

Business DIALOG Media

#30 December 2018

RBC

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

**BOUTIQUE-HOTEL
TRUVOR:** A NEW
LEGEND OF VELIKY
NOVGOROD

REGION OF
THE MONTH
**THE NOVGOROD
REGION**

**MADE IN
SARATOV**

**VIRTUAL
REALITY**
HAS COME
TO THE ENERGY
INDUSTRY



**ANTON GEORGIEV, OWNER
OF KRESTETSKAYA STROCHKA:
A HISTORY EMBROIDERED BY HAND**

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

**83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;**

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

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

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

Федеральные ведомства:

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

- гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

Наталья Рашитовна Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Виталий Гавриков**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Григорий Россыйкин**

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

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

тел.: +7(985)999-65-46

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 № 30

Подписано в печать 29.12.2018 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: **Bashinform.ru**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

16+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Vitaliy Gavrikov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Grigoriy Rossyaykin**

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya, 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. Pbedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

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

tel.: + 7(985)999-65-46

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 № 30

Passed for printing on 29.12.2018

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Bashinform.ru**

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2 ВАЛЕРИЙ РАДАЕВ: «РАБОТАЕМ НАД ЗАДАЧАМИ ПЛАНОВЕРНО»
VALERY RADAEV: WE ARE CONSISTENTLY WORKING ON TASKS

6 СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ»
КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОПОМОЩИ В ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ
**SARATOV CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY
AS A TOOL FOR MUTUAL ASSISTANCE IN THE BUSINESS ENVIRONMENT**

10 ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ
FROM IDEA TO IMPLEMENTATION

СДЕЛАНО В САРАТОВЕ MADE IN SARATOV

12 «КАНЦЕЛЯРКА» ИЗ САРАТОВА
STATIONERY FROM SARATOV

16 ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ПРИХОДИТ В ЭНЕРГЕТИКУ
VIRTUAL REALITY HAS COME TO THE ENERGY INDUSTRY

18 «СМС ТЕХНОЛОГИИ»: ОТ ОБОРУДОВАНИЯ, КОТОРОЕ ЛЕЧИТ ЛЮДЕЙ,
ДО ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ «ОЗДОРАВЛИВАЮТ» ЗДРАВООХРАНЕНИЕ
**SMS TECHNOLOGIES: FROM EQUIPMENT THAT TREATS PEOPLE TO
PROJECTS THAT HEAL HEALTH CARE**

РЕГИОН НОМЕРА – НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ REGION OF THE MONTH – THE NOVGOROD REGION

22 НОВОСТИ РЕГИОНА
REGIONAL NEWS

26 ВИКТОР БЫКОВ: «ВСЕ, ЧТО НАЦЕЛЕНО НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОТЕНЦИАЛА ОБЛАСТИ, ДОЛЖНО ПОЛУЧАТЬ ВНИМАНИЕ И ПОДДЕРЖКУ»
**VIKTOR BYKOV: EVERYTHING THAT IS AIMED AT THE DEVELOPMENT OF THE
ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION SHOULD RECEIVE ATTENTION AND SUPPORT**

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА MISSION POSSIBLE

30 НИ ДНЯ БЕЗ СТРОЧКИ
NOT A SINGLE DAY WITHOUT A STITCH

ПОДАРИТЕ СЕБЕ ОТДЫХ GIVE YOURSELF A REST

36 БУТИК-ОТЕЛЬ «ТРУВОР»: НОВАЯ ЛЕГЕНДА ВЕЛИКОГО НОВГОРОДА
BOUTIQUE-HOTEL TRUVOR: A NEW LEGEND OF VELIKY NOVGOROD

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

40 ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ: КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО
**FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIAN ENTERPRISES:
HOW TO WORK EFFECTIVELY**

44 ТЕРРИТОРИЯ ХОРОШИХ НОВОСТЕЙ
TERRITORY OF GOOD NEWS

СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА TRICK OF THE TRADE

46 РЕЗУЛЬТАТ С ГАРАНТИЕЙ
RESULT WITH A GUARANTEE



На фото: владелец фабрики «Крестецкая строчка», бизнесмен **Антон Георгиев**.

ВАЛЕРИЙ РАДАЕВ: «РАБОТАЕМ НАД ЗАДАЧАМИ ПЛАНОМЕРНО»



Губернатор Саратовской области Валерий Радаев, подводя итоги уходящего года, подчеркнул: «Для Саратовской области 2018-й стал годом большихстроек»

Так, появились новые школы и детские сады, дороги и мосты, зерновые хабы и солнечные электростанции. Да и вся экономика в целом сработала стабильно. Говорит Валерий Радаев:

– Традиционно наш «локомотив» – промышленность. На действующих производствах реализованы важные для региона инвестпроекты. Возрожден знаменитый Саратовский завод тяжёлых зуборезных станков. Несколько производств провели масштабное переоснащение, есть заказы на продукцию. Новые линии открыли на «Саратовстройстекле», заводе «Торекс». Сегодня они работают в полную силу, конкурируя с ведущими предприятиями страны. В Ершовском, Новоузенском районах запу-

стили солнечные электростанции. Проекты реализуются в отдалённых территориях, а это дополнительные рабочие места, отчисления в местные бюджеты, а значит – новый импульс развития для экономики региона.

Достойные результаты показал саратовский агропром. В непростых погодных условиях наши хлеборобы собрали 3,4 млн тонн зерновых, обеспечили область продовольственным зерном, качественными семенами и кормами. Часть урожая направлена за пределы региона, в том числе на экспорт. Под Пугачёвом построен современный хаб. Такой же начали возводить в Перелюбском районе. Эти проекты нужны для развития регионального рынка зерна, наращивания объёмов экспорта. Для наших сельхозтова-

ропроизводителей – расширение рынков сбыта и, соответственно, иная экономика.

В животноводстве запущены новые комплексы. В Ртищевском районе построена молочно-товарная ферма на 600 голов коров, в планах следующего года открыть ещё один такой же мощностью. Ровенский район – лидер в животноводстве. В этом году получили грант и заработали семейные фермы. В крупнейшем хозяйстве района возводится откормочная площадка, в планах строительство убойного цеха. Это движение, это динамика, основательный подход к делу! Ведь когда на селе есть крепкое хозяйство, значит, есть и будущее.

Наши сельхозтоваропроизводители получают господдержку. Для них работают про-

граммы, гранты для стимулирования открытия новых производств. В 2018 году общая сумма составляет 2,5 миллиарда, и в дальнейшем ее объем будем увеличивать.

Если говорить о селе, то в социальной сфере, благоустройстве сделано очень многое. В 11 районах 16 новых ФАПов — такого не было никогда. Восемь передвижных современных диагностических комплексов приобретено в этом году. Специалисты областных клиник выезжают в малые города и сёла для проведения обследований, оказания медицинской помощи. Парк скорой помощи пополнился 33 новыми машинами.

В пос. Первомайское Красноармейского района отремонтировали Дом культуры, а в р.п. Екатериновка начали строительство нового. Здесь не было профильного учреждения, творческие коллективы выступали в приспособленном помещении. В целом в 17 районах обновлена база ДК, а в 12-ти районных кинозалах установлено современное оборудование. В Татищеве завершилась 2-я очередь строительства ФОКа, заработал бассейн. В Пугачеве — новое футбольное поле. В Красном Куте строится спортивный комплекс. По благотворительному проекту Вячеслава Володина обустроены открытые спортивные площадки к школам. Для нас это огромная поддержка.

Ещё одно направление по формированию комфортной среды — программа поддержки местных инициатив, которую мы реализуем второй год. Жители сами предлагают и выбирают проекты, нужные для конкретной территории.

У людей это вызвало огромный интерес! Более 70 тысяч жителей региона участвовали в обсуждениях. На конкурс подавались заявки по организации водоснабжения, уличного освещения, благоустройству парков и скверов, установке детских игровых площадок. Если в прошлом году отбор прошли 39 проектов, то в этом — уже 67. Увеличилась и сумма финансирования — с 20 до 50 млн рублей. Успешно завершены работы в сёлах Алгайского, Балаковского, Балтайского, Вольского, Екатериновского, Ивантеевского, Саратовского районов, ЗАТО Светлый и других.

Проект доказал востребованность. Уже обсуждаются планы на будущий год. А финансирование увеличили до 80 млн рублей. Уверен, и социально ответственный бизнес со своей стороны активнее будет поддерживать земляков в важных начинаниях.

Продолжая тему, расскажу о новой инициативе председателя ГД РФ Вячеслава Володина — программе развития отдалённых территорий Саратовской области. Речь о семи районах. Это Алгайский, Ивантеевский, Озинский, Перелюбский, Романовский, Самойловский и Турковский. Все они имеют стратегическое значение для

экономики области и при этом нуждаются в поддержке. Для каждого муниципалитета готовится стратегия развития. В центре внимания — кадровое обеспечение здравоохранения, образования, развитие соцсферы, вопросы благоустройства. Цель — открыть новые перспективы для отдалённых районов.

В целом по области до конца года завершается строительство 4 школ, где в общей сложности будет создано 2750 мест, и 10 детских садов на 1420 мест. В Саратове реализован масштабный просветительский проект — строительство исторического парка «Россия — моя история». С сентября его посетили десятки тысяч человек.

Особо нужно сказать о дорогах. Введен в эксплуатацию Северный автоподход к аэропортовому комплексу «Гагарин» протяжённостью 12 км. Под Перелюбом меньше чем за год возведен мост через реку Камелик. Масштабные работы велись на территории Саратовской агломерации — в порядок приведено 56 км дорог. В областном центре построены два наземных перехода — на Усть-Курдюмской трассе и Вольском тракте. А это безопасность людей.

Несомненным успехом для региона стала передача двух трасс — Саратов-Озинки и Саратов-Тамбов — в федеральное подчинение.

И о бюджете. Третий год подряд мы вышли на сбалансированный бюджет, который исполняем с превышением доходной части над расходной. Это позволило войти в топ-40 субъектов по динамике роста собственных доходов. В этом году за хорошие показатели регион был отмечен на федеральном уровне и получил грант — 282 млн рублей стимулирующих выплат.

Увеличение доходов бюджета дает нам новые возможности участия в госпрограммах. Это значит, что мы сможем построить больше социально значимых объектов, решить проблемы людей, создать новые точки роста экономики. У нас есть резервы. Наша цель — выйти на бюджет развития, повысить доходы населения. И мы планомерно работаем над этой задачей.



VALERY RADAEV:

WE ARE CONSISTENTLY WORKING ON TASKS



Summing up the outgoing year the Governor of the Saratov region Valery Radaev stressed: for the Saratov region, 2018 was a year of major construction projects. Thus, new schools and kindergartens, roads and bridges, grain hubs and solar power stations appeared. And the economy as a whole worked stably. Valery Radaev says:

– Traditionally, our «locomotive» is industry. The existing enterprises implemented investment projects that are important for the region. The famous Saratov factory of heavy gear-cutting machines was revived. Several productions carried out large-scale modernization, there are orders for products. New lines were opened at Saratovstroisteklo, the Toreks plant. Today they are working at full capacity, competing with the leading enterprises of the country.

In Ershovsky, Novouzensky districts solar power plants were launched. Projects are being implemented in remote areas, and these are additional jobs, contributions to local budgets, which mean a new impetus to the development of the region's economy.

Agriculture of Saratov showed worthy results. In difficult weather conditions, our grain farmers harvested 3.4 million tons of grain, provided the region with food grain, high-quality seeds and

feed. Part of the harvest is supplied outside the region, including for export. A modern hub was built near Pugachev. They began to build a similar hub in the Perelyubsky district. These projects are needed for the development of a regional grain market, for growth in exports. For our agricultural producers it is the expansion of markets and, accordingly, a different economy.

