совершенно иной манипулятор, чем те, которые ВЕЛМАШ выпускал все эти годы. Форвардерный манипулятор — на мой взгляд, вершина манипуляторостроения. Это оборудование используется в работе практически 24 часа в сутки, скорость работы значительно выше. Я с уверенно-



для разных отраслей российской экономики: лесной промышленности, металлургической, мусороперерабатывающей, для топливно-энергетического комплекса, строительной отрасли и ЖКХ. Но основное направление – мобильное грузоподъемное гидравлическое оборудование: манипуляторы для погрузки леса и лома, крюковые погрузчики, автогидроподъемники, спецтехника. Завод умеет работать!

Ещё следует помнить, что мы – группа компаний. Мы дополняем компетенции друг друга. Например, производственные возможности нашего Соломбальского машиностроительного завода в Архангельске, который уже много лет производит стальное литьё, позволили получить уникальные литые детали для нашего нового манипулятора. И я могу с уверенностью сказать: если бы не СМЗ, мы бы не получили форвардерный манипулятор в столь короткие сроки. В рамках кооперации мы тесно сотрудничаем и с другим нашим предприятием «ИНМАН», которое находится в Башкирии.

– Николай Владимирович, есть мнение, что смелость поступков в бизнесе определяет его возможности что-то создавать. Насколько эта смелость присуща ВЕЛМАШу?

– Смелость и желание брать на себя ответственность могут граничить с авантюризмом, если нет ограничений разумности и достаточности. Могу сказать совершенно точно: смелости коллективу ВЕЛМАША не занимать, но вместе с тем разум, мудрость – это также черты, присущие ВЕЛМАШу! В качестве примера приведу несколько цифр: в 1998 г. мы производили одну модель и продавали 7-8 манипуляторов в месяц, в 2004 г. – 80 штук в месяц и пять моделей манипуляторов, в 2014 г. – 150 манипуляторов в месяц, а в 2021 г. – 200 штук. И это та бизнес-смелость, о которой

стю могу сказать, что сегодня в стране нет заводов, которые могли бы создать и серийно производить подобный манипулятор с теми качественными характеристиками, которые нужны клиентам. Попробовать заменить обычным транспортным манипулятором форвардерный, наверное, кто-то попытается, но это несколько месяцев работы, причём работы неэффективной. Именно поэтому мы гордимся тем, что на ВЕЛМАШе удалось это сделать.

– Поскольку это технологическое волшебство происходит на ВЕЛМАШе, значит, производственных и интеллектуальных возможностей у завода хватает?

– Безусловно. ВЕЛМАШ – предприятие полного цикла производства, с очень сильной технологической базой, крепким производственным фундаментом и замечательной инженерной командой. Это завод, на котором производится оборудование





вы спрашивали: смелость в развитии новых продуктов и увеличении производственных возможностей. Но всегда эта смелость шагала вместе с разумом в освоении новых продуктов и товарных направлений.

Сегодня нам тоже нужна смелость. Нужно принимать решения и искать абсолютно новые пути развития с учётом санкционного давления на Россию, с учётом прекращения поставок из Европы. Во многом мы заново проходим однажды уже пройденный путь, но уже с другими партнёрами. Но от этого путь не становится легче.

– Вы имеете в виду азиатских партнёров?

– Да. Подход к клиенту у китайцев и европейцев совершенно отличается. Китайцы менее кастомизированы, менее обращены к клиенту, они больше направлены на некое крупносерийное стандартное решение. И нам нужно очень-очень постараться, чтобы нашим клиентам предложить новые продукты с характеристиками, к которым они привыкли и которых им сейчас не хватает. И с этой точки зрения создание на ВЕЛМАШе линейки спецтехники на различных типах китайских шасси SHACMAN, FAW, SITRAC потребовало от нас определённого

мужества, ведь мы подошли к конечным решениям, которых завод «ВЕЛМАШ» до сих пор не делал. Кто знает, может, к следующему юбилею у завода будет уже другое лицо: с новым уровнем продукции, с новыми рынками, с новыми решениями, сложными технологически и конструктивно, с решениями, аналогов которым в России нет.

– Николай Владимирович, ВЕЛМАШу исполняется 80 лет. Каким лично Вы видите завод? Можете дать три коротких определения?

– Для меня ВЕЛМАШ – это, прежде всего, фундамент. Это нечто прочное и осязаемое! То, на чём можно строить будущее. А что будет построено – зависит уже от всех нас.

ВЕЛМАШ – это ещё и предприятие, где главным является человек, профессионал. На заводе многое делается для профессионального роста сотрудников. Но важно, что здесь выстроена система, когда человек чувствует, что от него зависят развитие всего предприятия и будущее всех, кто здесь трудится, что он сопричастен и к успеху, и к неудачам предприятия. Со мной можно не соглашаться, но на ВЕЛМАШе уникальный коллектив!

И наконец, ВЕЛМАШ – это всегда идущий вверх, всегда развивающийся.

– Очень хорошая цепочка получилась – «фундамент, человек и движение вверх»! Николай Владимирович, что значит «развитие» в отношении предприятия?

– Я пришёл на завод в августе 1998 года. И был участником всех изменений, которые происходили. Что такое развитие предприятия? Для меня, конечно, – это новый продукт, новые рынки, увеличение продаж, рост производства, но всё это тянет за собой и улучшение условий труда, увеличение заработной платы, улучшение климата в коллективе. Люди, которые сюда приходят, привносят свой колорит в этот климат, и от этого он становится лучше. Вот это, мне кажется, очень важно. На самом деле, если бизнес зарабатывает достаточно, то он может обеспечить и потребности сотрудников, и потребности в развитии. У нас не компания «купи – продай», мы имеем некое ноу-хау, которое позволяет нам дорого продавать свои продукты и зарабатывать. Это продукты с высокой добавленной интеллектуальной стоимостью. И я свято верю, что развиваться можно только тогда, когда ты свой продукт продаёшь дорого. И это не попытка спекуляции или узурпации прибыли – это возможность роста за счёт того, что ты делаешь высокотехнологичный продукт. Эту философию мы транслируем и на рынок, и бизнес-партнёрам, и своим потребителям.

– Что пожелаете коллективу ВЕЛМАШа?

– Завод всегда отличали профессионализм, новаторство и искренняя заинтересованность в хорошем результате работы. Дорогие «велмашевцы»! Сохраняйте и развивайте заложенные традиции, используя инновации и продвинутые технологии XXI века. Мы вместе, и для нас открыты горизонты к исполнению поставленных целей и реализации совместных успешных проектов! Поздравляю всех заводчан с днём рождения ВЕЛМАШа!





ЗАО «ЗЭТО»: «65 ЛЕТ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!»

ЗАО «Завод электротехнического оборудования» в этом году отмечает своё 65-летие. Предприятие основано в 1959 году поколением созидателей, людьми, которые все свои силы вкладывали в строительство сильного и независимого государства. Огромный опыт, накопленный специалистами ЗЭТО за прошедшие годы, сделал завод одним из ведущих предприятий России по разработке, производству и реализации высоковольтного оборудования для различных отраслей. Рост объёмов производства стал возможным благодаря принятым программам технического перевооружения, разработке новых видов продукции, оптимизации бизнес-процессов, упорному и вовлечённому труду сотрудников, системному подходу к развитию навыков и повышению компетенций работников. Сегодня ЗАО «ЗЭТО» готово максимально укомплектовать любой энергообъект оборудованием собственного производства напряжением 10-750 кВ. Об этом и многом другом нам рассказывает генеральный директор предприятия Алексей Фёдоров.

– Алексей Александрович, вы назначены руководителем ЗАО «ЗЭТО» в начале этого года. Скажите, предыдущий опыт деятельности на предприятии помог вам сразу включиться в управленческую работу?

– Моя карьера на заводе началась более двадцати лет назад – в 2005 году. Начал с рабочего – оператора станков с ЧПУ. Работал в должности инженера-технолога, начальника бюро подготовки производства, заместителя начальника отдела сбыта. С 2021 года занимал должность директора по качеству, а спустя три года мне предложили возглавить ЗАО «ЗЭТО». За время работы на заводе я получил богатый и разносторонний опыт, прошёл и изучил все ступени производственного процесса, что позволило мне сразу включиться в работу по управлению таким крупным предприятием, как ЗАО «ЗЭТО».

– Расскажите об основных, наиболее востребованных направлениях работы завода. Какова номенклатура выпускаемых сегодня изделий? В чём уникальность деятельности ЗАО «ЗЭТО»?

– ЗАО «ЗЭТО» – это предприятие полного технологического цикла, который включает в себя заготовительные, инструментальные, механообрабатывающие цеха, участки сварки и литья. Мы сами разрабатываем и производим оборудование, а уровень локализации производства составляет 95%.

За 65 лет предприятие прочно заняло лидирующие позиции в отечественном энергетическом машиностроении. Сегодня завод известен производством электротехнического оборудования на все классы напряжения, а номенклатура выпускаемой продукции насчитывает более 400 наименований. Всё оборудование разрабатывается с применением передовых технологий и требований энергетиков, имеет всю необходимую аттестацию и разрешительную документацию для поставок.

В 2009 году было освоено производство газонаполненного оборудования. Оно успешно эксплуатируется, что подтверждается отзывами энергетиков и референс-листами поставок не только по России, но и по всему миру.

Продуктовый портфель газонаполненного оборудования постоянно расширяется в части номенклатуры и дополняется новыми изделиями. На сегодняшний день мы предлагаем выключатели 110-330 кВ, измерительные трансформаторы тока 110-500 кВ и напряжения 110-500 кВ, комбинированные трансформаторы тока и напряжения 110 кВ. С 2018 года мы успешно производим комплектные распределительные устройства с элегазовой изоляцией КРУЭ на напряжение 110 кВ.

Хочу отдельно рассказать о наших уникальных проектах. Азотный трансформа-

тор тока на напряжение 110 кВ является альтернативой традиционным трансформаторам этого типа с элегазовой и масляной изоляциями. Его главная особенность в том, что это абсолютно безопасный, экологически чистый продукт.

Также разработано инновационное оборудование – комплектное распределительное устройство КРУЭ-110 кВ с возможностью применения на открытом воздухе. Данное решение позволяет снизить занимаемую площадь энергообъекта в несколько раз, что делает возможной установку подстанции в черте города или труднодоступных районах с ограниченной площадью. Кроме того, использование КРУЭ-110 кВ обеспечивает лучшую защиту аппаратов от загрязнения и коррозий в местах с неблагоприятной окружающей средой.

Помимо этого, мы разработали уникальный разъединитель внутренней установки на 12 кВ и 60 тыс. ампер для международного экспериментального термоядерного реактора ITER (Франция).

Для предоставления заказчикам полного спектра работ созданы строительно-монтажные подразделения в Санкт-Петербурге, Казани и Красноярске. Они занимаются проведением шефмонтажных работ, обеспечивают гарантийное, постгарантийное и сервисное обслуживание оборудования.

– Есть ли у вас серьёзные конкуренты на российском рынке или вы уверенно занимаете лидирующие позиции в своей нише?

– ЗАО «ЗЭТО» уверенно занимает одну из лидирующих позиций, но другие производители нашей отрасли также расширяют номенклатурные линейки. Мы находимся в постоянном развитии, не стоим на месте, тем более – в нынешней геополитической обстановке. Надо сказать, что на нас легла дополнительная нагрузка, когда европейские производители ста-

ли отказываться от российского рынка.

Однако на смену этим компаниям пришли китайские предприятия, которые могут предложить оборудование на все классы напряжения и составляют нам прямую конкуренцию. Это также возлагает на нас дополнительную, очень высокую ответственность.

Но мы удерживаем лидирующие позиции. Это нам удаётся в том числе благодаря менеджменту предприятия, ориентированному на повышение эффективности работы предприятия и постоянное развитие. В разные времена заводом руководили грамотные промышленники и всегда развивали новые технологии, поэтому ЗЭТО удавалось выстоять даже в самые трудные времена.

– Поговорим о востребованности продукции и услуг предприятия на российском рынке? Кто является основным потребителем, какие значимые проекты вы могли бы отметить?

– В числе крупных постоянных заказчиков: ПАО «Россети», ПАО «РусГидро», ГК «Росатом», ПАО «Газпром», ОАО «РЖД», ПАО «Транснефть», ПАО «Роснефть», предприятия добывающей и перерабатывающей промышленности.

Следует также отметить, что все федеральные проекты, затрагивающие развитие энергетической инфраструктуры для осуществления строительства важных социальных и промышленных объектов, реализуются с участием оборудования ЗАО «ЗЭТО». Вот лишь некоторые из них: развитие портовой инфраструктуры дальневосточных портов и портов Северного морского пути, строительство магистральных газо- и нефтепроводов, выдача мощности с крупнейших атомных и гидростанций. Мы участвуем в инфраструктурных проектах на Дальнем Востоке, включая программу развития электросетевой инфраструктуры Восточного полигона железных дорог – БАМа и Транссиба. Эти

проекты позволяют укрепить энергетические связи между регионами и обеспечить электроснабжение новых золоторудных и угольных предприятий.

Перечислять конкретные реализованные проекты можно очень долго, отмечу лишь наиболее значимые за последние несколько лет. Они охватывают всю Россию. Это ПС 750кВ «Грибово» в Московской области, ОЭЗ «Моглино» в Пскове, цифровая ПС 110 кВ «Спутник» в Воронеже, Красноярская ГЭС, Каргалинская ТЭС в Оренбурге, Маяковская ТЭС в Калининградской области, подстанции Крымского энергомоста, ПС «Береговая» – 110 кВ, Чукотский автономный округ, а также ПС 330 кВ «Лебеди» для Лебединского ГОК в Белгородской области, ГПП 110 кВ «Рудник им. Матросова» в Магадане, ПС «Городская» в Нижнекамске, ПС 500 кВ «Щёлково» (Елабуга) в Татарстане.

Помимо этого, с применением нашего оборудования в рамках повышения безопасности проведены реконструкции крупных гидроэлектростанций. Каскады Кубанских ГЭС, Сунских, Выгских ГЭС и ряда других были обеспечены современным оборудованием в короткие сроки.

В 2023 году впервые осуществлены поставки выключателей 330 кВ, которые применены на Чиркейской ГЭС.

Также поставки осуществляются на объекты атомной энергетики: Смоленскую, Ленинградскую, Курскую, Нововоронежскую, Калининскую, Балаковскую АЭС. На каждой электроподстанции АЭС применены решения производства ЗАО «ЗЭТО». За 65 лет завод изготовил и поставил на российские объекты АЭС несколько десятков тысяч единиц продукции на напряжение 110-750 кВ.