They launched new complexes in animal husbandry. A dairy farm for 600 cows was

built in the Rtishchevsky district, next year it is planned to open another one with the same capacity. The Rovensky district is the leader in animal husbandry. This year they received a grant and family farms started to work. A feedlot is being built in the district's largest farm, and it is planned to build a slaughterhouse. It is a movement, a dynamics, a solid approach to business! After all, when there is a strong business in the village, it means there is future.

Our agricultural producers receive state support. Programs, grants to stimulate the opening of new companies work for them. In 2018, the total amount is 2.5 billion, and in the future we will increase its volume.

If we talk about villages, then a lot has been done in the social sphere and in providing of public services and utilities. In 11 districts 16 new feldsher-midwife stations appeared – this has never happened before. Eight mobile modern diagnostic systems were purchased this year. Specialists of regional clinics go to small towns and villages to conduct examinations and provide medical care. There are 33 new ambulance cars.

In the village of Pervomayskoye of the Krasnoarmeysky district they repaired the House of Culture, and the construction of a new one was started in the worker's settlement Ekaterinovka. There was no specialized institution here, creative teams performed in an adapted room. In general, community centers were updated in 17 districts, and modern equipment was installed in 12 cinema halls. The 2nd phase of the construction of a sports and recreation complex was completed in Tatishchev, a swimming pool was opened. There is a new football field in Pugachev. A sports complex is being built in Krasny Kut. According to Vyacheslav Volodin's charity project, open sports grounds for schools were equipped. This is a huge support for us.

Another direction in creating a comfortable environment is a program to support local initiatives, which we are implementing for the second year. Residents themselves offer and choose the projects necessary for a particular territory.

It caused a great interest in people! More than 70 thousand inhabitants of the region

participated in the discussions. Applications for the organization of water supply, street lighting, landscaping of parks and squares, the installation of children's playgrounds were submitted to the competition. If last year 39 projects were selected, then this year there are already 67 projects. The amount of funding has also increased from 20 to 50 million rubles. The works in the villages of the Algaisky, Balakovsky, Baltaisky, Volsky, Yekaterinovsky, Ivanteevsky, Saratov districts, the Closed Administrative-Territorial Unit of Svetly and others were successfully completed.

The project proved its importance. Plans for next year are already being discussed. And funding was increased to 80 million rubles. I am sure that, for its part, socially responsible business will more actively support fellow countrymen in important undertakings.

Continuing the topic, I will tell about the new initiative of the Chairman of the State Duma of the Russian Federation Vyacheslav Volodin – a program for the development of remote territories of the Saratov region. It's about seven districts. They are Algaisky, Ivanteevsky, Ozinsky, Perelyubsky, Romanovsky, Samoilovsky and Turkovsky. All of them are of strategic importance for the regional economy and at the same time need support. A development strategy is being prepared for each municipality. In the center of attention are the staffing of health care, education, development of the social sphere, providing of public services and utilities. The goal is to open up new perspectives for remote areas.

In general, the construction of 4 schools will be completed by the end of the year in the region, where a total of 2,750 places will

be created, and 10 kindergartens for 1,420 places. A large-scale educational project has been implemented in Saratov – the construction of the historic park Russia – My History. Since September, tens of thousands of people have visited it.

It is also important to mention the roads. The Northern Access Road to the Gagarin Airport Complex with a length of 12 km was commissioned. A bridge across the Kamelik River was erected near Perelyub in less than a year. Large-scale work was carried out on the territory of the Saratov agglomeration – 56 km of roads were put in order. Two land crossings were built in the regional center – on the Ust-Kurdyum highway and the Volsky road. And this is the safety of people.

The transfer of two routes – Saratov-Ozinki and Saratov-Tambov to federal subordination was an undoubted success for the region.

And about the budget. For the third year in a row we reached a balanced budget, which we execute with excess of the revenue part over the expenditure side. This made it possible to enter the top 40 subjects in terms of the growth of their own revenues. This year, the region was noted for good performance at the federal level and received a grant of 282 million rubles of incentive payments.

The increase in budget revenues gives us new opportunities to participate in state programs. This means that we will be able to build more socially significant objects, solve people's problems, create new points of economic growth. We have reserves. Our goal is to reach the development budget, increase the income of the population. And we are consistently working on this task.



СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ» КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОПОМОЩИ В ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ



Одним из показателей уровня экономического развития региона, зрелости его делового сообщества является наличие активных неформальных организаций предпринимателей. Наиболее важной организацией, объединяющей бизнесменов из самых разных сфер деятельности, является Торгово-промышленная палата. Такие палаты существуют практически во всех регионах России. Конечно, есть такая палата и в Саратовской области. На конец 2018 года Саратовская Торгово-промышленная палата объединяет более тысячи организаций и предпринимателей без образования юридического лица. В настоящее время при палате работают 14 гильдий и 10 комитетов. Она имеет в своем составе активно действующий отдел внешних связей, помогающий членам палаты завязывать контакты с коллегами из других регионов, департамент экономического развития, проводящий бесплатное консультирование предпринимателей по различным вопросам ведения бизнеса, орган по

сертификации систем менеджмента качества, отдел по проведению конгрессно-выставочной деятельности.

Важнейшей сферой деятельности любой торгово-промышленной палаты является содействие ее членам в продвижении своих товаров на новые рынки, в завязывании новых взаимовыгодных экономических связей. Для этого отделом внешних связей проводятся различные мероприятия, позволяющие бизнесменам находить себе новых партнеров из других регионов. Только в течение 2018 года было организовано несколько заграничных бизнес-миссий заинтересованных саратовских предпринимателей. Обычно делегацию возглавляет кто-нибудь из заместителей председателя областного правительства. Так, делегация из представителей агропромышленного комплекса Саратовской области посетила Иран. В ходе визита особое внимание было уделено прикаспийскому порту Энзели, который является ключевым звеном в торговле с Ираном. Через некоторое время с ответным визитом

Саратовскую область посетил советник, президент Ирано-российской торговой палаты Саид Джалалифар. Для него было организовано посещение ряда ведущих агропромышленных предприятий региона. Президент Саратовской Торгово-промышленной палаты Алексей Васильевич Антонов во главе делегации принял участие в Форуме межрегионального сотрудничества России и Казахстана в городе Петропавловске. Наивысший статус форума подчеркнуло участие в нем президентов России и Казахстана. На развернутой экспозиции свои уникальные изделия продемонстрировали мастера палаты ремесел Саратовской области. Состоялись также бизнес-миссии в Китай, в Белоруссию на выставку «БелАГРО», в Армению на Евразийскую неделю, в Узбекистан.

Впервые в этом году в регионе прошел Саратовский экономический форум. На форуме работали тематические площадки, которые знакомили гостей с различными предприятиями области. На форум приеха-

ли не только отечественные, но и иностранные делегации из Казахстана, Германии, Кореи, Ирана, Австралии.

Делегация из Саратовской области при содействии палаты приняла участие в международной промышленной выставке «Иннопром 2018» в Екатеринбурге.

Департамент экономического развития Саратовской Торгово-промышленной палаты ведет мониторинг экономических изменений, проводит анализ тенденций развития бизнес-среды, на основании чего проводит консультирование предпринимателей по оптимальному развитию их бизнеса, корректировке бизнес-планов с учетом текущего состояния рынка, сокращению неоправданных издержек.

ТПП Саратовской области продолжает работу по продвижению антикоррупционной хартии российского бизнеса, а также по внедрению в организации антикоррупционных комплаенс-программ. В настоящее время в реестре Саратовской палаты состоят более 450 организаций, деятельность которых затрагивает различные сферы. Особо стоит отметить совместную работу ТПП и Министерства здравоохранения, Министерства образования, Министерства социального развития Саратовской области по проведению обучающих семинаров по комплаенс-контролю, на которых руководителям учреждений разъясняются вопросы по разработке антикоррупционных мер. В этом году правовой центр при ТПП Саратовской области был аккредитован в качестве экспертного центра по общественному подтверждению реализации положений

антикоррупционной хартии российского бизнеса.

Палатой организуются совещания и круглые столы, знакомящие предпринимателей с различными аспектами ведения хозяйственной деятельности, ее нормативно-правовым регулированием, последними изменениями в законодательстве. В текущем году прошли совещания по результатам определения кадастровой стоимости земли в населенных пунктах, о порядке заключения договоров на вывоз твердых коммунальных отходов, по внедрению электронной ветеринарной сертификации. Специальный круглый стол был посвящен созданному при региональном Министерстве промышленности и энергетике новому информационному ресурсу - Порталу промышленной и инновационной политики. Обсуждалась его практическая значимость для осуществления поддержки инновационного бизнеса. По итогам активных контактов с иранскими партнерами был проведен бизнес-семинар «Особенности экспорта и ведение бизнеса в Иране».

Проводилась активная сертификационная деятельность в сфере системы менеджмента качества: в течение года проведена ресертификация 13 предприятий и инспекционный контроль еще 16 предприятий. Оказано содействие научно-исследовательскому институту биотехнологии инновационных наноматериалов в европейской сертификации выпускаемой продукции для последующего выхода на европейский рынок.

Состав участников Саратовской

Торгово-промышленной палаты продолжает расширяться. В 2018 году ее новыми членами стало 64 предприятия и индивидуальных предпринимателя без образования юридического лица.

Впервые в истории Саратовской ТПП в этом году была создана гильдия СМИ и медиакоммуникаций. Члены новой гильдии получают возможность не только пользоваться всеми услугами системы палат, но и участвовать в законотворческой работе как на региональном, так и на федеральном уровне.

Президент Союза «Торгово-промышленная палата Саратовской области» Алексей Антонов:

- Наша миссия и проста, и сложна одновременно: объединять предпринимателей, находить общий язык с властью, устранять пробелы в законодательстве, помогать строить бизнес и защищать его, если потребует. В своей работе мы ориентируемся на проверенный временем девиз российского купечества «Прибыль превыше всего, но честь дороже прибыли!» В штате Торгово-промышленной палаты Саратовской области работают высокопрофессиональные эксперты, всегда готовые к диалогу и благодаря которым вы получите доступ к уникальным информационным ресурсам, разнообразным деловым услугам. Здесь помогут раскрыться вашему потенциалу и родиться новым нетривиальным идеям. Мы работаем для тех, кто любит свое дело, мы открыты к диалогу и всегда на связи!

Анжелика Грицак



THE SARATOV CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY AS A TOOL FOR MUTUAL ASSISTANCE IN THE BUSINESS ENVIRONMENT



department that helps members of the Chamber to establish contacts with colleagues from other regions, a department of economic development that provides free advice to entrepreneurs on various business issues, a quality management system certification body, a department for conducting congress and exhibition activities.

The most important area of activity of any Chamber of Commerce and Industry is to assist its members in promoting their products to new markets, in establishing new mutually beneficial economic ties. For this, the external relations department holds various events that allow businessmen to find new partners from other regions during their work. Only during 2018 several foreign business missions of interested Saratov entrepreneurs were organized. Usually delegations are headed by one of the vice-presidents of the regional government. For example, a delegation of representatives of the agro-industrial complex of the Saratov region visited Iran. During the visit, special attention was paid to the Caspian port of Anzali, which is a key link in trade with Iran. After a while, the adviser to the President of the Iran-Russia Chamber of Commerce Said Jalalifar visited the Saratov region with a visit. He visited a number of leading agro-industrial enterprises of the region. President of the Saratov Chamber of Commerce and Industry Alexey Antonov headed the delegation which took part in the Forum of Interregional Cooperation of Russia and Kazakhstan in the city of Petropavlovsk. The highest status of the forum was underlined by the participation of the Presidents of Russia and Kazakhstan. The masters of the Chamber of Crafts of the Saratov region demonstrated their unique products at the exposition. Business missions to China, to Belarus to the BelAGRO exhibition, to Armenia on the Eurasian week, to Uzbekistan and Germany also took place.

This year, the Saratov Economic Forum was held in the region for the first time. The forum had thematic platforms that introduced the guests to various enterprises of the region. Not only domestic but also foreign delegations from Kazakhstan, Germany, Korea, Iran, and Australia came to the forum.

A delegation from the Saratov region with the assistance of the Chamber took part in the Innoprom 2018 International Industrial Exhibition in Yekaterinburg.

One of the indicators of the level of region's economic development and the maturity of its business community is the presence of active informal associations of entrepreneurs. The most important organization uniting businessmen from the most diverse fields of activity is the Chamber of Commerce and

Industry. Such chambers exist in almost all regions of Russia. Of course, there is such a chamber in the Saratov region. At the end of 2018, the Saratov Chamber of Commerce and Industry unites 1002 organizations and entrepreneurs without a legal entity. Currently, there are 14 guilds and 10 committees at the Chamber. It has an active external relations

The Economic Development Department of the Saratov Chamber of Commerce and Industry monitors economic changes, analyzes the development trends of the business environment, on the basis of which it advises entrepreneurs on the optimal development of their business, adjusting business plans to reflect the current market conditions, reducing unjustified costs.

The Saratov CCI continues to work on the promotion of the Anti-Corruption Charter of the Russian Business, as well as on the implementation of anti-corruption compliance programs in the organization. Currently, the registry of the Saratov Chamber consists of more than 450 organizations from various industries. It is also important to note the joint work of the CCI and the Ministry of Health, the Ministry of Education, the Ministry of Social Development of the Saratov region to conduct training seminars on compliance control, at which the heads of institutions get information about the development of anti-corruption measures. This year, the legal center at the CCI of the Saratov region was accredited as an expert center for public confirmation of the implementation of the provisions of the Anti-Corruption Charter of Russian Business.

The Chamber organizes meetings and round tables to inform entrepreneurs about various aspects of economic activity, its

regulatory and legal framework, and the latest changes in legislation. This year, meetings were held on the results of determining the cadastral value of land in populated areas, on the procedure for concluding contracts for the export of municipal solid waste, on the introduction of electronic veterinary certification. A special round table was devoted to a new information resource created under the Regional Ministry of Industry and Energy – the Industrial and Innovation Policy Portal. They discussed its practical significance for supporting innovative business. Following the results of active contacts with Iranian partners, a business seminar «Features of export and doing business in Iran» was held.

Active certification activities were carried out in the field of the quality management system: during the year 13 enterprises were re-certified and another 16 enterprises were inspected. Assistance in the European certification of products for the subsequent entry into the European market was rendered to the research institute of biotechnology of innovative nanomaterials.

The membership of the Saratov Chamber of Commerce and Industry continues to expand. In 2018, 43 enterprises and 15 individual entrepreneurs without forming a legal entity became its new members.

For the first time in the history of the

Saratov CCI a mass media and media communications guild was created this year. Members of the new guild will be able not only to use all the services of the system of chambers, but also to participate in legislative work, both at the regional and at the federal levels.

President of the Union Chamber of Commerce and Industry of the Saratov region Alexey Antonov:

– Our mission is both simple and complex at the same time: to unite entrepreneurs, to find a common language with the authorities, to eliminate gaps in legislation, to help build a business and protect it, if necessary. In our work, we focus on the time-tested motto of the Russian merchants «Profit is above all, but honor is more expensive than profit!». The staff of the Chamber of Commerce and Industry of the Saratov region employs highly professional experts who are always ready for dialogue and thanks to whom you will get access to unique information resources and various business services. In the Chamber you will find protection from negligent officials and solve complex problems. Here we will help you to realize your potential and to create new unconventional ideas. We work for those who love their work, we are open to dialogue and always in touch!

Anzhelika Gritsak



ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

От идеи до реализации проекта – концепция деятельности Корпорации развития Саратовской области созвучна с аналогичными структурами других регионов России. Но все же есть у нее и свои особенности. Наша беседа с директором АО «Корпорация развития Саратовской области» Василием Сергеевичем Береговским.



- Василий Сергеевич, в чем главная идея создания корпорации развития Саратовской области?

- При ее создании правительство региона фокусировалось на необходимости более динамичной, живой работы в сфере взаимодействия с инвесторами.

В будущем мы сконцентрируемся на двух основных направлениях - поиске проектов с участием российского и иностранного капитала при максимальном использовании всех инструментов поддержки регионального и федерального уровня, а одновременно - участвовать в системной работе по улучшению инвестиционного климата. Сейчас мы плотно занимаемся первым блоком задач - непосредственной работой с действующими и потенциальными инвесторами.

- С какими трудностями сталкиваются сегодня инвесторы?

- Каких-то специфических или уникальных проблем инвесторы в реальном секторе Саратовской области не испытывают - затруднения от региона к региону, от рынка к рынку остаются примерно одними и теми же. Здесь и пока еще ограниченные возможности привлечения длинных и дешевых финансов, и высокий уровень физического износа существующих мощностей, ускоряющееся старение кадрового потенциала, сложные внешнеэкономические и внешнеполитические условия,

которые нередко затрудняют применение наилучших технологий.

Тем не менее, производственные проекты занимают значительную долю в общем объеме инвестиций в регион — вместе с планируемыми и только начавшими свою реализацию у нас есть целый ряд уже запущенных в эксплуатацию производств в сферах металлургии, машиностроения, электроники, химической промышленности, энергетики и других.

Важным направлением нашей работы является участие в реализации проектов ГЧП. Планируется, что в перспективе Корпорация сможет входить в инвестпроекты своим капиталом. Это будет дополнительным стимулом для частных инвесторов реализовывать свои проекты именно в Саратовской области, однако для реализации этого плана нужны дополнительные бюджетные вложения.

- Какие субсидии и иные способы поддержки планирует предоставить индустриальным инвесторам правительство вашего региона в следующем году?

- Основным оператором поддержки индустриальных предприятий и инвесторов в реальном секторе станет региональный Фонд развития промышленности, который недавно начал свою работу.

Фонд предоставляет бюджетные займы

промышленным предприятиям на реализацию проектов по внедрению наилучших доступных технологий, по организации импортозамещающих и экспортоориентированных производств на территории области. Поддержку могут получить проекты производственно-технического направления (например, в машиностроении, металлургии, химической промышленности, производстве электрооборудования и т.д.) и в сфере развития биотехнологий.

Фонд будет поддерживать проекты в рамках совместных с федеральным ФРП программ «Проекты развития» (в пределах 40 млн руб.), «Комплекующие изделия» (не менее 28,6 млн руб.). Кроме того, региональный фонд имеет право на продвижение крупных проектов саратовских предприятий в федеральный ФРП. Средства предоставляются на срок до пяти лет с процентной ставкой от 1 до 5% годовых.

К услугам производителей весь инструментальный инфраструктурный господдержки малого и среднего бизнеса — от образования и льготных кредитов до выхода на зарубежные рынки и инжиниринга.

- Какие итоги вы можете уже подвести за 2018 год?

- Подводить итоги года пока рано, тем более что мы только налаживаем свою работу. К настоящему моменту нами набран некий пул инвестиционных проектов и идей.

Если говорить о последних проектах, которые «заходят» в область, то наиболее широкую известность получила бизнес-инициатива по развитию «зеленой энергетики» — в регионе реализуется проект компании «Хевел» по строительству солнечных электростанций. В 2017 году состоялось открытие двух солнечных электростанций в Пугачевском и Ершовском муниципальных районах. В текущем году завершено строительство Новоузенской солнечной электростанции мощностью 15 МВт и II очереди солнечной электростанции в с. Орлов Гай Ершовского района.

Есть интересная идея, под которую мы сейчас ищем инвестора для проработки финансовой модели, — это производство дождевальных машин стеклобазальтового волокна, которое для наших климатических условий может стать идеальным материалом ввиду легкости и нулевой подверженности коррозии.

В портфеле региона масса и других интересных и значимых проектов, в том числе в сфере информационных технологий, инфраструктуры и туризма.

Мария Башкирова

FROM IDEA TO IMPLEMENTATION

From idea to project implementation – the concept of Saratov Region Development Corporation JSC is in tune with similar bodies in other regions of Russia. But it still has its own peculiarities. This is our conversation with Vasily Beregovsky, CEO of Saratov Region Development Corporation JSC.

– Mr Beregovsky, what is the main idea of creating a development corporation in the Saratov region?

– When creating the Corporation, the government of the region focused on the need for a more dynamic, lively work in the field of interaction with investors.

In the future, we will focus on two main areas – the search for projects with the participation of Russian and foreign capital with maximum use of all instruments of support at the regional and federal levels, and at the same time – participation in work to improve the investment climate. Now we are closely engaged in the first set of tasks – direct work with existing and potential investors.

– What difficulties do investors face today?

– Investors of the Saratov region are not experiencing any specific or unique problems in the real sector of the economy – difficulties from region to region, from market to market remain approximately the same. There are still limited opportunities for attracting long and cheap finances, a high level of physical deterioration of existing capacities, accelerated aging of personnel potential, and complex foreign economic and foreign policy conditions that often make it difficult

to apply the best technologies.

Nevertheless, production projects occupy a significant share in the total investment in the region – together with the planned and just started implementation we have a number of already launched in operation production facilities in the fields of metallurgy, mechanical engineering, electronics, chemical industry, energy and others.

An important area of our work is participation in the implementation of PPP projects. It is planned that in the future the Corporation will be able to enter into investment projects with its capital. This will be an additional incentive for private investors to implement their projects in the Saratov region, but for the implementation of this plan, additional budget investments are needed.

– What subsidies and other ways of support does the government of your region plan to provide to industrial investors next year?

– The main operator of support for industrial enterprises and investors in the real sector will be the Regional Industrial Development Fund, which has recently begun its work.

The fund provides loans to industrial enterprises for the implementation of projects

for the introduction of the best available technologies for the organization of import-substituting and export-oriented industries in the region. Projects in the production and technical areas (for example, in mechanical engineering, metallurgy, chemical industry, the production of electrical equipment, etc.) and in the development of biotechnology can obtain such support.

The fund will support projects within the framework of joint programs with the IDF: Development Projects (within 40 million rubles), Component Parts (at least 28.6 million rubles). In addition, the regional fund has the right to promote large projects of Saratov enterprises in the federal IDF. Funds are provided for up to five years with an interest rate of 1-5% per annum.

The entire infrastructure of state support for small and medium business – from education and soft loans to access to foreign markets and engineering – is at the service of production enterprises.

– What are the results of 2018 that you can already sum up?

– It's too early to sum up the year, because we are only adjusting our work. To date, we have collected a certain pool of investment projects and ideas.

If we talk about the latest projects that are «entering» the region, then the business initiative for the development of «green energy» has become most widely known – the project of the Hevel company for the construction of solar power plants is being implemented in the region. In 2017, the opening of two solar power plants in the Pugachevsky and Yershovsky municipal districts took place. This year, the construction of the Novouzensk solar power plant with a capacity of 15 MW and stage II of the solar power plant was completed in the Orlov Guy Ershovsky district.

There is an interesting idea for which we are now looking for an investor to work out a financial model – this is the production of glass-basalt fiber sprinkling machines, which can be an ideal material for our climatic conditions due to its lightness and zero susceptibility to corrosion.

There are a lot of other interesting and significant projects in the portfolio of the region, including in the sphere of information technologies, infrastructure and tourism.

Maria Bashkirova



«КАНЦЕЛЯРКА» ИЗ САРАТОВА

Нечасто бывает так, что известный бренд, который славится качеством и надежностью продукции и с которым сталкиваешься буквально каждый день, оказывается не посланцем заморских стран, а российским предприятием с головы до ног. Поэтому неудивительно, что многие фанаты и просто активные пользователи канцтоваров испытывают шок, узнав, что широко известная компания «СТАММ», производитель канцелярской продукции с долгой историей и отличной репутацией, родом из Саратова.