Подстанция 500 кВ «Нижнеангарская» и воздушная линия электропередачи 500 кВ «Нижнеангарская – Усть-Кут» обеспечивают надёжное тяговое электроснабжение грузовых поездов всех типов, что сокращает интервал попутного следования поездов и повышает пропускную способность. В центре Амурской области заканчивается строительство переключательного пункта 500 кВ «Агорта» и заходов от двух действующих ЛЭП 500 кВ, которые обеспечивают энергетическую связь между Зейской ГЭС и главным центром питания региона – подстанцией 500 кВ «Амурская».

Большой объём продаж приходится на промышленные предприятия добывающей и перерабатывающей отраслей: энергосетевые объекты Ковыктинского газоконденсатного месторождения, базового для формирования Иркутского центра газодобычи и ресурсной базы для газопровода «Сила Сибири», наряду с Чагинским месторождением в Якутии.





– Не будем забывать и о зарубежных партнёрах, ведь предприятие практически с самого своего основания работало и на международный рынок. Есть ли тенденция к расширению круга зарубежных заказчиков?

– Продукция ЗАО «ЗЭТО» надёжно работает в условиях умеренного, холодного и тропического климата, что расширяет географию её применения. Однако современная международная обстановка не способствует этому в полной мере. В 2021 и 2023 годах мы возобновили поставки на Асуанскую ГЭС, которая была построена с участием специалистов из Советского Союза и применением нашего оборудования – разъединителей внутренней установки серии РВР на напряжение 20 кВ.

Кроме того, ЗАО «ЗЭТО» выступает поставщиком продукции и для международных проектов: к примеру, разъединителей внутренней установки для АЭС «Пакш» Венгрии, шинных опор для первой в Турции атомной электростанции «Аккую».

В 2021 году была поставка оборудования в Сирию. На АЭС «Бушер» в Иране установлен разъединитель серии РП на напряжение 27 кВ, разработанный специалистами нашего предприятия. Мы продолжаем отношения с Ираном и Вьетнамом. Представители «ЗЭТО» участвовали в бизнес-миссиях в этих странах. Наше предприятие приняло участие в недавнем экономическом форуме «Россия – Африка», который проходил в Санкт-Петербурге. В рамках мероприятия прошёл ряд важных встреч, на которых наша компания презентовала свои возможности потенциальным клиентам из африканских

стран. По итогам прошлого года нашими зарубежными партнёрами также являются потребители из Абхазии, Казахстана, Беларуси, Узбекистана, Туркмении и Египта. Мы рассчитываем на дальнейшее расширение рынков сбыта.

– Насколько в современном производстве востребовано импортозамещение? Какую роль в развитии этого направления играют инновационные разработки?

– Завод активно участвует в программе импортозамещения. Сегодня мы – одно из немногих отечественных промышленных предприятий, где уровень локализации производства по многим позициям достигает 95%. В рамках импортозамещения работает и Промышленный электротехнический кластер Псковской области, где наш завод выступает якорным предприятием. Участники кластера производят высокотехнологичное и конкурентоспособное оборудование, которое снижает зависимость нашей страны от зарубежных аналогов.

Программа импортозамещения является драйвером роста промышленных предприятий и призвана повысить конкурентоспособность российской промышленности как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

– Расскажите о контроле качества и испытаниях оборудования, как осуществляется этот процесс на предприятии?

– Основные этапы контроля качества включают в себя входной контроль мате-

риалов и комплектующих, контроль изготовления деталей и узлов на всех этапах, контроль готовой продукции и приёмосдаточные испытания.

Испытательный центр, расположенный на территории ЗАО «ЗЭТО», входит в число крупнейших испытательных центров России и обладает мощной испытательной базой, которая позволяет проводить испытания высоковольтного оборудования не только нашего производства, но и других предприятий России. Пять лабораторий центра специализируются на высоковольтных, тепловых, механических и климатических испытаниях, а также испытаниях защитных аппаратов. Испытательный центр аккредитован Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии на техническую компетентность, что подтверждено аттестатом аккредитации и свидетельствует о высокой технической оснащённости и профессиональной подготовке персонала.

– На таком крупном предприятии, как ЗАО «ЗЭТО», высокая степень ответственности лежит на рабочем коллективе. Расскажите, пожалуйста, как проходит подготовка кадров и нет ли кадрового дефицита?

– В ЗАО «ЗЭТО» работает около 2000 человек, из них более 700 – это инженерно-технические специалисты. Высококвалифицированные рабочие и инженерно-технический персонал нужны постоянно. Поэтому подготовке кадров мы уделяем особое внимание.

Так, совместно с образовательными учреждениями города мы уже не первый

год готовим кадры по ряду рабочих профессий. С учениками заключается учебный договор, и в период обучения выплачивается стипендия. Теоретические занятия проводятся на базе образовательного учреждения, а производственное обучение проходит на рабочих местах, в цехах предприятия, под контролем наставников.

Также студенты и молодые специалисты имеют возможность пройти у нас производственную и преддипломную практику. С целью подбора квалифицированного персонала мы поддерживаем тесные связи с техникумами и колледжами, а также с высшими учебными заведениями по всей России. Это ведущие вузы, среди которых – МЭИ, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Казанский и Ивановский государственные энергетические университеты.

Мы также готовы заключать ученические договоры на предоставление стипендий со студентами-бюджетниками очной формы обучения в профильных вузах на интересующих нас направлениях подготовки инженерных специалистов. Стипендиальная программа ЗАО «ЗЭТО» предусматривает ежемесячную выплату стипендии, размер которой варьируется в зависимости от успеваемости на весь срок обучения, а также прохождение оплачиваемой производственной и преддипломной практики на предприятии. В дальнейшем мы гарантируем выпускникам трудоустройство.



– ЗАО «ЗЭТО» занимается не только получением прибыли, что вполне естественно, но и широкой благотворительной деятельностью. Не могли бы вы подробнее рассказать об этом аспекте деятельности предприятия?

– В рамках программы поддержки спорта, существующей на предприятии долгие годы, мы ежегодно выступаем одними из спонсоров такого яркого и масштабного спортивного мероприятия в нашем городе, как Международная встреча воздухоплава-

телей в Великих Луках. Эта встреча привлекает не только местных жителей и спортсменов, желающих принять в ней участие, но и большое количество туристов.

Мы оказываем помощь и принимаем участие в благоустройстве школ, детских садов, зон отдыха, оказываем поддержку талантливым детским и молодёжным творческим коллективам города Великие Луки. Не забываем и о ветеранах.

Помогаем Туричинскому дому-интернату для престарелых и инвалидов в Невельском районе, социально-реабилитационному центру Куньинского района и Псковскому областному реабилитационному центру для детей и подростков с ограниченными возможностями. Принимаем участие в благоустройстве города.

– Расскажите о планах по дальнейшему развитию ЗЭТО.

– В стратегии предприятия до 2028 года было выделено несколько приоритетных направлений развития, связанных с выводом новых импортозамещающих изделий на рынок, расширением производства и повышением его эффективности, в том числе за счёт продолжения программы технического перевооружения, которая позволит значительно повысить производительность труда и качество выпускаемой продукции. Планируется приобретение оборудования для проведения испытаний новых образцов продукции, выходящих на рынок в 2024 году. В целом впереди у нас много грандиозных планов по обеспечению современным высокотехнологичным оборудованием энергообъектов нашей страны, обеспечивающих энергобезопасность и суверенитет России, могущество нашей страны.



Подготовил Вячеслав Колесников

ВЛАДИМИР ЧУЛКОВ:

«НАША ЛОДКА – НА ВСЮ ЖИЗНЬ»



Владимир Васильевич Чулков – основатель специализированного предприятия по строительству малых композитных судов ЗАО «Псковская лодочная верфь». В 2023 году компания отметила 35 лет производственной деятельности. За это время тысячи лодок, катеров и яхт, построенных на верфи, сошли со стапелей компании и успешно эксплуатируются на реках, морях и озёрах России, даже на Камчатке и Таймыре, а также на водоёмах зарубежья. При этом их качество и надёжность отвечают современным мировым требованиям к стеклопластиковым судам. Чем сегодня живёт предприятие, какие планы и перспективы реализует для дальнейшего развития – об этом (и не только) мы поговорили с Владимиром Васильевичем Чулковым.

– Владимир Васильевич, 35 лет – путь немалый. Наверняка не всё просто и легко было в вашей производственной деятельности. Если обратиться к истокам, какие основные моменты становления вы хотели бы отметить?

– Да, конечно, не всегда наш путь был простым. Начну с того, что в 1989 году верфь одним из первых малых судостроительных предприятий в России организовала серийный выпуск массовых гребных лодок. Уже в 1997 году общее количество выпущенных малых композитных судов превысило 1000 единиц. В это же время компания вошла в состав Торгово-промышленной палаты Псковской области.

Затем нами был реализован проект по обновлению малых рыболовных судов в хозяйствах Астраханской области. В 2004 году мы начали серийный выпуск плавдоч (хаусботов). Наш первый опытный экземпляр прошёл успешные испытания на Адриатике. А в 2010 году верфь получила свидетельство Российского речного регистра о праве серийного строительства стеклопластиковых судов доковым весом до 20 тонн.

– Что представляет собой сегодня «Псковская лодочная верфь»?

– В настоящее время предприятие выпускает более 20 видов малых судов длиной от 3 до 15 метров. Сегодня тысячи лодок, катеров и яхт, построенных на «Псковской

лодочной верфи», успешно используются на водоёмах России и за рубежом. Вся продукция изготавливается из высококачественного сырья, соответствует современным мировым стандартам и пользуется заслуженно хорошей репутацией.

Новый, 2024 год мы начали с отправки в братскую Белоруссию пассажирской 12-местной лодки «Камчатка». Она построена нами по заказу белорусского государственного заказчика «Освейский» и предназначена для экскурсионных прогулок

туристов по Освейскому озеру с заходом на интересный необитаемый остров. Ещё 50 лет назад на этом острове жили люди, там были контора, магазин, школа, а ещё раньше и церковь. Сегодняшние обитатели острова – это лоси, олени, енотовидные собаки и десятки видов птиц. Посетите летом этот остров – не пожалеете; и нашу лодку заодно увидите в деле.

– Спасибо за приглашение, постараемся! Какие ещё виды судов производит





предприятие на данный момент? Какие из них самые популярные?

– Мы выпускаем различные виды лодок, Среди них – небольшие гребные лодки, пользующиеся массовым спросом: это «Лагуна», «Пионер», «Двина». А достаточно крупная 8-метровая лодка «Камчатка» широко используется рыбаками как промысловое судно.

Катера «Арго», «Курьер», «Круиз» хорошо себя зарекомендовали и могут использоваться в качестве рыбацких и прогулочно-туристских судов.

К примеру, катер «Арго» рассчитан на волну до двух метров, что позволяет эксплуатировать его на крупных внутренних водоёмах и в прибрежной зоне морей. На катере есть спальная каюта на четыре человека, галюнь, камбуз, отопитель. Благодаря небольшому стационарному дизельному двигателю катер экономичен, а его скорость, в зависимости от мощности двигателя, составляет 14-20 км/час. Первый опытный экземпляр нового катера «Арго» успешно прошёл испытания в Финском заливе. Несколько таких катеров построено нами для Крыма.

Также мы выпускаем линейку скоростных катамаранов типа «Скат», которые рассчитаны на эксплуатацию в условиях крупных водоёмов и прибрежной зоны морей. Благодаря современным обводам он имеет высокие мореходные качества и мягкий ход на волне. Два двигателя суммарной мощностью до 600 л. с. существенно повышают надёжность катера. Катамараны могут использоваться в качестве пассажирских, рыбацких, спасательных или прогулочных судов.

Малое промысловое судно «МПС 10». Это скоростной катер, предназначенный для добычи рыбы и морепродуктов на крупных внутренних водоёмах и в прибрежной

зоне морей. Специальные обводы корпуса позволяют эффективно эксплуатировать судно в диапазоне мощностей двигателя от 150 до 300 лошадиных сил, при этом двигатель может быть как подвесным, так и стационарным. Судно может быть оснащено гидравлическим оборудованием для выборки снастей, отопителем рубки, навигационным оборудованием. Мощный силовой набор обеспечивает корпусу высокую прочность и позволяет эксплуатировать судно в жёстких условиях.

Для прогулки под парусом мы рекомендуем яхты-швертботы «Селигер» и «Стриж». Эти лодки хороши как для участия в парусных гонках, так и для спокойных семейных путешествий и обучения парусному делу.

Для тех, кого привлекает жизнь на воде, прекрасным выбором будет приобретение комфортной плавдачи «Дельта». На её базе также могут изготавливаться плавучие гостиницы, рестораны и кафе, сауны, приюты для рыбаков и охотников. Комплектация и оснащённость плавдач могут быть разными: от самого простого варианта до готовности под ключ – с мотором, мебелью, камбузом и галюнем, с автономными источниками электропитания (генератор – зарядное устройство – аккумуляторы), с установленным электрооборудованием, с системами горячего и холодного водоснабжения.

Сказать, что из перечисленных видов плавсредств популярнее, сложно. Каждый заказчик выбирает из нашего арсенала водное судно под свои цели и задачи.

– О каких ещё знаковых разработках предприятия вы можете рассказать?

– В 2015 году верфь стала индустриальным партнёром Московского государственного технического университета им. Н. Э. Баумана. В рамках этого сотрудничества был реализован проект по возведению композитной надстройки скоростного пассажирского судна на подводных крыльях.

В это же время были поставлены на серийное производство катера катамаранного типа для обслуживания соревнований по водным видам спорта и гребная академическая мореходная 10-местная лодка для марафонских гонок на крупных водоёмах.

– Как прошёл для компании юбилейный 2023 год?

– В апреле 2023 г. предприятие закончило постройку нового катера типа «Борей». Это глиссирующее судно длиной 10,1 метра предназначено для перевозки пассажиров. Благодаря мощному двигателю в 300 лоша-





диных сил катер может развивать скорость до 70 км/час. В мае прошлого года новый катер уже начал доставлять туристов на Соловецкие острова в Белом море.

– Девиз вашей компании – «НАША ЛОДКА – НА ВСЮ ЖИЗНЬ». Как обеспечивается надёжность при создании судов?

– Прежде всего – должен быть хороший проект. Все выпускаемые нами суда разработаны по нашим техзаданиям лучшими проектантами России. Конечно, к хорошему проекту нужен и хороший исполнитель, к которым, судя по итогам нашей многолетней деятельности, и относится «Псковская лодочная верфь».