Уровень качества предлагаемых компанией «СТАММ» продуктов соответствует европейским требованиям, а само производство организовано и оборудовано практически так же, как лучшие предприятия зарубежья, вплоть до подготовки персонала, системы контроля качества, логистики, внутренних и внешних коммуникаций.

ЧТОБЫ ЗАХВАТИЛО ДУХ

Основатель фирмы Станислав Мукамаев в свои студенческие годы проникся интересом к возможностям пластмасс, работая по вечерам на заводе резинотехнических изделий оператором термопласт-автомата. Вдумчивому и любознательному молодому человеку открылся целый мир, и полученные о нем знания при создании собственного производства он использовал на все 100 процентов. В конце восьмидесятых организовал производство детских пластмассовых игрушек и канцтоваров (чертежных досок), в 1992 году перешел на производство фломастеров. Мысль заняться именно ими появилась из-за низкого качества продукта, который тогда предлагал рынок. Захотелось сделать что-то такое, чтобы у всех захватило дух. Так появились первые фломастеры, которые покупатели высоко оценили за качество, красоту и практичность. Станислав Мукамаев добился своего.

К 1995 году продукция компании завоевала широкую популярность, назрел вопрос об узнаваемости бренда. Фирма зарегистрировала товарный знак и название «СТАММ», по инициалам основателя. Дела шли в гору, с большими планами и новейшим европейским оборудованием для производства товаров офисного назначения компания встретила

1998 год. Дефолт на ровном месте увеличил долги предприятия перед кредиторами в три раза. Спасло понимание со стороны европейских партнеров, которые позволили реструктурировать кредиты.

Ни на секунду не останавливаясь на достигнутом, фирма за 26 лет пришла к признанию со стороны покупателей и партнеров и завоевала прочные позиции на отечественном рынке товаров для офиса и школы. На данный момент это крупнейший производитель в своей отрасли. Уровень качества предлагаемых компанией «СТАММ» продуктов соответствует европейским требованиям, а само производство организовано и оборудовано практически так же, как лучшие предприятия зарубежья, вплоть до подготовки персонала, системы контроля качества, логистики, внутренних и внешних коммуникаций. Если и есть что-то, в чем «СТАММ» пока уступает ведущим мировым производителям канцтоваров, то это уровень автоматизации производства, хотя в последние годы этот пробел активно восполняется.

ПРИЗНАНИЕ УСПЕХА

Продукция компании «СТАММ» неоднократно становилась призером авторитетных конкурсов всероссийского масштаба. Пять ее изделий удостоивались статуса «100 лучших товаров России», говорившего о том, что они

победили в национальном конкурсе качества. Также фирма несколько раз становилась обладателем «Золотой скрепки» – престижнейшей награды, вручаемой профессиональной корпорацией производителей канцтоваров. Первая скрепка символизировала признание компании лучшим в России производителем офисных товаров, вторая – лучшим производителем школьных и детских товаров. Остальные «Скрепки» укрепили эти статусы. В уходящем году компания приняла участие в программе «Всероссийская Марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века», по итогам которой 10 изделий «СТАММ» стали лауреатами, и с 2019 года на них будет стоять соответствующая отметка.

Между тем, руководитель фирмы ко всем наградам относится довольно спокойно. Для Станислава Мукамаева призы представляют ценность ровно до того момента, пока их не вручат. Далее идет выбор новой цели, которую необходимо осуществить. Сам он лучшим признанием качества своей продукции считает Декларацию качества, которую «СТАММ» принял и довел до своих партнеров несколько лет назад. Тогда вся команда ведущих специалистов фирмы подписалась под обязательством, что компания и ее продукция будут соответствовать высочайшим стандартам, которые они сами установили. Как известно, ответственный человек сам себе самый строгий

Товары с маркировкой «СТАММ» производятся из качественного сертифицированного сырья, они безопасны при эксплуатации и у них более длительный срок службы, чем у аналогов от других фирм.



В уходящем году компания приняла участие в программе «Всероссийская Марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века», по итогам которой 10 изделий «СТАММ» стали лауреатами, и с 2019 года на них будет стоять соответствующая отметка.

судья, и представители компании поставили этот принцип во главу угла.

ДЕЛАЙ ЛУЧШЕ

Если говорить о сотрудниках, стоит отметить, что успешная работа предприятия – сложный слаженный процесс. Когда речь идет о фирме, которая все время должна развиваться, остро встает вопрос о новых идеях и концепциях. Компания «СТАММ» является примером успешной организации, специалисты которой нацелены на все новое и интересное в их сфере деятельности. Станислав Мукамаев подает положительный пример коллективу, изучая новинки рынка, перспективные направления и идеи. И люди за ним тянутся. Например, благодаря любви к своему делу и следованию примеру шефа специалисты отдела маркетинга выдвигают интересные мысли, дизайнерское бюро реализует проекты нового продукта. Производство канцтоваров, кто бы что ни думал на этот счет, - дело увлекательное и творческое, требующее полной отдачи и знания множества важных деталей о продукте и способах его изготовления.

КОНКУРЕНТАМ ТУТ НЕ МЕСТО

На данный момент основные конкуренты «СТАММ» - производители из стран Юго-Вос-

точной Азии, в первую очередь из Китая. Они предлагают продукцию по тем же ценам, но при этом качество ее хуже, а сроки производства и доставки - больше. Кроме того, товары с маркировкой «СТАММ» производятся из качественного сертифицированного сырья, они безопасны при эксплуатации и у них более длительный срок службы, чем у аналогов от других фирм. Цветовая гамма изделий саратовского производителя очень приятна глазу. В итоге покупатели в восторге, а конкуренты в унынии – повторить такое изделие по качеству выполнения не очень легко, и сразу заметно, откуда взята идея.

ИТОГИ 2018 ГОДА

Сегодня ассортимент изделий компании насчитывает уже более 1500 наименований. Продукция представлена в 4 направлениях – офисные, чертёжные, школьные и пишущие принадлежности, в конце этого года появилось еще одно направление – производство хозтоваров (хозяйственные контейнеры, корзины для мусора и др.). В 2019 году фирма будет активно развивать именно этот сегмент. Кроме того, в 2018 году было внедрено 40 новинок. Фирма первой среди российских производителей начала развивать новую нишу – офисные изделия для

хранения, сортировки и транспортировки документации: контейнеры для документов, пластиковые папки и портфели, скоросшиватели, лотки.

Также в 2018 году после некоторого перерыва специалисты компании возобновили участие в профильных выставках: в Москве на «Скрепка Экспо», в Казахстане на Central Asia Office, на важнейшей международной выставке отрасли Paperworld во Франкфурте-на-Майне, в выставке Insights-X в Нюрнберге. В следующем году активная выставочная деятельность будет продолжена.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ

Одной из стратегических задач компании является расширение масштабов бизнеса, включая экономическую, технологическую и управленческую составляющие, синергия которых, в конечном счете, приведет к качественному рывку. Предприятие стремится достичь, всем трудностям и превратностям рынка вопреки, 25-30-процентного ежегодного прироста производства, и показатели развития позволяют говорить о том, что достижение главной цели, поставленной перед компанией – стать первым в Европе производителем канцелярских товаров – рано или поздно станет реальностью.

Ульяна Кухтина

STATIONERY FROM SARATOV

It is not often the case that a well-known brand, which is famous for its quality and reliability of products, and which you encounter literally every day, is not an ambassador from overseas countries, but a Russian enterprise from head to toe. Therefore, it is not surprising that many fans and simply active users of office supplies are shocked to learn that the well-known STAMM company, a manufacturer of stationery products with a long history and excellent reputation, hails from Saratov.



The quality level of the products offered by STAMM complies with European requirements, and the production itself is organized and equipped almost in the same way as at the best foreign companies, up to personnel training, quality control systems, logistics, internal and external communications.

TAKE EVERYONE'S BREATH AWAY

Working in the evenings at a rubber products factory as an operator of an automatic molding machine in his student years the founder of the company, Stanislav Mukamayev, became interested in the possibilities of plastics. A whole world opened up to the thoughtful and inquisitive young man, and he used 100% of his knowledge to create his own production. In the late eighties, he organized the production of plastic toys and stationery (drawing boards), in 1992 he switched to the production of felt-tip pens. The idea to produce them appeared because of the low quality of the product, which was then offered by the market. He wanted to do something that would take everyone's breath away. This is how the first felt-tip pens appeared, which were highly appreciated by customers for their quality, beauty and efficiency. Stanislav Mukamayev achieved his goal.

By 1995, the company's products had become popular, and the issue of brand awareness had matured. The company registered the trademark and the name STAMM, according to the initials of the founder. Things went uphill, the company met the year 1998 with ambitious plans and the latest European equipment for the

production of office supplies. A sudden default has increased the company's debts to creditors three times. It was saved by understanding from the European partners, which allowed restructuring loans.

Without stopping for a second, the company for 26 years has come to recognition from buyers and partners and has gained a strong position in the domestic market for office and school products. At the moment it is the largest manufacturer in its industry. The quality level of the products offered by STAMM complies with European requirements, and the production itself is organized and equipped almost in the same way as at the best foreign companies, up to personnel training, quality control systems, logistics, internal and external communications. If there is something in which STAMM is still inferior to the world's leading manufacturers of office supplies, this is the level of production automation, although in recent years this gap has been actively filled.

RECOGNITION OF SUCCESS

The products of the company STAMM repeatedly became the winners of authoritative competitions of all-Russian scale. Five of its products were honored with

the status of 100 Best Products of Russia, which indicated that they had won the national quality contest. Also, the company became the owner of Zolotaya Skrepka several times – the most prestigious award given by a professional corporation of stationery manufacturers. The first Skrepka symbolized the company's recognition as the best office equipment manufacturer in Russia, the second one – the best manufacturer of school and children's products. The rest awards strengthened these statuses. In the outgoing year, the company took part in the program «All-Russian Brand (III millennium). Quality Mark of the XXI Century», according to the results of which 10 STAMM products have become laureates, and from 2019 they will be marked with the corresponding label.

Meanwhile, the head of the company is pretty calm when considering all these awards. For Stanislav Mukamayev, prizes are valuable just until they are handed over. Next the selection of a new goal to be implemented comes. He himself considers the Declaration of quality, which STAMM adopted and brought to its partners several years ago, as the best recognition of the quality of his products. Then the whole team of leading specialists of the company signed the obligation that the company and



ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ПРИХОДИТ В ЭНЕРГЕТИКУ



Новые времена рожают новые технологии, в том числе и в образовательном процессе. Стало привычным и e-learning, то есть электронное обучение. Уже пятнадцать лет саратовская «Корпорация Диполь» обеспечивает учебные заведения и фирмы России электронными учебными курсами и компьютерными тренажерами для подготовки студентов и специалистов в различных отраслях знаний. Последние несколько лет компания успешно работает над созданием 3D-тренажеров, позволяющих вывести на новый уровень обучение специалистов промышленных и энергетических предприятий. О разработках фирмы и их перспективах говорим с генеральным директором «Корпорации Диполь», к.ф.-м.н. Виктором Поляком.

– Виктор Ефимович, расскажите, пожалуйста, о предприятии.

– Начнем с того, что оно, пожалуй, единственное в Саратове на постоянной основе занимается разработкой подобных продуктов. Первые наши электронные курсы касались экономики, финансов и бизнеса. Потом мы ушли в разработку курсов по техническим дисциплинам. Создавать их значительно сложнее, но так как в коллективе работают специалисты с математическим и физическим образованием, мы особых трудностей не испытываем.

На данный момент при участии консультантов – специалистов и преподавателей – мы разработали около 300 курсов и тренажеров для учебных заведений и компаний.

Последние 4 года мы активно разрабатываем и внедряем 3D-тренажеры для обучения персонала энергетических компаний, считаем это направление деятельности одним из самых перспективных. Виртуальная и дополненная реальность, трехмерная графика – все это сейчас бурно развивается, но нашла активное применение пока лишь в сфере развлечений, компьютерных играх и при обучении военных.

Мы же, считая, были одними из первых в России, кто начал продвигать 3D в промышленности, в энергетике. Работа на энергетических объектах сопряжена с повышенным риском, правила безопасности там жесткие, специалисты должны быть хорошо обучены. У нас с товарищем родилась интересная идея, как можно в виртуальной среде смоделировать действия

персонала электросетевых компаний при обследовании трансформаторных подстанций. В Саратове объединили усилия с профильной компанией, которая выделила средства на разработку продукта. Многие электросетевые компании, среди них и очень крупные, проявили интерес к новому 3D-тренажеру, и это вдохновило нас на создание целого ряда подобных программных продуктов.

– Как выглядит обучение на таком тренажере?

– У энергетиков есть процедура осмотра, обследования профильных объектов на предмет неисправностей и дефектов. Мы отобрали все эти объекты в 3D и сделали так, что пользователь тренажера может встретить их узлы и отдельные элементы как с нарушениями, дефектами, так и без. Задача испытуемого – определить, что так, а что нет. Все как в жизни. При каждом новом заходе в программу дефекты комбинируются по-новому. По ведомости, которая выдается обучающемуся в программе, он должен сориентироваться и отметить, что нашел. После проводится оценка его квалификации. Тренажеры более продвинутого уровня дают возможность дефекты не только находить, но и устранять, выполняя правильный алгоритм действий.

– Какие преимущества оно дает?

– Игровая ситуация вызывает интерес и концентрирует внимание обучающегося. Это своего рода квест, который помогает тренировать и закреплять определенные навыки, доводить их до автоматизма и за-

поминать не отдельные действия, а их алгоритмы. Кроме того, придуманный нами подход является универсальным и может быть применен для обучения персонала поиску нарушений при обследовании любого оборудования.

– Кто пользуется вашими продуктами?

– У нас много заказчиков – одних учебных заведений порядка 1500 по всей стране. Из крупных фирм и ведомств можно упомянуть, например, Россети, Роснефть, Газпром нефть, «Мегафон», Лукойл, МОЭСК, МЧС и ряд других.

– Рынок в России уже заполнен или еще есть куда расти?

– В России фирм, подобных нашей, не так много, а если брать разработки в технической области – еще меньше. Обучающих программ и тренажеров в области техники со временем будет требоваться все больше и больше, и мы, конечно, не останемся в стороне.

– Как вы находите новые идеи для проектов?

– Часть из них появляется у нас в процессе обсуждений, и тогда мы смотрим, есть ли к ним интерес, каков их коммерческий потенциал. Некоторые организации приходят к нам сами и просят сделать им что-то. И в этом случае важно понять, каковы возможности продвижения предлагаемого к разработке продукта на широкий рынок. Стоять на месте в наше время нельзя, и мы постоянно стремимся придумывать что-то новое.

Ульяна Кухтина

VIRTUAL REALITY HAS COME TO THE ENERGY INDUSTRY



– Mr Polyak, please tell us about the company.

– To begin with, it is perhaps the only enterprise in Saratov engaged in the development of such products on a permanent basis. Our first e-courses were connected with economics, finance and business. Then we went into the development of courses in technical disciplines. It is much more difficult to create them, but since specialists with education in mathematics and physics work in a team, we do not have any particular difficulties.

At the moment, we have developed about 300 courses and simulators for educational institutions and companies with the participation of consultants – specialists and professors.

For the last 4 years, we have been actively developing and introducing 3D simulators for training personnel of energy companies, we consider this activity to be one of the most promising. Virtual and augmented reality, 3D graphics – all this is booming now, but it has found active use only in the field of entertainment, video games and in the military training.

We, I believe, were among the first in Russia who began to promote 3D in industry and energy sector. Work at energy facilities is associated with an increased risk, safety rules are tough, specialists should be well trained. My friend and I had an interesting idea of how to simulate the actions of the personnel of electricity distribution companies in a virtual environment during inspections of transformer substations. In Saratov, we joined forces with a profile company that allocated funds for the development of this product. Many power grid companies, including very large ones, have shown interest in a new 3D simulator, and this has inspired us to create a number of similar software products.

New times give rise to new technologies, including in the educational process. E-learning has also become a common thing. For fifteen years, the corporation Dipol from Saratov has been providing educational institutions and companies in Russia with electronic training courses and computer simulators for training students and specialists in various fields of knowledge. The last few years the company has been successfully working on the creation of 3D simulators, which allow it to bring the training of specialists from industrial and energy enterprises to a new level. We are talking about the company's developments and prospects with CEO of the Dipol corporation, Candidate of Physical and Mathematical Sciences Victor Polyak.

– What does training with such a simulator look like?

– Power engineers have an inspection procedure, a check of specialized objects for faults and defects. We created all these objects in 3D, and made it so that the user of the simulator can meet their nodes and individual elements with or without violations, defects. The task of the subject – to determine what is correct and what is not. Just like in life. With each new launch of the program defects are combined in a new way. According to the list, which is issued to the student in the program, he must find and note what he has found. Next, his qualifications are assessed. Simulators of a more advanced level allow students not only to look for defects, but also eliminate them by performing the correct algorithm of actions.

– What advantages does it give?

– The game situation creates interest and focuses the attention of the student. This is a kind of quest that helps to train and strengthen certain skills, bring them to automatism, and memorize not individual actions, but their algorithms. In addition, the approach invented by us is universal and can be used to train staff in finding violations during the examination of any equipment.

– Who are your users?

– We have many customers – there are about 1500 educational institutions throughout the country. Among large firms and departments, I can name, for example, Rosseti, Rosneft, Gazprom Neft, Megafon, Lukoil, MOESK, Ministry of Emergency Situations and a number of others.

– Is the market in Russia already full? Or is there still space to grow?

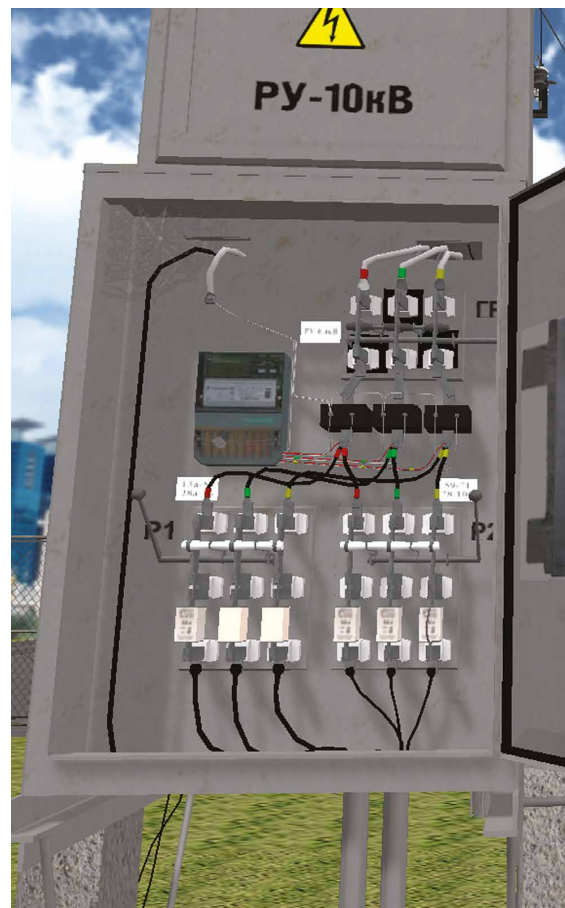
– There are not so many companies like ours in Russia, and if we take developments in the technical field, even less. The demand for teaching programs and simulators in the

field of technology will eventually grow, and of course we will not stay aside.

– How do you find new ideas for projects?

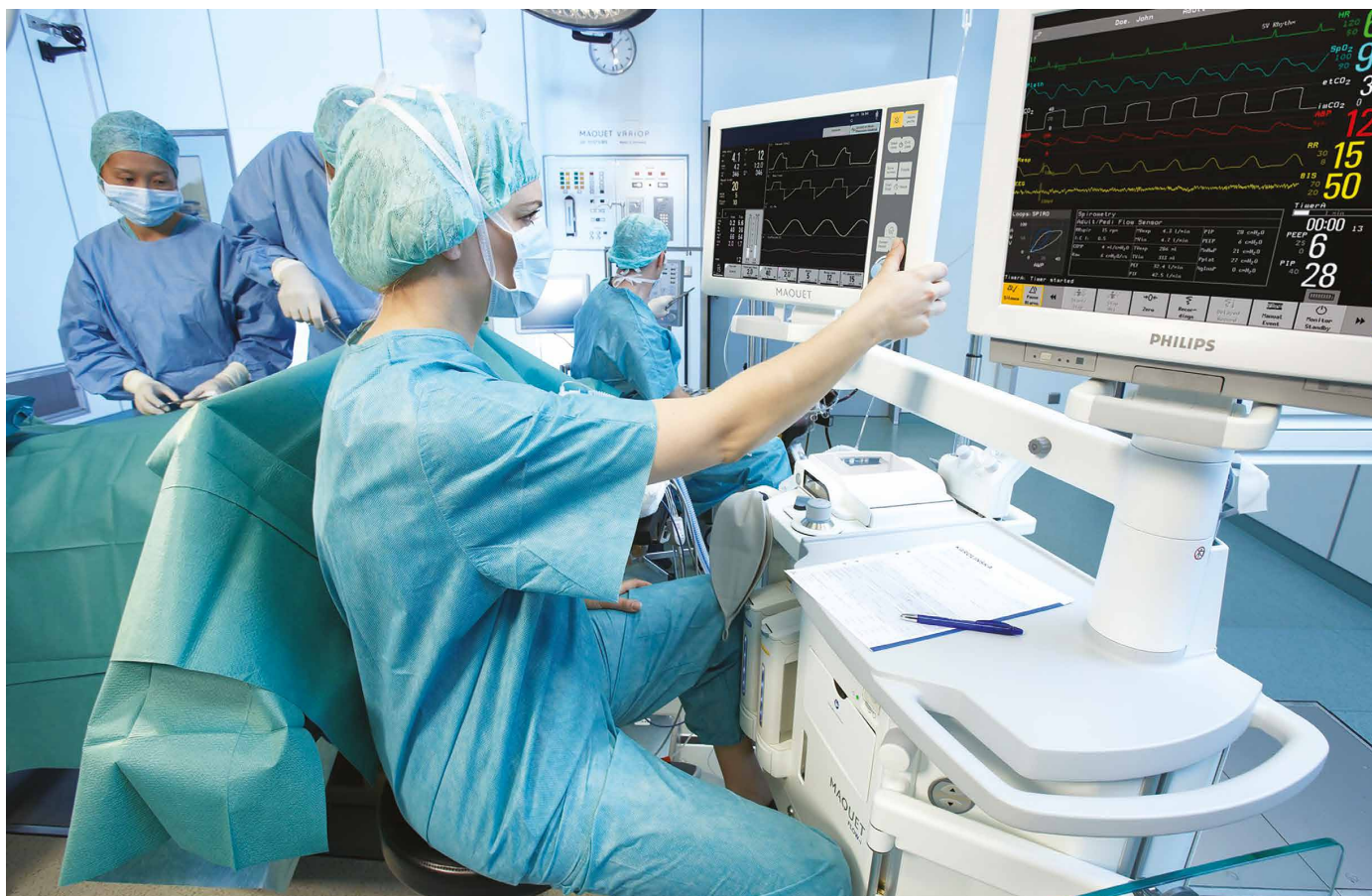
– Some of them appear in the process of discussions, and then we look to see if there is interest in them, what their commercial potential is. Some organizations come to us themselves and ask us to do something. And in this case it is important to understand the possibilities of promoting the proposed product to the wide market. It is impossible to stand still in our time, and we constantly strive to invent something new.