Наш 35-летний опыт создания стеклопластиковых судов и наличие специалистов высокой квалификации позволяют нам строить хорошие современные катера, лодки и яхты, которые отвечают требованиям правил регистра и технического регламента Таможенного союза «О безопасности маломерных судов».

Кроме плановых испытаний, все суда верфи перед постановкой на серийное производство проходят нестандартные тесты на прочность, надёжность и мореходность.

Например, лодка «Пионер» сбрасывалась с высоты 3-го этажа на асфальт, после чего сохранила способность эксплуатироваться на воде, а на лодку «Лагуна» наезжал грузовик «Газель» и не причинил никакого вреда. Лодка «Двина» на вёслах пересекала Псковское озеро. Катер «Курьер» со стационарным дизелем прошёл испытание в Норвегии в одном из фьордов Баренцева моря в районе мыса Нордкап. Пассажирский «Скат 1010» на Чёрном море ходил при 5-балльном волнении. А одна из первых яхт, построенных верфью 30 лет назад, до сих пор участвует в гонках и находится в хорошем состоянии. Поэтому, став владельцем судна, построенного на «Псковской лодочной верфи», вы можете быть твёрдо уверены в его надёжности.

– Очень интересные испытания проходят ваши изделия. А если, к примеру, заказчик захочет получить своё плав-



В ЛЮБОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ВАЖНА ОБРАТНАЯ
СВЯЗЬ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЯ.
ЗАКАЗЧИКИ ОСТАЮТСЯ
ОЧЕНЬ ДОВОЛЬНЫМИ
ПОСЛЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ
СУДОВ, ИЗГОТОВЛЕННЫХ
СПЕЦИАЛИСТАМИ ВЕРФИ.

**Михаил Арнаутов
из Санкт-Петербурга:**

«На катере «Круиз» постройки
ЗАО «Псковская лодочная
верфь» я хожу с весны 2014 г.
Для меня любимым способом
временного пребывания на катере,
помимо, разумеется, прогулок
по питерским рекам и каналам,
являются непродолжительные
2-4-дневные походы по рекам
нашего региона. Например, по
Неве, Ладожскому каналу или
Ладоге до Волхова и далее до
Великого Новгорода, а оттуда
через Ильмень вверх по реке
Ловать до какой-нибудь из
тамошних турбаз».

**средство, находясь в самом дальнем
уголке нашей необъятной Родины?**

– У нас есть опыт отправки лодок на
очень большие расстояния. К примеру, на
Таймыр псковские лодки попадают через
Архангельск на теплоходе по Северному
морскому пути. А чтобы попасть на Камчат-
ку, лодки в Пскове грузятся в большие мор-
ские контейнеры, едут во Владивосток, там
перегружаются на корабль и доставляются
в Петропавловск-Камчатский. В целом мы
не видим особых трудностей с доставкой.

**– Мы знаем, что сейчас у руля компа-
нии ваш сын, а вы продолжаете разви-
вать и поддерживать семейное дело.
Он, так же как и вы, наверное, не может
представить себя в другом направлении
деятельности?**

– Да, сейчас директор предприятия – мой
сын Василий. Он с детства при верфи, на
лодках, поэтому этот выбор для него впол-
не естественный.

**– С какими трудностями столкнулось
или сталкивается ваше предприятие в
нынешней экономической ситуации?**

– Основные сложности, пожалуй, – это
нехватка работников и недостаток ресур-
сов для быстрого развития и наращивания
объёмов производства. Но трудности в лю-
бом серьёзном деле всегда были и будут,
поэтому мы на них не застреваем, раз-



виваемся, идём вперёд и готовим реализа-
цию новых масштабных проектов.

**– Поделитесь, пожалуйста, какие есть
планы у «Псковской лодочной верфи»?**

– Сегодня на наших судах рыбаки ведут
промысел на Чёрном, Балтийском и Барен-
цевом морях. Туристы совершают водные
экскурсии в Сочи, Крыму, на Соловках и
Волге. На реках Сибири работают геоло-
ги, познают азы парусного дела будущие
моряки, соревнуются гребцы и яхтсмены.
Катера и лодки верфи пользуются в России
высоким спросом и имеют хорошую репу-
тацию. Всё это достигнуто напряжённым
многолетним трудом.

Главное достижение верфи в том, что на
предприятии создан и сохраняется базовый
коллектив редких специалистов в области
композитного судостроения, которые могут
строить хорошие современные суда, отвеча-

ющие всем мировым требованиям. В планах
у нас – расширение производственной базы
и выпуск новых видов судов. ПОКА НА ЗЕМЛЕ
ЕСТЬ ВОДА, НУЖНЫ БУДУТ ЛОДКИ ВСЕГДА!

www.plv.ru

180006, г. Псков,

ул. Новаторов, 3И.

Email: pskov@plv.ru;

psverf@yandex.ru.

Телефоны:

+7 (911) 362-47-73 – дирекция;

+7 (953) 242-03-40 –

начальник производства;

+7 (911) 364-14-59 –

справочная служба.

Подготовила Екатерина Иванова

За спиной компании «ИВА» почти двадцать пять лет плодотворной работы, звание не только крупнейшего поставщика лекарственного растительного сырья в РФ, но и одного из лидеров среди основных импортёров специй, пряностей, сушёных овощей и трав. О периодах роста и развития предприятия, его современных возможностях, взаимодействии с партнёрами и поставщиками, а также о планах на будущее нам рассказал директор предприятия Антон Лейтанс.



«ИВА» – ПОСТАВЩИК СПЕЦИЙ СО ВСЕГО МИРА!

– Антон, уверена, что читателям RBG было бы интересно узнать историю становления столь успешного предприятия. Расскажите, с чего начался проект и какими были этапы его развития?

– Компания «ИВА» начала свою историю в 2000-м году в качестве представительства латвийского фармацевтического предприятия «Элпис». Во многом этот факт объясняет открытие офиса именно в Пскове, так как город находится ближе других к границе с Латвией. Основной бизнес-идеей на тот момент являлось представление интересов материнской компании на российском рынке, заключение от её имени контрактов с местными заводами на поставку импортных медикаментов.

Если говорить подробнее, то компания «Элпис» занималась торговлей лекарствами и лекарственным сырьём от известных фармацевтических производителей мира. Поэтому смело можно сказать, что предприятие «ИВА» начинало свой путь в качестве фармацевтической компании.

Со временем ситуация изменилась и условия торговли медикаментами сильно ужесточились, на рынок зашли крупные западные концерны. Европейские фармацевтические производители, оценив потенциал российского рынка, начали самостоятельно активно продвигать свою продукцию. Таким образом, произошли

естественные изменения в бизнес-среде, которые стали поводом для дальнейшего независимого развития компании «ИВА» на российском рынке.

В течение пятилетнего периода, с 2000 по 2005 год, компании удалось увеличить ассортимент продукции в 10 раз, дойдя до

цифры в 300 наименований. Это произошло вследствие того, что многие заводы, приобретая лекарственное сырьё, одновременно проявляли интерес к продуктам, относящимся к пищевой группе, именно поэтому было открыто направление натуральных пищевых ингредиентов.



Так в портфеле предприятия появилась новая крупная линейка продукции.

За несколько лет данное направление превзошло лекарственную линейку продукции, превратив «ИВА» из оптового поставщика фармпрепаратов в трейдера растительного сырья для пищевой и фармацевтической промышленности.

– Что сегодня представляет собой компания?

– На сегодняшний день «ИВА» входит в пятёрку крупнейших импортёров продукции своего сегмента на рынке РФ. При этом в направлении лекарственного сырья компания является абсолютным лидером среди аналогичных предприятий по объёмам ввоза и продажам.

Несмотря на 24-летний возраст, компании всё ещё можно назвать молодой, так как многие её направления меняются, дополняя и перестраивая векторы развития. Вот примеры нескольких проектов за последние четыре года.

2020 год. Открытие интернет-магазина. На данный момент компания «ИВА» остаётся единственной в своём сегменте, кто активно развивает онлайн-канал продаж.

2021 год. Инвестирование и участие в открытии партнёрского подразделения в Краснодарском крае, целью которого являются сбор и заготовка дикорастущих трав и растений у местных фермеров. Компания покупает сырьё, перерабатывает его и реализует в России и странах СНГ.

2024 год. Начало строительства собственного производственного комплекса по переработке специй в Пскове. Плановый срок ввода в эксплуатацию – 1-й квартал 2025 года.

– Как давно вы являетесь главой компании? Почему выбрали для себя это направление бизнеса?

– В 2017 году я окончил факультет международных отношений в МГИМО, но уже на тот момент понимал, что работать по профессии мне вряд ли удастся, а в Латвию (где я родился) возвращаться не хотелось. Взяв годовую паузу, в 2018 году поступил в магистратуру в Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. В этом решении я видел вектор своего развития в области финансов и экономики, понимал, что их изучение и практическое применение предоставят мне широкий круг возможностей и уверенность в будущем.

В компанию «ИВА» я был назначен руководителем в феврале 2021 года. Наибольший интерес для меня представляли задачи, связанные с реорганизацией и обеспечением устойчивого развития бизнеса. По сути, именно эти цели и были поставлены для меня акционерами предприятия. К тому же за полгода до моего назначения я поступил учиться по про-

грамме MBA в бизнес-школу «Сколково», после чего мне хотелось найти применение академических знаний на практике, то есть в реальном бизнесе.

Конечно, никакие теоретические знания не заменят реальный опыт управления предприятием, но его можно компенсировать всесторонней вовлечённостью, трудолюбием и желанием. А ещё я считаю важным инвестировать в корпоративное обучение персонала и подготовку кадров внутри компании и стараюсь внедрять такие программы.

– Благодарю за столь подробный и развёрнутый ответ! Скажите, насколько на сегодняшний день велик перечень предлагаемой «ИВА» продукции? В каких направлениях вы работаете?

– На сегодняшний день в нашей линейке представлено более 400 активных позиций, которые можно поделить на два ключевых направления: чайное и пищевое.

Пищевое сырьё включает в себя различные специи, сушёные овощи, пряности и молотые приправы. Также мы активно занимаемся пищевой химией, работая с такими позициями, как лимонная кислота, глутамат, бензоат и так далее. В этой линейке 80% позиций – импортные, а 20% – растения, произрастающие на территории РФ и Беларуси.

Чайное сырьё включает в себя сушёные травы, корни, ягоды и листья лекарственных растений. В этом сегменте отечественное и импортное сырьё у нас представлено в равной степени, многие позиции закупаем напрямую у местных фермеров. Недавно мы открыли и направление натуральных растительных экстрактов, работаем с собственным сырьём, российскими и иностранными поставщиками.

– Три тысячи предприятий России, Беларуси, Казахстана доверяют качеству «ИВА». Расскажите, в чём ваше преимущество?

– Самое главное преимущество «ИВА» – широкий ассортимент, который мы поддерживаем много лет и который стараемся наращивать, чтобы покрыть всю линейку потребностей наших клиентов.

Несмотря на санкционные трудности последних лет, нам удалось сохранить и укрепить отношения с поставщиками, сегодня логистические цепочки компании настроены и диверсифицированы на очень высоком уровне.

Нашей стратегией является выход к первоисточнику произрастания сырья: мы сильно продвинулись в этом направлении за последние три года, открывая партнёрские предприятия в Краснодаре и Сибири. Главной идеей подобного развития является усиление контроля качества сырья.

Особое внимание в компании уделяется принципам добросовестности и прозрачности. В структуре предприятия существуют отделы, чья цель – обеспечить полную сопроводительную документацию, чтобы наши партнёры имели доступ к полной информации о качестве сырья и могли проследить его перемещения от момента поставки или закупки до реализации.

– Какие критерии для вас первостепенны в выборе поставщика?

– Самым важным в этом является качество продукции и умение воспринимать обратную связь. В своей работе мы часто сталкиваемся с тем, что сырьё в процессе транспортировки либо в процессе неправильного хранения на складе у поставщика приходит с небольшими отклонениями, на устранение которых необходимо



затратить финансовый и временной ресурс. Те поставщики, которые адекватно это воспринимают и не повторяют одних и тех же ошибок, становятся для нас надёжными. Мы предпочитаем устанавливать с партнёрами долгосрочные и взаимовыгодные отношения, чтобы сотрудничество строилось на взаимном доверии и пользе.

Однако, помимо этого, стоимость тоже является важным фактором, но мы всегда стремимся найти оптимальное соотношение цены и качества. Важно, чтобы поставщик смог гарантировать своевременную поставку товаров или услуг в соответствии с нашими потребностями. Средний срок доставки товара из зарубежья составляет три месяца, поэтому с нашей стороны крайне важно планировать заказ заблаговременно, а со стороны поставщика – вовремя отгружать и правильно оформлять всю документацию.

За более чем двадцатилетнюю историю у нас не было ни одного судебного разбирательства, что говорит о двух принципиально важных моментах: мы тщательно подходим к подбору контрагентов, ведём реестр поставщиков, зависящий в первую очередь от качества поставляемого сырья; и даже при наличии противоречий нам всегда удаётся договориться с партнёрами. При этом мы открыты для сотрудничества. Ежегодно прирост закупочной базы составляет от 10 до 15% – и это далеко не предел.

– Столкнулась ли ваша компания с трудностями, вызванными введением санкций в отношении России?

– Как я уже упоминал ранее, санкции существенно не повлияли на выстроенные нами логистические цепочки. При этом важно отметить, что продукция из нашей индустрии в основной своей массе не попала в санкционный список, так как она входит в группу товаров первой необходимости.

К тому же около 70% нашего импортного ассортимента приходится на такие страны, как Индия, Китай, Вьетнам, Египет и Индонезия. Эти государства существенно не поддерживали ограничения, поэтому процессы нарушены не были.

Что касается проблем с платежами в третьи страны, решения были найдены, поэтому не могу сказать, что на текущий момент мы столкнулись с непреодолимыми барьерами. Вообще, вопрос платежей является более острым, нежели вопрос логистических цепочек, здесь ситуация меняется каждую неделю, и трудно сказать, что будет завтра. Тем не менее мы категорически не рассматриваем вариант, при котором вообще не сможем платить импортным поставщикам, так как на этот случай у нас проработан план развития событий, согласованный со всеми партнёрами.