Ulyana Kukhtina



«СМС ТЕХНОЛОГИИ»:

ОТ ОБОРУДОВАНИЯ, КОТОРОЕ ЛЕЧИТ ЛЮДЕЙ, ДО ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ «ОЗДОРАВЛИВАЮТ» ЗДРАВООХРАНЕНИЕ



Когда во время каких-то катаклизмов - природных или рукотворных - читаешь сообщения о том, что пострадавшие доставлены в какую-то московскую больницу, невольно задумываешься не только над тем, как замечательно, что у нас в стране хорошо развита авиация... Ведь медицинская помощь людям требуется и в повседневной жизни, а не исключительно в экстренных случаях. И что же получается? – «Велика Россия, а идти лечиться некуда? Только - Москва»? Сегодня речь пойдёт о компании, про прикладные разработки которой – если добавить пафоса – можно было бы сказать, что они способны «сделать революцию в организации медицинского обслуживания населения отдельного региона». Но, во-первых, революция – это тоже своего рода катаклизм, а во-вторых, опыт и наработки, которые использует в Саратове медицинская компания «СМС Технологии», вполне могут пригодиться и в других регионах.

«ТРИ КИТА», НА КОТОРЫХ СТРОИТСЯ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС

Генерального директора компании «СМС Технологии» Олега Сипягина я буду дальше называть по имени-отчеству. И не только потому, что так принято в медицине, а просто пришедшая к нам с Запада традиция «упрощать» обращение до имени далеко не самая

полезная из тех, что мы безропотно перенимаем. Лучше бы в первую очередь обращать внимание на традиции более полезные. Как это и делают «СМС Технологии»:

- Наша компания создана по принципу компании полного цикла, - говорит Олег Вячеславович. - Мы предпочитаем и предлагаем нашим партнёрам системный подход: постав-

ку высокотехнологичного медицинского оборудования, сервис этого оборудования плюс консалтинг. Только сочетание трех этих элементов - продукция, услуга и помощь - предполагает успешно развивающийся бизнес. Этот «треугольник» очень хорошо работает на Западе. Он неплохо работает и в нашей стране, но, к сожалению, вот уже, наверное, 20 лет,

как у нас всё никак не получается этот «процесс становления» пройти. И как раз из сферы консалтинга мы и развиваем свои потенциально новые направления своей работы.

Тут, возможно, следовало бы перечислить, какое оборудование, каких производителей и для каких целей поставляет компания в лечебные учреждения. Можно было бы рассказать и о том, какие интересные разработки есть у компании «СМС Технологии» уже в области IT-технологий. Но в принципе, со всем этим можно ознакомиться и на сайте. Гораздо интереснее другое. Деятельность компании направлена на развитие рынка медицинских услуг, на повышение их качества не только с точки зрения поставок оборудования и расходных материалов, но и с точки зрения организации здравоохранения.

БИЗНЕС И ГОССЕКТОР... НЕ «ВМЕСТО», А – «ВМЕСТЕ»

Олег Вячеславович - член правления Вольного экономического общества России, кандидат экономических наук. Этим во многом объясняется тот факт, что круг его интересов не замыкается исключительно на собственном бизнесе.

- Мы участники высокотехнологичного рынка, и те технологии, которые мы поставляем, стоят недешево, - рассказывает он. - Но ни для кого не секрет, что у региональной экономики – не только в Саратовской области – задач много. Мы понимаем, что должны предлагать не только «куплю-продажу», но и иные инструменты использования высоких технологий. И в этой ситуации мы привлекли к совместной работе два ведущих вуза региона - Саратовскую государственную академию права и Саратовский государственный медицинский университет им. В.И. Разумовского. Совместно с кафедрой бюджетного права первого из них и кафедрой организации здравоохранения второго мы и разработали те финансовые и организационные инструменты, которые могут позволить в какой-то мере снять или облегчить нагрузку на региональный бюджет. Мы предложили вариант, когда при открытии каких-либо высокотехнологичных отделений в структурах ЛПУ на площадке и на условиях государственного сектора услуги оказывает уже частное предприятие.

Например, - у нас уже есть проект - мы планируем создать лучевое диагностическое отделение в рамках детской областной больницы. Но сама больница купить оборудование не может, поэтому мы предлагаем такой вариант: мы берём часть площадей больницы в аренду и организуем там диагностику. Но – на условиях государственного финансирования.

- Оплата услуг будет идти от пациентов или по системе ОМС?

- Конечно, по системе ОМС. Но мы можем предлагать и комбинированную систему, когда оборудование используется более эффективно: оно работает, например, не в одну смену, а в две. И тогда коллектив частного медицинского предприятия оказывает в струк-

туре учреждения услуги как по ОМС, так и в частном порядке. В согласованное время. Таким образом, учреждение получает возможность выполнять тот стандарт оказания медицинской помощи, который существует, но который до этого либо не исполнялся, либо исполнялся не в должной мере. Государственное лечебное учреждение, а значит и бюджет области, не несёт расходов на приобретение оборудования. Но при этом оно гарантирует в этой ситуации поток пациентов и фактически включает частную структуру в структуру госсектора.

Есть и другая взаимовыгодная форма взаимодействия с государственными медицинскими учреждениями – передача оборудования в долгосрочную аренду. То есть мы как бизнес-структура имеем у себя тот или иной комплекс, который готовы передавать в учреждения на таких условиях. Мы получаем арендную плату, но при этом на нас ложатся расходы по содержанию, по сервису, по обучению персонала...

Да, при этом наша компания как частный игрок получает, может быть, гораздо меньше, чем могла бы заработать на купле-продаже, но одновременно мы при этом создаем условия для долгосрочного взаимодействия с клиентами, для компании - перспективное направление развития, для сотрудников - условия уверенности в завтрашнем дне. Мы получаем возможность перейти к стратегическому планированию своей деятельности. Вырабатываются цивилизованные условия нашего участия в этом рынке. Государственные же учреждения при этом сразу же решают вопрос регулярного обновления оборудования, они также могут планировать свои затраты. Ведь «механизма накопления» у них нет, они живут от одной федеральной государственной программы до другой. И хорошо, если следующая такая программа будет принята, а если нет?

Партнерские отношения, возникающие при взаимодействии двух секторов – частного и государственного, стабильность и устойчивость развития медицинского обслуживания в регионе соответствуют интересам, прежде всего, тех регионов, у которых финансовое положение, мягко говоря, не очень благополучное, которые живут на дотации, в том числе и по фондам ОМС.

«ПРИНЦИП КАПЕЛЬНОГО ПОЛИВА»

При общении с медиками зачастую слышишь о двух проблемах. Прямо противоположных. Первая из них: есть замечательные специалисты, но нет хорошего оборудования. А вторая - купили новейшую медицинскую технику, а работать на ней некому... Услышав про то, как решается проблема техническая, я не мог не спросить о том, как решается «образовательный» вопрос. Но ответ оказался гораздо шире...

- Как бы мы ни хотели, но, поставя новое оборудование, мы должны и людей учить, - говорит Олег Вячеславович. - Мы не ограничи-

ваемся каким-то «инструктажом», мы стараемся организовать тренинги, мы предоставляем литературу. Мы готовы предоставить и контакты на академическом уровне с тем, чтобы лечебные учреждения могли отправлять своих сотрудников на курсы повышения квалификации туда, где могут быть предложены знания соответствующего уровня.

Первым факультетом открывшегося в 1909 году Саратовского Императорского Университета был медицинский факультет, и первоначально университет назывался «Университет экспериментальной медицины». Открыт он был ещё при Николае II, до революции, и за свою 110-летнюю историю смог накопить богатейший опыт и уникальные традиции. До сих пор, когда смотришь, как были построены его корпуса и как здесь, в Саратове, были созданы университетские клиники, это вызывает восхищение! На технологии, на материально-техническую базу не скупилась, потому что понимали, что создание высокотехнологичных центров способствует росту интеллектуального потенциала, позволяет привлечь специалистов, способных сформировать научные школы, развивать медицинские технологии и тем самым обеспечить высокий уровень жизнеобеспечения населения, среду, комфортную для проживания, не допуская деградации региона. Деградации в плане экономики. Ведь эти вещи очень взаимосвязаны.

На мой взгляд, огромная ошибка – концентрировать человеческий, технологический, научный, финансовый потенциал исключительно в таких агломерациях, как Москва или Санкт-Петербург. Это автоматически приводит к ухудшению экономического положения регионов.

Да, у нас сейчас, может быть, не очень красивые офисы. По сравнению с московскими... Может быть, мы дольше строим свой сервисный центр, чем это получилось бы в столице. Это происходит потому, что те же региональные ресурсные компании всегда смотрят с оглядкой: «А как к этой сфере относится государство?» Если государство в эту сферу вкладывается и развивает её, тогда – да, и на местном уровне чувствуется понимание и уважение, но как только финансовые структуры заинтересованность государства видят перестают, проблемы возникают моментально.

Но... Знаете, есть такой «принцип капельного полива». Когда растение выращивают таким образом, у него – это уже научно доказано – вырабатывается вторичный иммунитет. Это очень сильное растение. Оно использует все возможности, которые предоставляют этой каплей воды и тем грунтом, куда его посадили. Я могу сказать, чем региональные компании отличаются от федеральных, от глобальных. Именно этим они и отличаются: они используют все возможности, они глубоко прорабатывают задачи своего собственного региона. А потом? Потом можно включать мультипликатор и использовать эти решения и эти инструменты в любом другом месте...

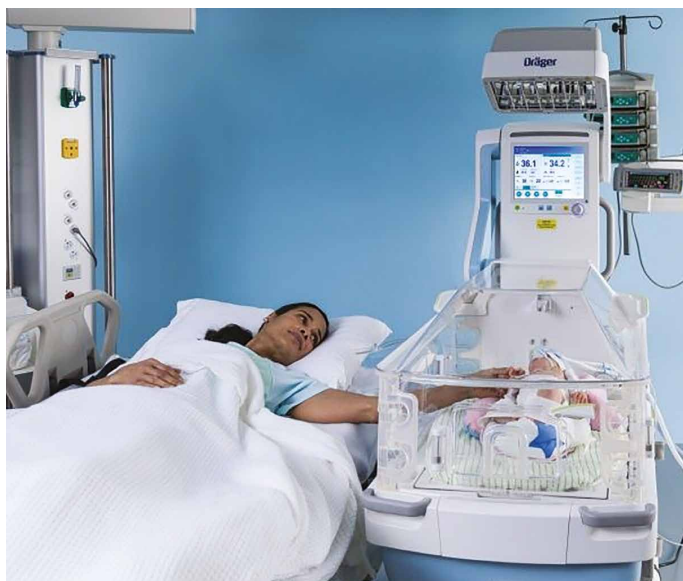
Алексей Сокольский

SMS TECHNOLOGIES:

FROM EQUIPMENT THAT TREATS PEOPLE TO PROJECTS THAT HEAL HEALTH CARE



When, during some kind of cataclysms – natural or man-made – you read messages that the victims were taken to some Moscow hospital, you can't help but think about how wonderful it is that aviation in our country is well developed... After all, people need medical care in everyday life, and not only in emergency cases. So, it turns out that Russia is great, but is there any place to go for treatment? Is it only Moscow? Today we will talk about a company, if we add pathos – one could say that the applied developments of this company are capable of “making a revolution in the organization of medical services for the population of a particular region”. But, firstly, the revolution is also a kind of cataclysm, and secondly, the experience and developments that SMS Technologies uses in Saratov may be useful in other regions.