– Один из интереснейших разделов на официальном сайте предприятия – информационный дайджест, рассказывающий о текущем состоянии и тенденциях рынка специй и пряностей в странах их происхождения. На этой странице для целевой аудитории вы еженедельно оставляете рекомендации о закупке той или иной продукции. Расскажите, на какие показатели вы ориентируетесь при составлении данных обзоров? И какие факторы влияют на повышение цен?

– Этот дайджест составляется нашим отделом закупки на еженедельной основе. Поясню: у нас есть определённый перечень постоянных поставщиков, и мы поддерживаем высокую частотность закупки, поэтому производители охотно делятся трендами и новостями по рынку. Во избежание ситуации, при которой какая-то информация в дайджесте имеет спекулятивный фактор, мы обычно запрашиваем данные от 2-3 поставщиков, затем, сверяя информацию, публикуем только то, что считаем реальным.

Главным образом на цены влияют два фактора: фактор спроса и фактор урожая.

От того, насколько богатым выдаётся урожай (в сравнении с предыдущим), и зависит цена, так как объёмы напрямую влияют на удовлетворение умеренного спроса. Ещё бывают случаи, когда отдельные страны или компании повышают объёмы своих заказов, и если урожай остаётся на умеренном или дефицитном уровне, то цена стремительно растёт. Одним словом, работают классические экономические законы спроса и предложения.

Однако есть и обратные ситуации, когда спрос остаётся неизменным, а урожай выдаётся богатым, в этом случае фермеры стремятся обернуть свои запасы и снижают отпускную стоимость, вследствие чего цены на рынке продаж снижаются.

– На протяжении десяти лет, с 2013 года, компания «ИВА» занимается развитием собственного производства: помолом и дроблением специй, изготовлением приправ, декоративных обсыпок. Расскажите о вашем технологическом оборудовании и производственных мощностях.

– Для того чтобы ответить на данный вопрос, сразу необходимо сделать одну важную ремарку (де-юре): до 2024 года у нас не было своего производственного комплекса. Мы развивали производство на базе партнёра по так называемой дачвальческой схеме, то есть предоставляли сырьё для переработки, а получали полуфабрикат. Юридически мы не владели производственной компанией, но инвестировали в её развитие и по сей день являемся её ключевым клиентом (доля в обороте – более 95%).

Производственные мощности предприятия сравнительно небольшие: в рабочую смену выпускается до одной тонны молотой продукции, что считается не самым

высоким показателем. Оборудование исключительно отечественной сборки – это мельницы, дробильные машины и смесители. На протяжении многих лет данная схема взаимодействия закрывала наши потребности, за это время мы наработали рецептуры, добились стабильности в качестве и существенно нарастили клиентскую базу по этому направлению.

Однако единственная проблема, которая была и остаётся актуальной, – это то, что крупные пищевые фабрики существенно сокращают перечень аккредитованной продукции для поставок в случае, если их представители не могут провести производственный аудит у поставщика. Наше контрактное производство не может пройти подобный аудит в силу того, что само помещение и производственные процессы не соответствуют международным стандартам ХАССП, что является ключевым требованием и условием для работы с такими крупными концернами, как «КДВ Групп» или «Нестле».

В связи с этим нами было принято решение о строительстве автономного и полноценного производства с соблюдением всех необходимых стандартов и правил. В новом производственном комплексе мы планируем использовать оборудование преимущественно европейского производства, при этом некоторые узлы и станки будут отечественной сборки. Сам производственный парк уже находится на территории РФ, поэтому проблем с его ввозом у нас не возникнет.

– В конце прошлого года губернатор Псковской области одобрил к реализации инвестиционный проект, связанный со строительством новой площадки по производству специй и пряностей в ОЭЗ «Моглино». Скажите, к каким показателям приведёт столь глобальное расширение производства? Кто станет основным потребителем производимой продукции? Планируете ли вы работать на экспорт?

– Да, это действительно так. Мы долго к этому шли, прорабатывали множество вариантов, где разместить наше будущее производство. Остановили свой выбор на ОЭЗ «Моглино» в силу развитой инфраструктуры и наличия льгот.

Основными потребителями производимой продукции станут крупные отечественные и международные пищевые предприятия, в том числе консервные заводы, мясные и колбасные производства, федеральные фасовщики и другие.

Основная идея производства – начать работу с крупными производителями, поэтому уделяем особое внимание каждому процессу, чтобы иметь возможность сразу пройти сертификацию ХАССП.

По объёмам рассчитываем выйти на показатели 50-60 тонн продукции в месяц, все финансовые модели подсчитаны ис-



ходя из планового объёма. Эти показатели мы планируем достигнуть без экспорта, так как сейчас трудно определить его перспективы.

Пользуясь случаем, хотел бы анонсировать, что в ближайшие несколько месяцев мы начнём набирать персонал, особенно нас интересуют технологи с опытом в пищевой промышленности. Буду рад, если кто-то после прочтения этого интервью свяжется с нами на предмет заинтересованности в работе. В нашу команду в первую очередь нужны замотивированные сотрудники, которые хотят развиваться вместе с компанией.

– Какие задачи являются для вас основополагающими в 2024 году? Над чем вы, как руководитель, сегодня работаете?

– Я бы выделил три основных проекта, над которыми мы работаем и которые планируем завершить в 2024 году.

Во-первых, это возведение производственного комплекса в Пскове, про который и шла речь в начале беседы.

Во-вторых, мы активно занимаемся обновлением интернет-магазина. Обновлённый сайт будет представлен в конце первого полугодия, в техническом плане он создан по принципу «Всё в одном месте для

всех». Сделаем акцент на удобстве пользования сервисом через модернизацию личного кабинета. Цель – модернизировать систему так, чтобы все те, кто покупает нашу продукцию на сайте, имели полный доступ к документам, сертификатам и истории заказов, а также были авторизованы в программе лояльности и скидок.

В-третьих, мы активно работаем над развитием заготовительного предприятия в Сибири, в Бийске. Это проект аналогичный тому, что был создан в Краснодаре, только здесь основной фокус сделан на сырьё из того региона.

Это только внешние проекты, которые занимают основную долю в повестке, однако у нас также большие планы и на внутренние преобразования. В этом году мы делаем особый акцент на выстраивании корпоративного бренда и культуры. Я лично возлагаю на это большие надежды, потому что бизнес делают люди.

Хочу выразить отдельную благодарность команде RBG за предоставленную возможность рассказать о предприятии. Буду рад ответить на любые вопросы читателей либо обсудить предложения о сотрудничестве. Свяжитесь со мной можно по почте: anton.leitan@iva.su.

Беседовала Дарья Бакарина

КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ



Петербургский международный экономический форум уже традиционно становится площадкой для принятия важных решений и соглашений, очень значимых для Красноярского края. В этом году ПМЭФ-2024 проходил под девизом «Основа многополярного мира – формирование новых точек роста». Свои новые инвестиционные возможности на международном экономическом форуме представил и Красноярский край. Делегацию возглавил его губернатор Михаил Котюков.

В частности, в этом году на площадках ПМЭФ прошло обсуждение будущего Сибири и таких проектов, как создание в регионе промышленных промпарков и технопарка в сфере высоких технологий. Подписаны многочисленные соглашения, в том числе с компанией «Аэрофлот», о расширении маршрутной сети и увеличении количества самолётов. С Российским экологическим оператором – об улучшении системы сбора и утилизации коммунальных отходов. Договорились о расширении сотрудничества в сфере экономики, промышленности и инноваций с Республикой Казахстан. А с Херсонской областью – о взаимодействии в торговой, экономической, научно-технической и культурной сферах.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО

В первый день форума состоялась встреча представителей Ассоциации регионов России (АИРР). Главы субъектов обсудили тему «Инновационный потенциал регионов России: выстраивая техно-

логические мосты в будущее» и поделились опытом.

Об инновационном развитии и проектах, реализуемых в Красноярском крае, рассказал Михаил Котюков. Он отметил, что страна сейчас переживает уникальный этап, так как впервые Президент РФ в качестве национальных целей определил задачи технологического лидерства.

«Это означает, что реализуемая в предыдущие годы программа инновационной поддержки выполнила свою задачу. У нас сегодня сформировался целый кластер инновационных компаний. Появились команды, которые могут решать большие вопросы. Очень важно, чтобы они были встроены в достижения национальных целей развития и нашли своё место в национальных проектах, которые формируются правительством России», – сказал глава региона.

Также, по словам губернатора, сегодня необходимо объединить усилия федерации и регионов в решении вопросов о мерах господдержки, налогового стиму-

лирования, подготовки кадров, а также развития инфраструктуры муниципальных образований, на территории которых и будут создаваться новые производства. «Мы должны объединить усилия, чтобы вместе (федерация, регион, муниципалитет, бизнес) создать комфортные условия производства и необходимые условия для того, чтобы квалифицированные специалисты выбирали наши города для жизни. Чтобы приезжали, оставались учиться, работать и создавали тот самый необходимый инновационный и инвестиционный продукт», – подчеркнул Михаил Котюков.

20 МЛРД НА ОБЪЕКТЫ ТКО

Вопросы ликвидации опасных объектов на территории химкомбината «Енисей» Михаил Котюков обсудил во время рабочей встречи с первым заместителем Председателя Правительства РФ Денисом Мантуровым. А с Российским экологическим оператором договорились о создании перспективных объектов в сфере обращения с ТКО.

Губернатор рассказал вице-премьеру, что на территории химкомбината «Енисей» уже ликвидировано 130 опасных зданий и сооружений, 2,7 км эстакад с технологическими коммуникациями, 12,1 км производственных канализаций; разработана технология утилизации шламонакопителя; создано оборудование для сжигания взрывчатых шламов; утилизировано 2050 т содержимого шламонакопителя, произведены другие работы.

В 2024 году для ликвидации оставшихся зданий и сооружений из резервного фонда правительства России будет выделено ещё 1,1 млрд рублей, из которых 900 млн рублей будет направлено на объект «Енисей».

Кстати, площадка химкомбината занимает 702 га. Краевые власти намерены сохранить её промышленный статус и в перспективе создать на этой территории промпарки и технопарки.



В крае, как и в большинстве регионов России, есть проблемы в плане создания объектов по обращению с ТКО, особенно на северных и арктических территориях, которые занимают больше половины площади края. Поэтому регион заинтересован в сотрудничестве и готов заниматься инвестпроектами в этой сфере.

Губернатор края Михаил Котюков и генеральный директор ППК «Российский экологический оператор» Денис Буцаев подписали соглашение по улучшению системы сбора и утилизации коммунальных отходов в крае. Планируется к 2030 году построить на территории края семь экотехнопарков. На эти цели на основе концессионных соглашений будет направлено около 20 млрд рублей.

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

По поручению Президента РФ уже началась работа над новыми технопарками, которые должны стимулировать научно-техническое развитие территорий. В Красноярске появится один из ста новых современных технопарков в сфере высоких технологий. Его разработкой занимается Фонд «Сколково» совместно с ведущими представителями красноярских вузов и IT-сообщества при финансовой поддержке компании «Норникель».

Реализация проекта будет проходить в несколько этапов. Сначала появится площадка инфраструктурного кластера. И уже более 20 компаний, в том числе и из других регионов, выразило готовность стать резидентами. В этот кластер войдут также цифровые лаборатории на базе ведущих красноярских вузов.

«Уверен, что работа технопарка позволит добиться в крае более быстрого роста наукоёмких производств и сделает Красноярск IT-столицей Сибири», – отметил Михаил Котюков.

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Несколько соглашений на полях форума подписаны с республиками и

регионами. С Херсонской областью край расширит сотрудничество в торгово-экономической, научно-технической и культурной сферах. А с Республикой Казахстан – в сфере экономики, промышленности и инноваций.

Казахстан – давний деловой партнёр Красноярского края. Только за 2023 год внешнеторговый оборот края с республикой составил 167,3 млн долларов США. Объём экспортных поставок в Казахстан увеличился на 5,3%, это 119,7 млн долларов. Почти 200 краевых компаний сегодня ведёт бизнес со своими казахстанскими партнёрами.

«Мы готовы поставлять в Казахстан товары красноярских производителей, начиная с продукции металлургии, различного оборудования и пиломатериалов, заканчивая беспилотными летательными аппаратами, системами связи и специализированными транспортными средствами. В свою очередь, край заинтересован в приобретении сельскохозяйственной, горнодобывающей, карьерной техники и запчастей, а также деревообрабатывающего оборудования», – уточнил губернатор Михаил Котюков.

Кроме того, рассматривается сотрудничество между краем и республикой в области спутникостроения, организации прямого грузового авиасообщения через транспортно-логистический хаб на базе аэропортов Красноярск и Черемшанка. А ведущие сибирские горнодобывающие и нефтегазовые компании готовы поделиться с соседями уникальной технологией прямого извлечения лития из соляных озёр и попутных вод нефтяных месторождений.

Соглашение, которое подписали Михаил Котюков и губернатор Херсонской области Владимир Сальдо, расширяет возможности в организации торговли, в развитии промышленности, предпринимательства, инвестиционной деятельности, строительства, ЖКХ, лесного и сельского хозяйства, физкультуры и спорта, в работе с детьми и молодёжью, в образовании, культуре, оказании медицинской и социальной помощи жителям, обеспечении экологической безопасности и других жизненно важных сферах.

«Возрождение наших новых регионов, интеграция в российское пространство – в числе первоочередных задач, которые ставит перед нами президент. В Херсонской области предстоит за короткий срок решить большой комплекс социально-экономических вопросов. Думаю, мы сможем не только помочь новому российскому региону, но и стать хорошими партнёрами и друзьями. У каждого есть опыт, которым можно обмениваться в интересах наших жителей», – уточнил М. Котюков.

ПЕРВЫМ ДЕЛОМ САМОЛЁТЫ

С давним стратегическим партнёром – компанией «Аэрофлот» – губернатор заключил соглашение об увеличении числа базируемых в красноярском аэропорту самолётов, расширении маршрутной сети и развитии центра по техническому обслуживанию и ремонту бортов. А с руководством золотодобывающей компании – перспективы развития производства в Северо-Енисейском районе.

Сибирский хаб компании «Аэрофлот» работает в регионе три года. За это время через Красноярск перевезли более 3,7 млн человек. Месяц назад после крупной реконструкции в аэропорту открылся перрон для воздушных судов и появились новые перспективы: теперь компания сможет нарастить парк самолётов. Планируются также модернизация взлётно-посадочной полосы, расширение перронов, создание центра по ремонту и обслуживанию судов, а это новые рабочие места.

Для Красноярского края «Аэрофлот» – стратегический партнёр. И регион заинтересован в том, чтобы аэропорт развивался. Поэтому на форуме было заключено очередное соглашение с компанией. Край продолжит развитие инфраструктуры красноярского аэропорта, а «Аэрофлот», в свою очередь, увеличит количество направлений, запустит прямое сообщение из Красноярска в города-миллионники центральной части России и региональные центры Дальнего Востока. К 2028 году планируется расширить маршрутную сеть до 39 направлений. Также стороны договорились о развитии туристического потенциала края. Общий объём инвестиций в рамках соглашения составляет 5,7 млрд рублей.

Также Михаил Котюков обсудил реализацию инвестиционных проектов по развитию золотодобывающего производства на месторождениях Эльдорадинского рудного узла в Северо-Енисейском районе с генеральным директором ООО «УК ЮГК» Константином Струковым. Запасы этого месторождения составляют 165 тонн.

Сейчас компания занимается строительством золотоизвлекательной фабрики. Предполагается, что первая очередь будет запущена до 2026 года, а в 2028 году объект выйдет на полную производственную мощность, что позволит создать 1,5 тыс. рабочих мест.

Построенный Высокогорский мост и дорога Енисейск – Высокогорский, реконструкция которой уже ведётся, откроют новые перспективы для освоения Ангаро-Енисейского макрорайона, в том числе и для развития золотодобычи, уверен Михаил Котюков.



МИССИЯ – ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА



От бюро товарных экспертиз Иркутского отделения ТПП СССР до одной из самых успешных региональных палат в Российской Федерации – такой длинный и непростой путь прошла Центрально-Сибирская ТПП. Сегодня она в числе авторитетнейших региональных сообществ предпринимателей, объединяющих предприятия и организации всех сфер экономики в крае. В приоритете деятельности ЦС ТПП не только объединение лучших представителей предпринимательского сообщества, но и активная защита их интересов. Об этом и многом другом мы говорим с президентом Центрально-Сибирской торгово-промышленной палаты Рафаэлем Шагеевым.

– Центрально-Сибирская ТПП была основана в 1985 году. Получается, палата застала ещё советские времена, пусть и переходные. Остались ли в её составе люди, работавшие или начинавшие работать в то время? Как, на ваш взгляд, различаются подходы к предпринимательству в конце 1980-х годов и в наше время?

– Сейчас в ЦС ТПП осталось два сотрудника, которые застали восьмидесятые годы. Не теряем связи и с ветеранами палаты: всегда пользуемся возможностью навестить их накануне праздников, обсудить актуальные вопросы, прислушаться к их ценным советам.

В 80-е годы прошлого века предпринимательство лишь начиналось как явление. Тогда бизнес был связан с большими рисками и неопределённостью, так как не было чётких правил и законов, регулирующих эту деятельность.

В наше время, конечно, всё более стабильно, существует множество программ поддержки предпринимательства. Палата активно в этом участвует; собственно, поддержка бизнеса и является нашей главной миссией.

– Расскажите, как развивалась организация за прошедшие почти 40 лет. Какие основные вехи в её истории вы бы отметили?

– Мы прошли долгий путь от бюро товарных экспертиз Иркутского отделения ТПП СССР до одной из самых успешных

региональных палат в России и одного из авторитетнейших региональных сообществ предпринимателей, объединяющих предприятия и организации всех сфер экономики в крае. Все вехи истории нашей палаты – это, пожалуй, тема для отдельной статьи.

– Центрально-Сибирская палата тесно работает с правительством Красноярского края и города Красноярска, администрациями муниципальных образований. Можете ли назвать плодотворным и взаимовыгодным данное сотрудничество?

– Мы действительно плотно работаем с властными структурами на всех уровнях, стараясь защитить интересы бизнеса. Успехи сотрудничества можно назвать переменными: где-то удаётся достичь взаимопонимания, где-то процесс «буксует». В любом случае наша работа с представителями краевых, городских и муниципальных образований построена на принципах взаимоуважения и достижения консенсуса.

– Сколько на данный момент сибирских предприятий является членами ЦС ТПП? Каков алгоритм, чтобы стать её новым членом?

– На данный момент в палату входит 370 членов, среди них – компании, организации и индивидуальные предприниматели. Алгоритм вступление прост: собирается определённый пакет документов, подаётся на рассмотрение, и правление выносит решение. Процедура несложная, все по-

дробности легко найти на нашем сайте. Однако палата дорожит своей репутацией, поэтому мы тщательно рассматриваем каждого кандидата. Так что без преувеличения можно сказать, что членами нашего союза становятся только лучшие представители предпринимательского сообщества: самые активные, самые талантливые, с безупречной репутацией.

– Центрально-Сибирская палата оказывает широкий спектр услуг для бизнеса. Расскажите, за какими из них предприниматели обращаются чаще всего?

– Мы комплексно сопровождаем бизнес на всех этапах его становления: от юридического сопровождения официального оформления предприятия до помощи в регистрации прав на бренд и содействия выходу на международный уровень. Палата является одним из лидеров на рынке экспертных услуг по таким направлениям, как товарная экспертиза, экспертиза страны происхождения товаров, судебная экспертиза. Мы оказываем более 30 видов услуг по сертификации, включая подтверждение страны происхождения товара.

– Палата занимается в том числе поддержкой внешнеэкономической деятельности российских предпринимателей. Какие международные направления востребованы сейчас?

– Приоритетными направлениями палаты во внешнеэкономической деятельности в

этом году стали Китай, Монголия, Узбекистан, Таджикистан, Индонезия, Мьянма и Вьетнам. Это те страны, в которых мы видим большой спрос на продукцию из Красноярского края. Также я являюсь руководителем представительства некоммерческого партнёрства содействия развитию международного экономического сотрудничества «Объединённый центр делового сотрудничества БРИКС» в СФО, оно работает при палате. Поэтому страны БРИКС для нас также в приоритете.

– Как правило, одним из наиболее популярных направлений деятельности региональной ТПП является организация выставок и форумов – в силу их масштабности, взаимодействия с другими субъектами и влияния на экономику «принимающего» региона. Какие крупные мероприятия вы проводили в 2023 году? Какие планируете организовать в 2024-м?

– В прошлом году прошло два крупных мероприятия: «I Красноярский инвестиционный форум и ЭКСПО «Красноярский край и Автономный район внутренняя Монголия «СИБЭКСПО» (SIBEXPO) – 2023» и конференция по вопросам продвижения китайско-российского сотрудничества. Обе встречи закончились подписанием ряда соглашений между красноярскими и китайскими предприятиями.

Крупнейшее мероприятие, запланированное на этот год, также уже состоялось: в марте у нас прошли Международный межрегиональный форум деловых женщин стран БРИКС, БРИКС+ и Средней Азии и торжественная церемония вручения первой международной премии «Леди в бизнесе». Их участниками стали свыше 250 руководителей бизнеса из Красноярского края, других регионов России, Китая, Монголии и прочих стран.

– ЦС ТПП также занимается привлечением инвестиций. Расскажите об этой деятельности подробнее: как происходит отбор перспективных проектов и программ, кто чаще всего выступает инвестором?

– Капитальные вложения в экономику Красноярского края в номинальных ценах по итогам 2023 года увеличились на 23% и со-

ставили более 926 млрд рублей. Несмотря на беспрецедентное международное давление, край демонстрирует экономическую стабильность и является перспективным регионом с точки зрения развития деловой активности.

Наибольший инвестиционный потенциал сегодня имеют машиностроение, производство станков и двигателей, средств производства различных мощностей и допусков. Стабильный рост показывают предприятия, производящие химическую продукцию, компании по нефте- и газопереработке, строительству, металлургии. Также рост инвестиций наблюдается в наукоёмких отраслях.

Палата занимается сопровождением и продвижением инвестиционных и инновационных проектов. Мы проводим экспертную оценку разработок и осуществляем поиск потенциальных инвесторов как в России, так и за рубежом. Предприниматели могут встретиться с потенциальными инвесторами на наших многочисленных мероприятиях, а также в рамках въездных и выездных бизнес-миссий.

– С 2016 года в составе ЦС ТПП действует «Меркурий клуб Красноярск». В чём была цель его создания, насколько он успешен?

– Клуб «Меркурий» – это формат для взаимодействия руководителей и членов торгово-промышленной палаты, представителей бизнеса, законодательных и исполнительных органов власти, науки и культуры.

Основная цель его работы – проведение мероприятий, где в неформальной обстановке можно свободно обсудить актуальные проблемы общества, предпринимательской деятельности и найти оптимальные пути их решения. На сегодняшний день заседания клуба пользуются огромной популярностью, их посещают сотни деловых людей.

– При Центрально-Сибирской палате действует Красноярское отделение МКАС. В чём вы видите преимущества арбитража перед судебным разрешением споров?

– Количество обращений постоянно растёт, мы активно призываем всех экспортёров включать в свои контракты оговорку о рассмотрении споров в МКАС.

Что касается конкретных преимуществ, то это в первую очередь срок рассмотрения: он составляет всего 2-3 месяца для внутренних и до шести месяцев для международных споров. Кроме того, в случаях, предусмотренных правилами арбитража или соглашением сторон, спор может быть рассмотрен в ускоренном режиме единоличным арбитром и на основании письменных материалов, представленных сторонами. Также суд гарантирует полную конфиденциальность и имеет международный статус, его решения признаются в 166 странах. При этом размеры арбитражных сборов сопоставимы с пошлиной в государственных судах.

– Во многих регионах России стремительно развивается семейный бизнес, в том числе за счёт поддержки местных ТПП. Есть ли подобная тенденция в Центральной Сибири?

– Семейный бизнес у нас представлен достаточно широко, несколько компаний, входящих в Союз «ЦС ТПП», являются регулярными участниками и победителями специального проекта «100 семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ».

С 2022 года в Красноярске работает Центр семейного бизнеса – структурное подразделение Центрально-Сибирской ТПП. Центр развивает систему семейного предпринимательства в регионе: оказывает правовую и юридическую поддержку, проводит семинары и тренинги по ведению собственного дела и финансовой грамотности, помогает в налаживании кооперационных связей и продвижении бизнеса.

– Какие планы есть у Центрально-Сибирской палаты на ближайшее будущее?

– В этом году мы активно продолжаем внешнеэкономическую деятельность. В приоритете, как я отметил выше, работа с такими странами, как Индонезия, Вьетнам, Узбекистан, Монголия и Китай. Кроме того, будем заниматься развитием кластеров: деревянного домостроения, маломерных судов и вездеходов, городского транспорта. Также продолжатся реализация арктических проектов и содействие женскому предпринимательству.





Компания АО «Сибагропромстрой» существует уже более тридцати лет. За это время она прошла путь от небольшого строительного предприятия в Красноярском крае до динамично развивающейся многоотраслевой компании, проекты которой сегодня охватывают многие регионы Российской Федерации.

В настоящее время АО «Сибагропромстрой» успешно осуществляет деятельность в отрасли строительства жилья и нежилых помещений, ремонта улиц и дорог, в производстве строительных материалов. Также в сферу интересов компании входят выставочный, ресторанный, гостиничный бизнес и оптово-распределительный центр. Квалифицированный персонал, современная мощная производственная база, качественная координация работы подрядных организаций и наличие необходимых для осуществления крупных проектов оборотных средств позволяют компании в оптимальные сроки и с высоким качеством производить строительномонтажные работы, сдавая объекты, отвечающие всем современным стандартам и требованиям. Чем живёт АО «Сибагропромстрой», над какими проектами работают специалисты компании в настоящее время и что планируют ещё осуществить в перспективе – читайте в нашем материале.

«СИБАГРОПРОМСТРОЙ»: РАБОТАЕМ И СТРОИМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

ПРИНЦИПЫ И АКТИВЫ

Никто из основателей АО «Сибагропромстрой» при создании компании и представить не мог, что она стремительно достигнет федеральных масштабов, а сфера деятельности расширится и охватит крупные и разнообразные направления: от выставочного бизнеса до производственных предприятий.

В период формирования компании её владелец Саркис Мурадян определил лишь несколько главных принципов работы, которых компания придерживается более трёх десятилетий. Это высокое качество выполнения работ, обеспечение надёжности и соблюдение стандартов качества, привлечение высококвалифицированных специалистов и постоянное развитие.

Ключевые принципы, проверенные годами, позволили создать основу для активного роста и развития компании в различных сферах деятельности. Этому способствовало и создание внутри компании специализированных фирм, сотрудники которых являются опытными и профессиональными специалистами: дорожно-строительное предприятие «Стройком», асфальтовый и растворобетонный завод, а также собственная автобаза – все эти подразделения дают возможность быть уверенными в том, что любые объекты будут сданы качественно и в срок. Хотя, впрочем, большинство объектов «Сибагропромстрой» сдаёт с опережением плана.



КРАСНОЯРСК – И НЕ ТОЛЬКО...

Сегодня «Сибагропромстрой» реализует проекты не только в Красноярске, но и далеко за пределами края, и география присутствия компании постепенно растёт и охватывает регионы, отдалённые от Красноярска на многие тысячи километров.

Здесь можно отметить жилые дома в Сочи, производственные комплексы в Ачинске и Краснодарском крае, которые, к слову, сейчас выставлены на продажу. Это полностью готовый бизнес, в котором имеется всё для добычи и производства.

Например, комплекс в Ачинске состоит из трёх участков. Площадь первого – 93 592 кв. м. На участке расположен дробильно-сортировочный завод производительностью 300 тонн в час. Имеются гараж с пристроенной мастерской, административно-бытовой комплекс и КПП. Есть также две трансформаторные подстанции и ряд других построек.

НАИБОЛЕЕ ИЗВЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ АО «СИБАГРОПРОМСТРОЙ»:

- МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНО-ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «СИБИРЬ»;
- ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННЫЙ КОМПЛЕКС «СИБИРЬ»;
- МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОНГРЕСС-ЦЕНТР GRAND HALL SIBERIA;
- ЦЕРКОВЬ СВЯТОГО САРКИСА;
- РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПТОВО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «АГРО-ТЕРМИНАЛ».

Площадь второго участка составляет 282 974 кв. м, на его территории расположен щебёночный карьер, где добывается строительный камень магматической породы.

На 3-м участке площадью 32 022 кв. м расположены дробильно-сортировочный узел и два жилых здания. Ко всем участкам подведены необходимые коммуникации, оформлена лицензия на пользование недрами. То есть для будущих владельцев «Сибagroпромстрой» подготовил прибыльный и готовый бизнес, вести который не составит труда.