«THREE WHALES» THAT BUILD A SUCCESSFUL BUSINESS

I will continue to call Oleg Sipyagin, CEO of SMS Technologies, by name and patronymic. And not only because it is so accepted in medicine, but simply the tradition to “simplify” the address to the name that came to us from the West and that we meekly adopt is not the most useful one. It would be better, first of all, to pay attention to traditions that are more useful. As it is done by SMS Technologies:

– Our company is established on the principle of a full-cycle company, says Oleg Vyacheslavovich, – we prefer and offer our partners a systematic approach: we supply high-tech medical equipment, service this equipment, plus we offer consulting. Only a combination of these three elements – products, services and assistance – implies a successfully developing business. This “triangle”

works very well in the West. It works well in our country as well, but unfortunately for probably 20 years now, we still cannot get through this “process of establishment”. And just from the sphere of consulting we are developing our potentially new areas of our work.

Here, perhaps, it would be necessary to list which equipment, which manufacturers and for what purposes the company supplies to medical institutions. It would be possible to tell about what interesting developments SMS Technologies already has in the field of IT technologies. But in general, all this can be found on the site. There is a much more interesting thing. The company's activity is aimed at developing the market of medical services, at improving their quality not only in terms of supplies of equipment and consumables, but also in terms of organization of healthcare.

BUSINESS AND PUBLIC SECTOR... NOT “INSTEAD”, BUT – “TOGETHER”

Oleg Vyacheslavovich – member of the board of the Free Economic Society of Russia, candidate of economic sciences. This largely explains the fact that his interests are not limited solely to his own business.

– We are participants in the high-tech market, and the technologies we supply are not cheap, he says, – but it's not a secret to anyone that the regional economy – not only in the Saratov region – has many tasks. We understand that we must offer not only the “sale and purchase”, but also other tools for using high technologies. In this situation, we brought together two leading universities in the region – the Saratov State Academy of Law and the Saratov State Medical University named after V. I. Razumovsky. Together with the Department of Budget Law of the first one and the Department of Healthcare

Organization of the second, we developed those financial and organizational tools that can allow relieving the burden on the regional budget to some extent. We offered the option: when opening any high-tech departments in the structures of health care centers on the site of the public sector, the service is provided by a private enterprise.

For example, – we already have a project – we are planning to create a radiation diagnostic department within the framework of a children's regional hospital. But the hospital itself cannot buy equipment, so we offer this option: we take a part of the hospital's areas and arrange diagnostics there, but on the terms of state funding.

– Will payment for services come from patients or will it be provided through the CHI system?

– Of course, through the CHI system. But we can also offer a combined system when the equipment is used more efficiently: it works, for example, not in one shift, but in two. And then the staff of a private medical enterprise provides a service in the structure of the institution both through the CHI and privately. At the agreed time. Thus, the institution is able to fulfill the standard of care that exists, but which has not been executed before, or has not been adequately performed. The state medical institution, which means the regional budget, does not bear the cost of purchasing equipment. But at the same time, it guarantees in this situation the flow of patients and in fact includes the private structure in the structure of the public sector.

There is another mutually beneficial form of interaction with state medical institutions – the transfer of equipment for long-term lease. That is, we, as a business structure, have this or that complex, which we are ready to transfer to institutions on such terms. We receive rent, but at the same time we are charged with the costs of maintenance, service, staff training...

Yes, at the same time, our company, as a private player, receives, perhaps, much less than it could earn on buying and selling, but at the same time we create conditions for long-term interaction

with customers, it is a promising development direction for the company, for employees – conditions of confidence in the future. We get the opportunity to move to the strategic planning of our activities. Civilized conditions for our participation in this market are developing. At the same time, state institutions immediately resolve the issue of regular equipment renewal; they can also plan their costs. After all, they have no "accumulation mechanism", they live from one federal state program to another. And it is good if the next such program will be adopted, and if not?

Partnerships arising from the interaction of two sectors – private and public, stability and sustainability of the development of medical services in the region meet the interests of, first of all, those regions whose financial situation, to put it mildly, is not very prosperous, who live on subsidies, including and funds of the CHI system.

"THE PRINCIPLE OF DRIP IRRIGATION"

When dealing with doctors, you often hear about two problems. They are directly opposite. The first one: there are wonderful experts, but there is no good equipment. And the second – they bought the latest medical equipment, but there is no one to work with it... I heard how the technical problem is solved and I could not help asking how the "educational" question is being solved. But the answer was much wider...

– No matter how much we want, but supplying new equipment, we must also teach people, says Oleg Vyacheslavovich. – We are not limited to some kind of "instruction", we try to organize trainings, we provide literature. We are also ready to provide contacts at the academic level so that hospitals can send their employees to refresher courses where knowledge can be offered at an appropriate level.

The first faculty, which opened in 1909 at the Saratov Imperial University, was the medical faculty, and the university was originally called the University of Experimental Medicine. It was funded under Nicholas II, before the revolution, and during its 110-year

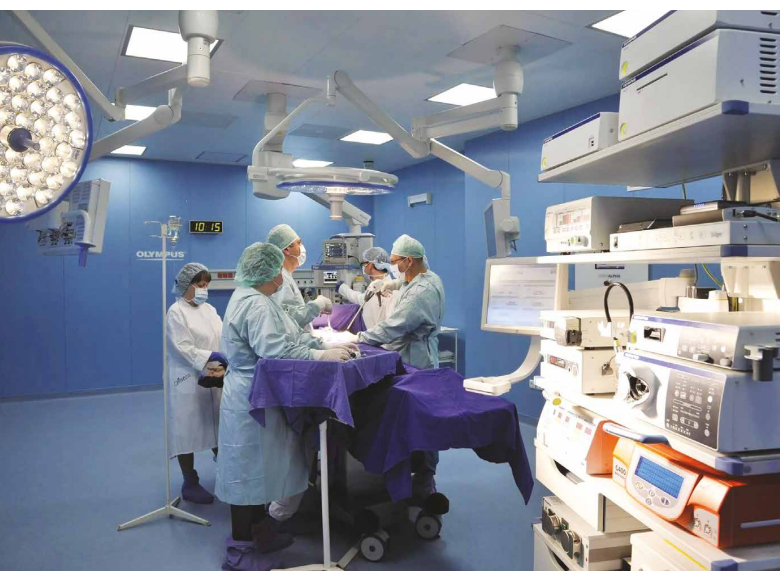
history it managed to accumulate a wealth of experience and unique traditions. Even now, when you look at how its buildings were built, and how university clinics were established here in Saratov, this is admirable! They didn't skimp on technology, material and technical base, because they understood that the creation of high-tech centers contributes to the growth of intellectual potential, helps to attract specialists who are able to form scientific schools, develop medical technologies, and thus provide a high level of livelihood for the population, comfortable for living, avoiding degradation of the region. Degradation in terms of economy. After all, these things are very interrelated.

In my opinion, it is a huge mistake to concentrate the human, technological, scientific, financial potential only in such agglomerations as Moscow or St. Petersburg. This automatically leads to deterioration in the economic situation of the regions.

Yes, we now have, perhaps, not very beautiful offices. Compared to Moscow... Maybe we will build our service center longer than it would have done in the capital. This happens because the same regional resource companies always look with caution: "And how does the state regard this sphere?" If the state invests in this sphere and develops it, then – yes, understanding and respect is felt at the local level, but as soon as the financial structures stop seeing the state's interest, problems arise instantly.

But... You know, there is such a "principle of drip irrigation". When a plant is grown in this way, it has already been scientifically proven – secondary immunity is produced. This is a very strong plant. It uses all the possibilities provided by this drop of water and the ground where it was planted. I can tell you how regional companies differ from federal ones, from global ones. This is what makes them different: they use all the possibilities, they deeply work out the tasks of their own region. And then? Then you can turn on the multiplier and use these solutions and these tools in any other place...

Alexey Sokolsky



НОВОСТИ РЕГИОНА

НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ УЛУЧШИЛА ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

По итогам рейтинга качества осуществления оценки регулирующего воздействия среди регионов в 2018 году Новгородская область заняла 4 место и вошла в высшую группу рейтинга. Об этом сообщили в Министерстве государственного управления региона.

Оценка работы регионов по внедрению и развитию ОРВ с 2014 года проводит Минэкономразвития России. За это время процедура прошла несколько важных этапов – подготовку нормативной базы, апробацию, практическое применение, поэтому менялась и методика проведения рейтинга. При подготовке рейтинга этого года особое внимание уделялось оценке качества практического применения инструментов ОРВ, результативности и информационной политики: открытости и прозрачности работы системы. Минэкономразвития России отмечает, что регионы, отнесенные к «высшему уровню» и «хорошему уровню», добились значительных успехов в организации и проведении ОРВ.

Добавим, 25% составляющей рейтинга регионов – оценка бизнес-сообществ. Предприниматели стали активнее участвовать в ОРВ, а органы власти стали детально прорабатывать проекты и учитывать мнение бизнеса.

В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ СОЗДАН ПЕРВЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ПРЕОБРАЖЕНИЕ»

Соответствующее распоряжение глава региона Андрей Никитин подписал 28 декабря. Площадка находится в Боровичском районе.

Территория индустриального парка на сегодняшний день сформирована тремя земельными участками общей площадью 8 га. По словам руководителя управляющей компании «Преображение» Андрея Мухина, когда

количество резидентов вырастет, территория парка будет расширяться. Для этого компания будет приобретать и развивать неиспользуемые ближайшие земельные участки.

На территории индустриального парка имеется необходимая промышленная инфраструктура. Между тем, для создания более комфортных и благоприятных условий «Преображение» реализует инвестиционный проект по созданию промышленной и коммунальной инфраструктуры с общим объемом инвестиций 350 млн рублей. Планируется, что все работы по благоустройству территории будут завершены до конца 2022 года.

Потенциальным резидентом индустриального парка ООО «Вилина» в ближайшее время планируется реализовать проекты по производству столовой клеенки LACE, напольных покрытий, а также пленок ПВХ для мебельной промышленности. Инвестиции составят более 1 млрд рублей, будет создано 140 рабочих мест.

Добавим, что управляющая компания и резиденты индустриального парка имеют право на получение налоговых льгот в течение 10 лет: 13,5% – налог на прибыль, 0% – налог на имущество, 50% – льгота на транспортный налог.

Напомним, о создании индустриального парка на территории Боровичского района до конца 2018 года заявлял глава региона Андрей Никитин в рамках своего послания о социально-экономической ситуации в Новгородской области и задачах на 2019 год.

«ВАЛДАЙСКАЯ КОСМЕТИКА» СТАЛА ПЕРВЫМ РЕЗИДЕНТОМ ТОСЭР «УГЛОВКА»

У территории опережающего социально-экономического развития «Угловка» официально появился первый резидент. Соответствующий статус Министерство экономи-

ческого развития России присвоило ООО «Валдайская косметика». Отныне предприятие может пользоваться предусмотренными законодательством налоговыми льготами. Об этом сообщили в региональном Министерстве инвестиционной политики.

Первые 5 лет работы в ТОСЭР имущество предприятия не будет облагаться налогом, а в следующие пять лет он составит 1,1%. Ставка федеральной части налога на прибыль для «Валдайской косметики» составит 3%, но резидент освобождается от его уплаты в течение 5 лет после получения первой прибыли. Региональный налог на прибыль для предприятия выглядит следующим образом: стандартная ставка – 17%, в льготном режиме – 5% первые 5 лет и 10% – следующие 5 лет.

Также «Валдайская косметика» в течение 10 лет будет уплачивать страховые взносы во внебюджетные фонды по гораздо более низким ставкам по сравнению с организациями, не являющимися резидентами ТОСЭР: 7,6% против 30%.