Отдельно стоит сказать про акваторию озера Байкал, где компания реализовала строительство инфраструктуры для Байкальского поисково-спасательного отряда. Так как озеро Байкал ежегодно притягивает к себе миллионы туристов, а их поток год от года возрастает в разы, то вопрос безопасности в этом регионе особенно актуален.

Именно поэтому создание современной инфраструктуры для Байкаль-

ского поисково-спасательного отряда было не только профессиональным вызовом, но и делом чести для специалистов компании.

В настоящее время компания также реализует большое количество дорожных проектов в Московской области. В частности, недавно было досрочно, на год раньше запланированного, завершено строительство новой развязки на Дмитровском шоссе. Теперь участок Северного обхода существенно разгрузил движение в городе и ликвидировал многочасовые пробки на переезде.

«МЕТРОПОЛИС»

Отдельно необходимо сказать о жилищном строительстве «Сибagroпромстрой». С каждым годом проекты компании не только расширяют географию присутствия, но и улучшаются качественно. Результат позитивных изменений отража-

ется как на высоком спросе на квартиры в домах, возведённых компанией, так и получает высокую оценку экспертного сообщества.

Так, недавно построенный жилой комплекс «Метрополис» был выбран как лучший проект Сибири в суперфинале премии «Золотая капитель – 2023» в номинации «Многофункциональные здания и комплексы MIXED-USE».

Жилой комплекс представляет собой две 23-этажные «свечки», а особая «фишка» ЖК – торгово-развлекательный центр, интегрированный в жилой комплекс.

Это позволяет жителям дома пользоваться услугами торгового центра фактически не выходя из подъезда, а кроме того, привлекает жителей соседних домов.

Первые этажи, где располагаются торгово-развлекательные помещения, были специально спроектированы под все востребованные сегодня форматы бизнеса: спортивный клуб, ресторан, торговые залы, детский центр и прочее.

Также были предусмотрены коммерческие помещения свободного типа, где каждый арендатор может организовать пространство под себя. Сейчас большая часть площадей уже арендована, что говорит о высоком спросе на помещения в данном месте. Осталось немного свободных площадей, в которые, по мнению авторов проекта, отлично впишется формат фотостудии, детского центра, скалодрома и т. п.

Кстати, даже после завершения строительства и сдачи объектов «Сибagroпромстрой» не устраняется от своих домов, продолжает коммуницировать с жильцами, поддерживает идеи инициативных групп о проведении различных общественных мероприятий для жильцов, старается делать что-то полезное и интересное, что в итоге приводит к более насыщенной и интересной жизни новых владельцев жилья.

Важно также отметить, что в строительстве компания не только использует самые передовые технологии и материалы,

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ «СИБАГРОПРОМСТРОЙ» САРКИС МУРАДЯН:

«ОЧЕНЬ ПРИЯТНО БЫТЬ ЧАСТЬЮ ИСТОРИИ ГОРОДА И УЧАСТВОВАТЬ В ФОРМИРОВАНИИ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ. И КАЖДЫЙ НАШ ПРОЕКТ – ЭТО КАК СОБСТВЕННЫЙ РЕБЁНОК, КОТОРОГО НЕ ОСТАВИШЬ БЕЗ ВНИМАНИЯ, ДАЖЕ ЕСЛИ ОН ДАВНО УЖЕ ВЫРОС И ВЕДЁТ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ ЖИЗНЬ!»





но и применяет современные инновационные решения.

Например, система «Умный дом» в ЖК «Метрополис» включает в себя видеонаблюдение по периметру, имеет формат бесконтактного доступа, поэтому замок открывается автоматически, когда к нему приближается житель со своим смартфоном. Кроме того, у каждого жильца есть возможность подключить систему к своей квартире, и тогда входная дверь тоже будет открываться с помощью смартфона или отпечатка пальца.

Помимо этого, система «Умный дом» имеет возможность автоматического сбора данных домовых приборов учёта и специальное приложение для подачи заявок в управляющую компанию. Имеются датчики протекания, пожарная сигнализация. В случае сбоя оборудования владельцу приходит на смартфон уведомление о происходящем.

СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ «АГРО-ТЕРМИНАЛА»

Особое место в деятельности «Сибагропромстрой» занимают проекты, которые имеют важное значение для жителей края, помогают людям реализовываться в сфере бизнеса, а также играют значительную роль в развитии региона.

В первую очередь здесь можно говорить о строительстве регионального распределительного центра «Агро-Терминал». Цель «Агро-Терминала» – это распределение, полный цикл услуг: от приёма груза до отправки его в магазины/рестораны. И при его строительстве вла-

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СИБАГРОПРОМСТРОЙ» КАМО МУРАДЯН:

«МЫ ГОРДИМСЯ КАЖДЫМ НАШИМ ПРОЕКТОМ, ВЕДЬ ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ МЫ ВКЛАДЫВАЕМ ДУШУ В КАЖДЫЙ КВАДРАТНЫЙ МЕТР. ЛУЧШАЯ БЛАГОДАРНОСТЬ ДЛЯ НАС – ЭТО КОГДА ЖИЛЬЦЫ ДОВОЛЬНЫ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ В НОВОЙ КВАРТИРЕ, В НОВОМ РАЙОНЕ. ТОГДА ТЫ ПОНИМАЕШЬ, ЧТО ВСЁ БЫЛО СДЕЛАНО НЕ ЗРЯ».

дельцы старались предусмотреть, чтобы на его территории и рядом с ним был сосредоточен полный комплекс услуг для всех его клиентов.

У центра прекрасные логистические возможности и очень выгодная локация: он расположен в черте города и имеет подъездные пути с различных сторон. Это федеральные трассы, которые ведут из Ачинска, Иркутска, Новосибирска, Канска, Дивногорска. Все подъездные дороги разрешают проезд большегрузам, поэтому расположение центра чрезвычайно выгодно с точки зрения логистики. Кроме того, до «Агро-Терминала» от станции Красноярск-Северный идёт собственная железнодорожная ветка. Это позволяет доставлять товары прямо к центру, откуда дальше они пойдут на распределение по городу и всему региону.

Помимо железнодорожного пути, на территории есть и ж/д тупик, инфраструктура которого пользуется большим спросом как у предпринимателей края в целом, так и у резидентов «Агро-Терминала».

Ещё одно ключевое преимущество: на территории «Агро-Терминала» располагается таможенный пункт «Агро-терминал-Таможня», что позволяет минимизировать временные затраты на таможенные процедуры.

Поблизости от центра также расположены пункты Роспотребнадзора и ветлаборатория. Все товары, приезжающие из-за рубежа, должны проходить обязательную проверку, а благодаря тому, что все необходимые службы находятся в одном месте, клиентам не нужно тратить уйму времени на то, чтобы ездить по городу за каждым документом.

Центр оказывает также услуги палетного и ответственного хранения, предлагает предпродажную подготовку плодоовощной продукции, хранение контейнеров, их мелкосрочный ремонт и многое другое.

Агротерминал выступает также как арендодатель складов и торговых точек, поэтому всегда может предложить в аренду склады для торговли и хранения от 60 кв. м, торговые павильоны от 25 кв. м, офисные помещения. Возможна аренда на мультимпературном складе, на холодных складах, в тёплых кросс-доках и на открытой площадке. Помимо этого, региональный оптово-распределительный центр располагает контейнерным терминалом площадью 16 га.

Отдельно стоит остановиться на услуге предпродажной подготовки плодоовощной продукции. В центре установлена автоматизированная линия, которая очища-



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

«СИБАГРОПРОМСТРОЙ»

САРКИС МУРАДЯН:

«КРУПНЫЕ ФИРМЫ, КОТОРЫЕ ПРОХОДЯТ ПРОЦЕСС РАСТАМОЖКИ ПО ВСЕЙ РОССИИ, ЧАСТО ДЕЛЯТСЯ СВОИМ МНЕНИЕМ, ЧТО В «АГРО-ТЕРМИНАЛЕ» ВСЁ ПРОХОДИТ ОЧЕНЬ БЫСТРО, В ТО ВРЕМЯ КАК В ДРУГИХ РЕГИОНАХ ПРИХОДИТСЯ СУТКАМИ СТОЯТЬ В ОЧЕРЕДИ».

ет овощи от грязи, распределяет их по весу в сетку-рукав или сетку-мешок, что помогает существенно экономить время и силы.

С момента своего строительства, за протяжении пяти лет, «Агро-Терминал» продолжает активно развиваться. Сегодня на его территории есть всё необходимое для сотрудничества с самыми разными клиентами, будь то крупнейший селлер, владелец овощной лавки либо семья, которая приехала закупить продукты на неделю вперёд. И клиенты ценят те современные возможности, которые им предоставляет «Агро-Терминал», поэтому на территории центра всегда много людей – как продавцов, так и покупателей.

RUNWAY

В настоящее время «Сибagroпромстрой» ведёт строительство жилого комплекса «Runway» (в переводе с англ. – взлётно-посадочная полоса), названного так в честь городского аэропорта, который когда-то располагался на этом месте.

Жилой комплекс будет представлен пятью блок-секциями. Три – 23-этажные; и две – в 24 этажа. Просторные квартиры, система «Умный дом», подземный паркинг, закрытый двор – вот далеко не полный перечень преимуществ нового комплекса. По анало-

гии с ЖК «Метрополис», так как идея зарекомендовала себя наилучшим образом, в «Runway» также запланировано размещение торгово-развлекательного центра, под который отведено два нижних этажа.

Вкупе с развитой инфраструктурой района (расположенные в шаговой доступности парки для прогулок, продуктовые магазины, остановки, социальные объекты и пр.) и его удобной локацией ЖК «Runway» имеет все шансы получить не только любящих новых жильцов, но и победу в номинациях будущих профессиональных конкурсов и выставок.

ДЛЯ ЖИЗНИ, ДЛЯ ЛЮДЕЙ

АО «Сибagroпромстрой», конечно же, не может оставаться в стороне, когда кто-то нуждается в поддержке, особенно в сложные времена. Поэтому в прошлом году компания поддержала Союз строителей Красноярского края, который инициировал акцию жилищной поддержки добровольцев СВО. И в 2023 году в Военном комиссариате Красноярского края добровольцу СВО был вручён ваучер на однокомнатную квартиру от компании АО «Сибagroпромстрой» в ЖК «Новая Панорама».

Также компания регулярно направляет партии гуманитарной помощи участникам СВО, чтобы им было легче преодолеть бытовые сложности и сосредоточиться на других важных задачах.

Сотрудники «Сибagroпромстрой» участвуют в поддержке детей, в частности помогают недоношенным малышам, являются регулярными донорами крови, принимают участие и в других благотворительных акциях и проектах.

Но сколько бы ни прошло времени с момента основания компании, сколько бы объектов ни было построено, традиции «Сибagroпромстрой» останутся неизменными: строим для людей качественно, с головой и душой.





Александр Акимов: «БУДУЩЕЕ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПУТЕЙ – ЗА БЕТОНОКАРКАСНЫМИ КОНСТРУКЦИЯМИ ПРОИЗВОДСТВА «СИБСТРОЙ»!»

Бетонокаркасный рельсовый путь, созданный компанией «Сибстрой», представляет собой прочную железобетонную конструкцию с распределённой продольной нагрузкой. Стабильность такого модуля позволяет обеспечить высокую надёжность и точность укладки рельсового пути. Благодаря данной технологии путь нуждается в минимальном обслуживании, в результате чего многократно снижаются затраты на его содержание. А главное – срок службы данного решения практически не ограничен!

О том, как создавалась инновация, области её применения, технических преимуществах по сравнению с традиционными путями и импортными аналогами, а также векторе развития самого предприятия нам рассказал генеральный директор компании-новатора Александр Акимов.

ТЕХНОЛОГИИ «СИБСТРОЙ» – ЭТО БЕЗОПАСНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ, ОТСУТСТВИЕ СХОДОВ ИЗ-ЗА НЕКАЧЕСТВЕННОГО РЕЛЬСОВОГО ПУТИ И КОМФОРТ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ.

– Александр Александрович, расскажите об истории возникновения компании «Сибстрой». В каком году она была основана? Кто был инициатором проекта? Какие инновационные решения вы привнесли на рынок?

– Предприятие «Сибстрой» было организовано в 2016 году. Первоначально проект создавался для общестроительных нужд АО «РЖД-строй». Мы занимались возведением конструкций вокзальных площадей и другими видами работ, связанными с основной деятельностью.

В 2018 году у меня и моего компаньона Даниила Дмитриевича Киселёва возникла идея заняться безбалластными путями, так как в этом направлении мы видели большую перспективу развития. За время работы с РЖД мы не раз наблюдали ситуацию, когда традиционные балластные пути находились в ненадлежащем состоянии, что, безусловно, влекло за собой множество проблем.

На первом этапе изучили решения, которые предлагает рынок, в том числе зарубежные компании, затем, исходя из полученных данных, создали собственную конструкцию безбалластных железнодорожных путей, которую впоследствии запатентовали. После этого началась большая работа по изготовлению серийной продукции данного инновационного решения. Реализация пилотного проекта стала возможной благодаря взаимодействию и заключению договоров с рудниками, так как без опыта эксплуатации системы зайти на уровень общегородских путей без соответствующих разрешений категорически воспрещалось.

В городе Апатиты, расположенном на Кольском полуострове, на руднике компании «ФосАгро» мы проложили свои первые 300 метров безбалластного пути и получили положительные отзывы. Далее начали расширяться по регионам.

Следующим контрагентом стала компания «Северсталь» (Яковлевский горно-обогатительный комбинат), находящаяся в городе Белгороде. С ними мы до сих пор сотрудничаем, уже на протяжении пяти лет поставляем свои технологии для реконструкции их откаточных путей.

Ещё одним крупным заказчиком и партнёром «Сибстрой» стало предприятие «Норникель» – лидер горно-металлургической промышленности России, один из крупнейших в мире производителей никеля и палладия. Сегодня на базе их мощностей мы создаём совместные предприятия, что значительно облегчает логистику, ведь, как известно, Норильск связан с «большой землёй» только авиационным сообщением и в период навигации – рекой Енисей. В целом размещение производств вблизи заказчика считаем экономически и логистически выгодным решением.

С уверенностью могу сказать, что сегодня «Сибстрой» активно развивается и с каждым годом открывает для себя всё новые и новые горизонты. На данный момент мы работаем над выходом на рынки Казахстана и Узбекистана. Недавно команда «Сибстрой» посетила профессиональную выставку в городе Ташкенте, где мы успешно провели переговоры с заинтересованными в сотрудничестве компаниями Узбекистана. Надеюсь, что в скором времени подпишем контракты и начнём плодотворную работу. На территории Казахстана нами тоже положено начало сотрудничеству, партнёром выступает корпорация «Казахмыс» – крупнейший производитель меди.

– Что с технической точки зрения представляет собой бетонокаркасный рельсовый путь? Для организации каких железнодорожных путей это решение применимо? В чём его основное преимущество?

– Бетонокаркасный рельсовый путь – это опорно-лежневая система для железнодорожной откатки. Традиционный железнодорожный путь представляет собой рельсошпальную решётку, где шпала расположена перпендикулярно к рельсу. В классическом варианте используются деревянные шпалы, их срок службы – всего 2-3 года, так как данный природный материал быстро приходит в негодность. Железобетонная шпала в этом смысле более неприхотлива. Наша система предполагает сплошное прилегание рельса к модулям, то есть к основанию железобетонного изделия. Блоки и рельсы располагаются в одном направлении. За счёт этого сохраняется точная геометрия пути с погрешностью 1 или 2 мм.

Основное преимущество решения – неограниченный срок службы, более 30-50 лет. Также за счёт плотного прилегания конструкции повышается скорость передвижения подвижного состава, уменьшается износ колёсных пар. Нашим изделием предусмотрена амортизационная прокладка между рельсом и самим блоком, за счёт этого нагрузки снижаются.

Инновационное решение «Сибстрой» подходит для организации железнодорожных путей любой грузонапряжённости, это могут быть:

- вспомогательные пути;
- подземные пути (шахтные/рудничные);
- внутризаводские пути;
- военно-полевые пути.

Возможно также использование рельсов типов Р18, Р24, Р33, Р38, Р50 (длиной 8-12,5 м) для организации колеи шириной 600-900 мм. Рекомендованная скорость движения транспорта – до 40 км/час.

В совокупности можно сказать, что технологии «Сибстрой» – это безопас-

КОНСТРУКЦИЯ ПУТИ «БКМ»:

- **основа рельсового пути представляет собой высокоточные модули, сконструированные из продольных железобетонных балок (взамен поперечных шпал). Несущая балка имеет специальный армокаркас (арматура периодического профиля класса А400), изготавливается с применением бетона специального состава (марка не ниже В30/М400);**
- **закладные элементы заменены специальными металлоконструкциями бандажного типа с антикоррозийным покрытием 8-го класса;**
- **поверхность модуля дополнительно защищена спецтканью (ПЭНД180Л);**
- **монтаж рельса осуществляется по виброгасящему основанию (ПНД);**
- **скрепление рельсов выполняется с применением быстросъёмного пружинного соединения типа APC-4 (сила прижатия – 2 т);**
- **для соединения рельсов применяется как механический, так и сварной способ (звеньевой и/или бесстыковой путь).**

ПРЕИМУЩЕСТВА БКМ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГАМИ:

- **импортозамещающая технология (производство из местных компонентов);**
- **железобетонная конструкция спроектирована с учётом требований российских СНиП;**
- **максимальная ремонтпригодность конструкции;**
- **возможность регулировки высоты УГР (три степени прижима);**
- **адаптация конструкции пути под требования конкретного рудника;**
- **проведение приёмосдаточных испытаний российскими специалистами;**
- **разработан для стрелочных переводов российского образца.**

ность движения, отсутствие сходов из-за некачественного рельсового пути и ком-порт передвижения.

– Какие достоинства выделяют системе «Сибстрой» на фоне импортных аналогов?

– Импортный аналог нашей системы – это LVT (Low Vibration Track – путь пониженной вибрации), одна из первых в мире безбалластных конструкций верхнего строения пути (ВСП), решающая задачи снижения вибрации. Именно это решение было применено в железнодорожных тоннелях города Сочи (к Олимпиаде 2014 года) и стало первым в России. Но при всех плюсах, которые есть у этого пути, его стоимость в 2,5-3 раза выше, чем наша технология, так как часть комплектующих производится за рубежом. У продукта «Сибстрой» локализация производства 100% российская, то есть все комплектующие изделия изготавливаются на территории Российской Федерации.

Превосходство отечественного решения ещё и в том, что наш блок можно

произвести и собрать в любом крупном городе на базе железобетонного предприятия. За счёт этого мы конкурентны. Это важно ввиду последних событий, введённых западными странами против России санкций и прочих неблагоприятных моментов. Наша продукция является единственной в России, аналогов которой пока не существует.

– Насколько быстро окупаются технологии «Сибстрой»?

– Средний расчёт окупаемости показывает, что, несмотря на более высокие первоначальные капитальные затраты на строительство безбалластного пути, технология окупается в течение трёх лет.

– Какова география вашего партнёрства по производству безбалластных путей? Где расположены действующие промышленные площадки?

– Основная площадка находится в городе Оленегорске в Мурманской области, так как именно там создавался наш первый пилотный проект, который, как я



упомянул выше, был связан с корпорацией «ФосАгро». Соответственно, мы локализовали производство максимально приближённо к заказчику – на рудниках Кольского полуострова.

В других локациях мы пошли по принципу аутсорсинга, то есть производства наших конструкций на предприятиях, расположенных вблизи заказчика. Считаю, что открывать в каждом городе собственную промышленную площадку, содержать штат и контролировать процесс – трудозатратно. При наличии заказа на производство безбалластных путей мы находим близлежащий к заказчику завод железобетонных изделий, оговариваем параметры продукта и доставляем средства производства – металлоформы. Так, на мощностях сторонних организаций выпускаем партии согласно заявке заказчика. На данный момент мы работаем в Белгороде, Мурманске, Красноярске и других городах. Сегодня около 10-15 площадок в России производят нашу продукцию.

– Какой вы видите стратегию развития предприятия в ближайшем будущем? Какие цели и задачи сегодня стоят перед командой «Сибстрой»?

– Будем действовать в рамках намеченных проектов, продолжать контракты с предприятиями, которые заключили ранее: работать с горнодобывающей промышленностью и, конечно, масштабироваться.

По текущим проектам могу сказать, что нами уже охвачены многие рудники, которые имеются на территории РФ и в странах СНГ. В 70-80% случаев заключаются контракты. Надеюсь, что дальше мы сможем также динамично расширять своё влияние. Уверен, наша инновационная продукция со временем будет вытеснять традиционную деревянную шпалу шахт.

Постепенно мы планируем выйти на новые проекты, сейчас они находятся на стадии рассмотрения. Сегодня «Сибстрой» активно участвует в проектных изыскательских работах, предлагает рынку свою продукцию, проходит гос-

БУДУЩЕЕ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПУТЕЙ – ЗА БЕЗБАЛЛАСТНЫМИ КОНСТРУКЦИЯМИ ПРОИЗВОДСТВА «СИБСТРОЙ»!



экспертизу, делает всё возможное для расширения своей деятельности. Соответственно, через 5-6 лет при реконструкции путей различного назначения или строительстве новых будут применяться наши технологии, так что работаем на перспективу!

Следующий вектор развития связан с городским транспортом, в частности с трамвайным сообщением. Сейчас у нас запускается пилотный проект, надеемся, что промышленные испытания пройдут согласно намеченному плану. После их успешной реализации и получения положительного заключения начнём масштабировать этот опыт на территории всей России.

Ещё одним этапом станет метрополитен, так как во многих больших городах, где есть метро либо оно строится, трамвайные пути и подземный транспорт представляют собой некий симбиоз общего сообщения, единую сеть.

Работаем и верим, что будущее российских железнодорожных путей – за безбалластными конструкциями производства «Сибстрой»!

Подготовила Дарья Бакарина





TIKSAN GROUP: БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ

Всего за несколько лет TIKSAN GROUP прошла путь от небольшой коммерческой организации до международной группы компаний с миллиардным оборотом. На сегодня у неё 14 направлений бизнеса, 350 сотрудников, деятельность в 100 городах России и 25 странах мира.

Среди проектов ГК – оборудование зданий тёплыми полами, поставка автомобилей из Южной Кореи, постройка малоэтажных домов и многое другое. Кроме того, компания осуществляет образовательный проект для предпринимателей, желающих изменить свой подход к бизнесу, системно занимается благотворительностью и имеет собственный благотворительный проект «Сердце Бизнеса».

TIKSAN GROUP также активно расширяет свои границы на мировом рынке и является надёжным торгово-логистическим провайдером. Об истории успеха и смелых планах на будущее рассказывает основатель и руководитель TIKSAN GROUP Сергей Ким.



ЭНТУЗИАЗМ МОЛОДЫХ

Компания стартовала в Красноярске в 2010 году. Началось всё с идеи 25-летних ребят, желающих заняться серьёзным бизнесом. «Мы в течение полугода искали возможность зацепиться за какое-то интересное направление. Попыток было очень много – разных. Но когда ты ищешь, всегда какие-то двери перед тобой открываются. В ноябре 2010 года мы подписали свой первый серьёзный контракт», – вспоминает Сергей Ким.

На тот момент тогда ещё совсем небольшая компания из Южной Кореи искала себе международных партнёров по России и странам СНГ. И вот состоялся контакт, первые переговоры – и выяснилось полное совпадение интересов двух компаний: красноярской, только начинающей свой путь, и южнокорейской, уже

набирающей обороты. В результате был заключён дистрибьюторский контракт на эксклюзивные поставки системы тёплых полов. «Мы считаем днём рождения компании именно эту дату – 15 ноября 2010 года. Потому что был подписан контракт на эксклюзивные поставки – на полгода, на сто тысяч долларов. Старт нашей компании был по канонам каких-то историй успеха. Мы были полны энтузиазма, у нас не было опыта, но было желание воплотить интересный масштабный проект, и так совпали звёзды, что мы познакомились с нашим партнёром и с этого момента стартовали. Так и началась история нашей компании!» – рассказывает Сергей Ким.

ПЕРВЫЕ УСПЕХИ

Три следующих года молодая компания работала исключительно по этому направлению, занималась только дистрибуцией тёплых полов и за это время достигла значительных результатов: продажи шли уже по всей России, в Казахстане и Белоруссии. Пик деятельности пришёлся на 2015 год. «Мы проводили до 60-70 строительных выставок ежегодно. Мы были очень активной, молодой и амбициозной компанией, которая продвигала на рынок электрические тёплые полы. По этому направлению мы достигли очень хороших результатов, сформировали, по сути, новый рынок. Это электро-водяной тёплый пол, по которому мы запустили совместное производство по технологии наших партнёров из Южной Кореи. Компания заключила лицензионный договор, они нас полностью обучили, передали все технологии», – говорит Сергей Ким.

На сегодняшний день производство тёплых полов находится в Красноярске, обеспечивая потребности всего российского рынка, а также Казахстана и Белоруссии. В год примерно на 10 тыс. строительных объектов устанавливаются тёплые полы, произведённые TIKSAN GROUP. «Можно сказать, за тринадцать с половиной лет мы установили сотни тысяч систем электро-водяного тёплого

«Каждому руководителю я желаю верить в себя. Не сдаваться, когда трудно, всегда работать над ценностью своей компании. Чтобы ваши команды были крепкими, сильными, полезными, чтобы вы создавали крутые продукты, передавали их людям и являлись для них примером: как бизнес может нести ценность, помимо того, что он только зарабатывает деньги».

Сергей Ким, основатель и руководитель TIKSAN GROUP



пола по России. Чем гордимся, потому что это продукт, который несёт в дома наших клиентов тепло, а партнёрам позволяет развивать собственный бизнес. Поэтому многие из них работают с нами по этому направлению уже более десяти лет», – подчёркивает Сергей Ким и добавляет, что это был стартовый проект компании, после чего «потихоньку, шаг за шагом» TIKSAN GROUP начала расширять свою деятельность.

НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

«Сначала мы ушли в инжиниринговое направление, стали оказывать комплексные услуги не только по тёплым полам, но и по другим системам отопления. А потом пришли к пониманию, что пора запускать собственные продукты. Так у нас появился свой бренд твердотопливных котлов KOLOSS», – вспоминает Сергей.

На сегодня TIKSAN GROUP производит уже линейку твердотопливных котлов собственной разработки, что для любой компании было бы сильной стороной и пределом эволюции. Но в TIKSAN GROUP стало лишь новой ступенью к успеху – так появился проект «ОТОПИТЬ.РФ». Это уже целый комплекс инжиниринговых услуг: вся инженерная система промышленного и гражданского строительства, включая водоснабжение, канализацию, вентиляцию, электротрику, отопление, систему «Умный дом».

Закономерно, что следующим этапом оказался строительный рынок: «Мы с 2020 года, три с половиной года, развиваем малоэтажное строительство под брендом федеральной строительной компании «Малые этажи». За это время мы запустили собственное производство домокомплектов из СИП-панели и ведём свою деятельность в семи городах России: это Красноярск, Москва, Екатеринбург, Барнаул, Пермь, Владивосток, Иркутск». По словам Сергея Кима, это первые города, в которых были открыты филиалы компании в рамках проекта малоэтажного строительства. А в планах – развить филиальную сеть по

всей стране и стать компанией по жилищному строительству № 1.

ГРАНИЦЫ – НЕ ПРЕГРАДА

Всё, о чём говорилось выше – далеко не полный спектр проектов TIKSAN GROUP. Как признаётся гендиректор компании, есть планы активизировать направление по мировой торговле. Это проекты, которые будут осуществляться далеко за пределами Красноярского края и даже России. «В этом году мы запускаем проект, который будет работать по всему миру, с централизацией в Дубае. Сегодня наш фокус внимания сконцентрирован на Африканском континенте, мы активно работаем с партнёрами А+ категории с этого континента и развиваем дистрибуцию этих продуктов по всему миру, – поделился планами он. – Можно сказать, что, однажды став международными, так как первый наш партнёр был из Южной Кореи, мы переняли эту ДНК и смогли работать по широкой географии. Сегодня наши проекты реализуются на интересных и перспективных направлениях, если мы говорим про рынок систем инжиниринга. Каждый объект, который строится в России – и не только в России, – требует инженерных систем, поэтому ёмкость рынка значительная».

ДОМ, МИЛЫЙ ДОМ

Возвращаясь к рынку малоэтажного строительства, надо отметить, что это не просто очередной новомодный тренд, а драйвер развития экономики, цель государственного масштаба. Поэтому ниша на рынке жилищного строительства, которую уже занимает TIKSAN GROUP и активно её при этом осваивает, – беспроигрышный выбор. «Мы рады, что можем представить для наших клиентов технологичные дома – красивые, современные, энергоэффективные, быстровозводимые. Компания на сегодняшний день сдала в эксплуатацию уже больше 130 таких объектов. Соответственно, не без ошибок, но накоплен большой опыт, собрана команда, которая позволяет нам в каждом из

«Денги важны, но я считаю, что они для людей должны стоять на третьем месте. На первом – возможность самореализации, на втором – возможность запустить какой-то ценный, общественно значимый проект.