Воспользоваться всеми перечисленными преференциями «Валдайская косметика» может в рамках реализации инвестиционного проекта «Модернизация завода по производству парфюмерно-косметической продукции». Обновление предприятия позволит увеличить объемы производства и расширить ассортимент выпускаемой продукции.

НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ЗАНЯЛА 7 МЕСТО СРЕДИ СУБЪЕКТОВ РФ ПО ГОСПОДДЕРЖКЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рейтинг был составлен Министерством экономического развития РФ по итогам реализации в регионах механизмов поддержки социально ориентированных некоммер-



ческих организаций и социального предпринимательства в 2017 году. Для оценки использовались 10 показателей. Новгородская область заняла в рейтинге 7 место. 27 декабря рейтинг был представлен на заседании Государственного Совета, в котором приняли участие представители социально ориентированных некоммерческих организаций.

Президент Российской Федерации Владимир Путин выразил слова благодарности участникам заседания, представляющим НКО, за их «бескорыстное участие в судьбах конкретных людей», обратил внимание на необходимость поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, особенно в части финансирования, «чтобы как можно больше искренних настоящих начинаний могли получить реальную помощь не только на федеральном, но и на региональном уровне».

Сегодня в Новгородской области действуют 920 официально зарегистрированных некоммерческих организаций, в том числе 51 некоммерческий и 10 общественных фондов, 7 общественных движений, 58 некоммерческих партнерств, 310 общественных организаций и иные. В региональный реестр социально ориентированных некоммерческих организаций включены 223 НКО. В регионе получили распространение некоммерческие организации, деятельность которых направлена на оказание социальной помощи, поддержку и защиту граждан, пропаганду здорового образа жизни. В 2018 году объем субсидий на поддержку общественно полезных программ и реализацию проектов СО НКО на региональном уровне составил 7,36 млн рублей, по итогам конкурса, проводимого Фондом президентских грантов, сумма поддержки проектов НКО Новгородской области – 47,94 млн рублей (26 организаций).

Поддержка некоммерческих организаций и содействие их развитию, в том числе в рамках действующей подпрограммы государственной программы Новгород-

ской области «Государственная поддержка развития местного самоуправления в Новгородской области и социально ориентированных некоммерческих организаций Новгородской области на 2016-2020 годы», осуществляется управлением администрации губернатора Новгородской области по внутренней политике, Министерством труда и социальной поддержки населения Новгородской области, ГОКУ «Общественно-аналитический центр».

В РЕГИОНЕ НАЧНЕТ РАБОТУ ЛИДИРУЮЩИЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Центр будет располагаться на базе НовГУ им. Ярослава Мудрого. Его открытие в 2022 году предусмотрено региональным проектом «Цифровые технологии». Проект входит в структуру одноименного национального проекта, разработанного для реализации Указа Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Паспорт регионального проекта утвердил губернатор Андрей Никитин.

В лидирующем исследовательском центре разработчики смогут получить консультации и оборудованную площадку для своей деятельности. Будут поддерживаться проекты по разработке наукоемких решений, продвижению продуктов и услуг по заказу бизнеса на основе внедрения компаниями «сквозных» цифровых технологий – искусственного интеллекта, квантовых технологий, новых и портативных источников энергии, технологий беспроводной связи, сенсорики и компонентов робототехники.

Предусмотрена система грантов. Предполагается, что в 2022 году будет подано не менее 18 заявок на финансирование, в 2024 году – 25 заявок. За шесть лет реализации проекта должно быть сформировано не менее 18 программ в области образования и повышения квалификации в сфере цифровой экономики. Также до конца 2021 года в НовГУ будет полностью интегрирована образовательная модель «Университета НТИ». К 2025 году в нем

пройдут обучение не менее 250 студентов. На реализацию проекта «Цифровые технологии» будет выделено более 105 млн рублей.

В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРОЕТСЯ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ

В 2022 году Новгородская область в числе пилотных регионов будет реализовывать приоритетную программу «Повышение производительности труда и поддержка занятости». Она входит в структуру одноименного национального проекта, разработанного в целях реализации Указа Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». К 2025 году такие программы будут реализованы в 85 субъектах страны на 850 предприятиях. Паспорт регионального проекта утвердил губернатор Андрей Никитин.

Участие в программе позволит повысить производительность труда на предприятиях-участниках к концу 2024 года не менее чем на 30%. При этом 78% обратившихся в службу занятости уже по результатам первого года реализации программы должны быть трудоустроены и получать зарплату не ниже, чем на предыдущем месте работы. К 2025 году таких работников должно быть не менее 90%.

Министерству промышленности и торговли Новгородской области предстоит разработать региональные программы повышения производительности труда и поддержки занятости, предусматривающие развитие институтов содействия занятости населения, обучение и трудоустройство работников предприятий-участников. Для реализации этих задач будет создан региональный центр компетенций. Первыми участниками региональной программы стали 123 Авиационный ремонтный завод в Старой Руссе и Боровичский комбинат огнеупоров.

«Пресс-центр правительства Новгородской области» - <https://www.novreg.ru/press/news/press>



REGIONAL NEWS

NOVGOROD REGION HAS IMPROVED ITS POSITION IN THE RATING OF THE REGULATORY IMPACT ASSESSMENT

According to the rating of the quality of the implementation of the regulatory impact assessment among the regions in 2018, the Novgorod region took the 4th place and entered the highest group of the rating. This was reported by the Ministry of Public Administration of the region.

Since 2014, the Ministry of Economic Development and Trade has been evaluating the work of the regions in the implementation and development of the RIA. During this time, the procedure went through several important stages – preparation of the regulatory framework, approbation, practical application, therefore, the rating methodology was also changed. In preparing this year's ranking, special attention was paid to assessing the quality of the practical use of the RIA instruments, effectiveness and information policy: openness and transparency of the system. The Ministry of Economic Development of Russia notes that the regions referred to the «highest level» and «good level» have achieved significant success in organizing and conducting the RIA.

Also, it is important to note that 25% of the rating of the regions – the assessment of the business community. Entrepreneurs have become more involved in the RIA, and the authorities have begun to work out projects in detail and take into account the opinion of business.

THE FIRST INDUSTRIAL PARK PREOBRAZHENIYE WAS CREATED IN THE NOVGOROD REGION

The corresponding decree was signed on December 28 by the head of the region, Andrey Nikitin. The site is located in the Borovichsky district.

The territory of the industrial park today is formed by three land plots with a total area of 8 hectares. According to the head of the Preobrazheniye management company, Andrey Mukhin, when the number of residents grows, the park will expand. For this, the company will acquire and develop unused land plots.

There is all necessary industrial infrastructure on the territory of the industrial park. Meanwhile, in order to create more comfortable and favorable conditions, Preobrazheniye is implementing an investment project to create industrial and municipal infrastructure with a total investment of 350 million rubles. It is planned that all work on the improvement of the territory will be completed before the end of 2022.

Moreover, the management company and residents of the industrial park are entitled to receive tax exemptions for 10 years: 13.5% – income tax, 0% – property tax, 50% – transport tax.

The creation of an industrial park in the Borovichsky district until the end of 2018 was declared by the head of the region Andrey Nikitin as part of his message about the socio-economic situation in the Novgorod region and the tasks for 2019.

VALDAYSKAYA KOSMETIKA BECAME THE FIRST RESIDENT OF THE PSEDA UGLOVKA

The territory of advanced social and economic development Uglovka officially got the first resident. The Ministry of Economic Development of Russia assigned this status to Valdayskaya Kosmetika LLC. From now on, the company can enjoy tax benefits as provided by law. This was reported in the Regional Ministry of Investment Policy.

The first 5 years of work in the PSEDA the property of the enterprise will not be taxed, and in the next five years the tax rate will be 1.1%. The federal tax rate for Valdayskaya Kosmetika will be 3%, but the resident is exempt from paying it within 5 years after receiving the first

profit. The regional income tax for the enterprise is as follows: the standard rate is 17%, in the preferential mode – 5% for the first 5 years and 10% for the next 5 years.

Also, for 10 years, Valdayskaya Kosmetika will pay insurance premiums to extrabudgetary funds at much lower rates compared to organizations that are not residents of the PSEDA: 7.6% compared to 30%.

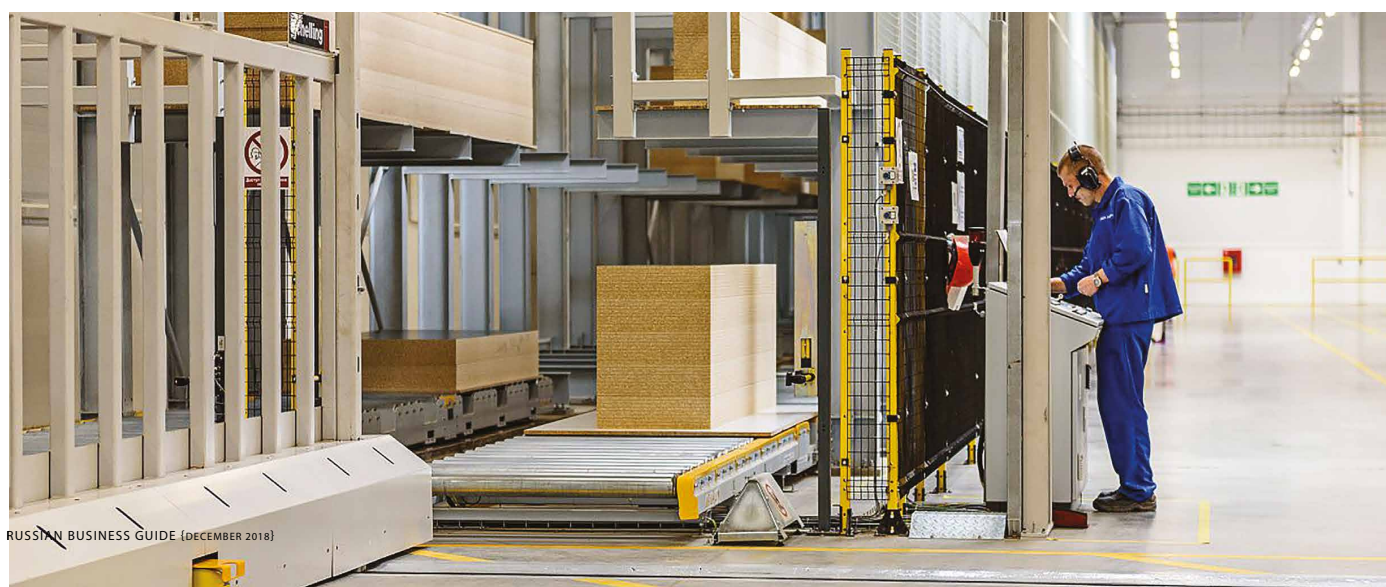
Valdayskaya Kosmetika may take advantage of all the listed preferences in the framework of the investment project Modernization of a Factory for the Production of Perfumes and Cosmetics. The renewal of the enterprise will allow increasing production volumes and expand the range of products.

NOVGOROD REGION TOOK THE 7TH PLACE AMONG THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION ON STATE SUPPORT OF SOCIALLY-ORIENTED NON-PROFIT ORGANIZATIONS

The rating was compiled by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation on the results of the implementation in the regions of support mechanisms for socially oriented non-profit organizations and social entrepreneurship in 2017. 10 indicators were used for the evaluation. The Novgorod region took the 7th place in the ranking. On December 27, the rating was presented at a meeting of the State Council, in which representatives of socially oriented non-profit organizations took part.

President of the Russian Federation Vladimir Putin expressed his gratitude to the participants of the meeting, representing NGOs, for their “disinterested participation in the fate of specific people,” drew attention to the need to support socially-oriented non-profit organizations, especially in terms of funding, “