А финансовая составляющая важна, но не является основополагающей.

Если мы ставим перед собой такие приоритеты, тогда будут появляться крутые мощные проекты и крутые мощные продукты».

Сергей Ким, основатель и руководитель TIKSAN GROUP



наших филиалов строить для наших клиентов очень эффективные дома. При этом мы очень активно развиваем партнёрскую сеть и приглашаем к сотрудничеству всех риелторов, которые хотят иметь качественный продукт в своём ассортименте, – делится Сергей Ким. – Малоэтажное строительство – это тренд, который набирает силу. Потому что в этом продукте сочетаются и доступная цена, и польза, в отличие от многоквартирных домов».

Основатель TIKSAN GROUP абсолютно уверен, и с этим трудно поспорить, что человеку значительно полезнее для здоровья – отметим, не только физического – находиться в собственном доме, на земле. Потому что таков человек, он должен быть ближе к природе, там, где больше чистого воздуха. Есть и масса других плюсов. Например, предлагаемая жилая площадь и её стоимость: «Наши объекты находятся в диапазоне от 80 до 100 квадратных метров. Благодаря стоимости квадратного метра каждый клиент может иметь больше площади, чем в квартире». Ещё один неоспоримый плюс – собственный земельный участок, где всегда есть возможность заниматься садом, огородом, куда можно приглашать друзей на барбекю. Или просто иметь на нём баню. Одним словом, за малоэтажным жильём – будущее, за которое клиент активно голосует собственным рублём.

НА КОРЕЙСКИХ КОЛЁСАХ

Ещё один из ряда многочисленных и успешных проектов компании – экспорт южнокорейских автомобилей. Этот проект, как и другие, не появился из «воздуха». Он стал итогом маркетинговых исследований и разумного планирования. «Мы всегда ищем трендовые запросы. Смотрим, где наши клиенты и партнёры имеют какой-то интерес, а уже после этого начинаем работу», – объясняет решение заняться новым для компании бизнесом Сергей Ким. Особенно эта идея выглядела заманчивой после того, как мировые концерны прекратили поставки уже ставших «родными» для россиян брендов. Автомобили прочно вошли в нашу жизнь, и, что же делать, с привычкой иметь хорошую машину расстаться сложно. «Мы создали полноценную экспортную компанию в Южной Корее, которая сегодня позволяет нам оказывать полный комплекс услуг по поставкам качественных автомобилей. Причём на выбор: новых, с пробегом, под любой бюджет из Южной Кореи. За время реализации этого проекта мы уже сэкономили нашим клиентам большой объём личных накоплений. И продолжаем предлагать им автомобили лучшего качества, лучшей цены. Для того чтобы наши клиенты сэкономили и получили лучшее из того, что могут приобрести».



ОПЫТОМ НАДО ДЕЛИТЬСЯ

Есть у компании и нематериальные ценности. Одна из них – это накопленный опыт и творческий потенциал. И TIKSAN GROUP им щедро делится с другими бизнесменами. «Я сам, как основатель компании, в течение последних пятнадцати лет непрерывно учусь, езжу по всему свету, собираю самые лучшие знания от лучших наставников мира. Я прекрасно знаю, насколько ценным конкурентным преимуществом является знание для руководителей, которые хотят свои компании развивать и создавать проекты не локальные, а международного уровня, мирового. И самое ценное для них – учиться у практиков, – рассказывает Сергей Ким. – С этой целью мы запустили бизнес-акселератор, где передаём накопленные знания, которые сами применяем в своих бизнес-проектах. У нас сегодня порядка сорока резидентов. А в этом году мы хотим объединить в Красноярске более трёхсот резидентов». Речь идёт о бизнесменах из России, Казахстана, Южной Кореи, Узбекистана, даже из Испании. То есть это тоже один из международных проектов TIKSAN GROUP, у которого, как считает руководитель компании, очень большое будущее, неоспоримая перспективность и ценность: «Мы передаём накопленные знания бизнесменам, чтобы они свои компании приводили к А+ категории. В открытом доступе этого проекта – международный форум «Код лидера», его мы проводим для всех желающих, для тех, кого интересуют развитие бизнеса, личностный рост. На наших сценах опытные практики передают другим людям накопленные знания, чтобы те тоже могли расти в своих направлениях бизнеса».

ПОМОГИ БЛИЗНЕМУ

И если уже вести речь о нематериальных ценностях, то настоящей жемужиной TIKSAN GROUP является благотворительный проект «Сердце Бизнеса», который компания осуществляет с начала 2023 года. Он направлен на улучшение жизни очень большого числа людей. Это мамы, оказавшиеся в трудных жизненных ситуациях, дети-инвалиды, сироты, онкобольные, люди, получившие инвалидность в зрелом возрасте или при рождении, а также животные. Благотворительный проект – это информационная платформа, на которой представлены во-

семь проверенных красноярских фондов, а средства, которые перечисляются благотворителями, поступают к ним напрямую.

«Мы видим свою миссию в этом проекте именно как платформа, которая призвана больше рассказывать о деятельности фондов, показывать их внутренние процессы, чтобы как можно больше бизнесменов увидело для себя возможности им помочь, – уверен Сергей Ким. – Потому что, когда мы сами до создания платформы испытывали потребность оказывать помощь, было сложно отделить реальные благотворительные проекты от тех, которые не имеют под собой ничего». «Сердце Бизнеса» теперь помогает это делать, потому что все благотворительные фонды уже прошли проверку, и бизнесмены, причём не только красноярские, могут присоединяться к этому проекту и оказывать свою посильную адресную помощь.

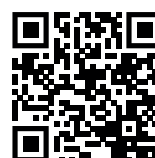
БУДУЩЕЕ ТВОРИТСЯ СЕГОДНЯ

«Как основатель компании, я считаю, что TIKSAN GROUP и дальше будет активно реализовывать весь свой потенциал как международная компания. С тем чтобы к 2030 году работать, осуществлять свои проекты по всему миру, на пяти континентах, более чем в ста странах мира, – уверен Сергей Ким. – Мы гордимся тем, что истоком нашей компании стал Красноярск и всегда будем это учитывать в истории развития нашей компании. Будем с гордостью говорить, что стартовали именно здесь – на пятом этаже, в офисе площадью 18 квадратных метров. Мы честно, добросовестно и ответственно подходим к каждому своему проекту и стараемся вкладывать в них силу, цельность, масштаб для того, чтобы приносить пользу не только своим клиентам и партнёрам, но и каждому человеку, вдохновлённому примером нашей компании. Которая без каких-то дополнительных ресурсов, связей, а только с активным желанием работать и Божьей помощью двигается шаг за шагом к намеченным целям, растёт и развивается!»

Подготовил Вячеслав Колесников

**Международная группа компаний
TIKSAN GROUP. Ставим рекорды, меняем
жизни людей к лучшему!**

tiksan.com





Компания «СКАЙ ТЕХНОЛОДЖИ 2015» прошла путь становления от небольшого производства до предприятия, которое способно производить сложное высокоточное оборудование. Сегодня продукция под брендом SKY TECH известна далеко за пределами родного Красноярска, более 700 единиц оборудования производственной компании работает в 84 регионах России и в 14 странах мира. Уровень качества выпускаемой продукции подтверждён сотнями положительных отзывов покупателей, а благодаря разумной ценовой политике и ассортименту станки SKY TECH доступны как для малого, так и для среднего бизнеса. О сегодняшнем дне компании и планах на будущее нам рассказал заместитель директора «СКАЙ ТЕХНОЛОДЖИ 2015» Марк Михайлович Молчанов.



Планшетный режущий плоттер для резки неметаллических материалов

ПУТЬ К УСПЕХУ

– Марк, расскажите, с чего начиналось становление вашего предприятия?

– Компания была основана в 2006 году, начинала свою деятельность с изготовления простого витражного оборудования для декорирования стекла. Первый станок был представлен на выставке «Мир стекла» в том же году в Москве. С этой выставки и началась история ООО «СКАЙ ТЕХНОЛОДЖИ 2015» – с момента, когда были изготовлены и установлены первые станки, до сих пор работающие у наших покупателей.

Сегодня компания занимается разработкой и производством высокоточного оборудования. Наши станки работают на ремонтно-механических заводах, в авиастроении, машиностроении, мебельной промышленности, на текстильных производствах, в стекольной промышленности.

– Какие направления деятельности вы для себя определили? Сколько человек работает в компании?

– У нас три основных направления производственной деятельности. Мы занимаемся производством широкоформатных УФ-принтеров для печати на популярных листовых материалах, оборудования для резки стекла – от бюджетных до промышленных решений – и производим промышленные режущие плоттеры, которые позволяют резать любые листовые и рулонные неметаллические материалы. Также мы изготавливаем системы дозирования герметика, смазки и красок. Кроме того, мы выполняем проекты по НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы).

Штат сотрудников компании на сегодняшний день составляет 36 человек.

– Насколько много у компании конкурентов сегодня?

– Если говорить о России, то на территории страны у нас всего две компании-конкурента. А вот за рубежом – в Китае, Японии, Европе – уже конкурентов у нас значительно больше.

Но у нас есть сильные конкурентные преимущества, которые позволяют нам занимать лидирующие позиции в своём сегменте рынка. Во-первых, мы производим оборудование на своей производственной площадке. Во-вторых, у нас очень хорошо развито сервисное обслуживание: мы предоставляем два года гарантии на наши станки и осуществляем собственную техническую поддержку. Время реагирования на любую техническую проблему со стороны клиента составляет в нашей компании всего пятнадцать минут. В-третьих, на нашем складе всегда в наличии 100% всех запчастей, а также есть их оперативная отправка в любую точку России и страны СНГ. Поэтому покупателю не требуется месяцами ждать нужную деталь в случае её выхода из строя.

– Какова география ваших продаж?

– На сегодняшний день наши станки работают в 84 регионах России. Общее количество произведённых станков – более 800 единиц. Мы, кроме того, опытные экспортёры собственной продукции и установили станки в 14 странах мира. Мы охватываем все страны СНГ, а самые удалённые от России страны, в которых работают на наших станках, – это Марокко и Ирландия.

До 2022 года мы планировали поставлять нашу продукцию в Европу, но в связи с политической и экономической обстановкой переориентировались на дружественные государства и в настоящее время рассматриваем страны Ближнего Востока как более перспективные. На сегодняшний

15 минут – время реагирования на любую техническую проблему.

день у нас огромное количество заказов на несколько месяцев вперёд как в России, так и за её пределами.

– Какую роль сыграло в развитии вашего бизнеса сотрудничество с Центром поддержки экспорта?

– Первый опыт работы с Центром поддержки экспорта у нас был в 2018 году. Благодаря их содействию мы тогда поехали на бизнес-миссию в Белоруссию. Также с помощью Центра поддержки экспорта мы провели выставки в Москве, Турции, Белоруссии, Казахстане. Это помогло нам приобрести большой опыт, заявить о себе, познакомить с нашей продукцией значительное количество потенциальных покупателей.

Сегодня наши экспортные планы связаны с Объединёнными Арабскими Эмиратами, Ираном, Египтом. Мы считаем, что наша продукция будет актуальна и востребована на рынках этих стран.

А всем будущим потенциальным экспортёрам мы рекомендуем обращаться в Центр поддержки экспорта, не боясь экспортировать свою продукцию; там вам всегда окажут помощь в продвижении продукции на новые рынки, благодаря чему вы сможете увеличить прибыль, производительность и ассортимент продукции.

– Помимо выставок, какие ещё способы вы используете для продвижения компании и поиска клиентов?

– Да, в выставках мы сейчас стали участвовать реже, чем несколько лет назад. Раньше у нас было до 5-6 международных выставок в год (в России, Казахстане, Узбекистане, Беларуси, Турции). С 2020 года мы стали больше позиционировать себя в интернете, также благодаря содействию Центра поддержки экспорта мы обновили сайт, сделали его на нескольких языках. Кроме того, мы являемся резидентами КРИТБИ – Красноярского инновационного технологического бизнес-инкубатора, входим в список доверенных поставщиков Корпорации развития Енисейской Сибири, являемся резидентами Росатома.

Наше производство расположено на ТОСЭР – территории опережающего социально-экономического развития.

Также – благодаря нашим достижениям и активному сотрудничеству с правительством Красноярского края – при господдержке мы активно принимаем участие в бизнес-миссиях, в том числе международных, в конференциях и форумах. На мой взгляд, это всё даёт более значимый результат, чем просто участие в выставках. Узнаваемость бренда и компании в целом растёт с каждым годом.

– Ваша компания, помимо продаж, предлагает клиентам такие услуги, как ли-



зинг и помощь в логистике. Насколько это востребовано?

– Лизинг – это эффективный инструмент для бизнеса в России. Благодаря ему, а также поддержке государства в покупке российского оборудования, можно выгодно приобрести оборудование по программам лизинговых компаний, которые нацелены на развитие отечественного бизнеса. Так что в последнее время всё больше компаний пользуется лизингом.

А что касается логистики, учитывая огромную территорию нашей страны, мы помогаем нашим покупателям в доставке оборудования до их производства. Тем самым мы снимаем с них головную боль и берём ответственность на себя как по доставке станков, так и в страховании груза, гарантируя целостность его доставки до покупателя. Не все производители оборудования готовы идти на такие риски. Мы же, со своей стороны, всегда открыты для наших покупателей и готовы предложить свою помощь.

– И в завершение: расскажите о ваших дальнейших планах по развитию компании.

– Рынок высокоточного оборудования в России имеет огромный потенциал. Перспективность и динамичность его развития обязывают нас, как производителя станков, соответствовать современным изменениям, для которых необходимо получать новые знания. Для этого мы постоянно проводим обучение наших сотрудников. В ближайшем будущем мы планируем предоставить решения в области стекольной промышленности, металлообрабатывающей индустрии и высокоточных систем перемещения.

Наша основная цель – разрабатывать и внедрять высокоточные станки для автоматизации производств в современный динамично развивающийся рынок России.

Подготовил Вячеслав Колесников

SKY TECH

Сайт: www.zip.s.ru

Тел.: 8-800-775-50-72

Почта: info@zip.s.ru

Станки SKY TECH

представлены в

14 странах мира

и в 84 регионах

России.





BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM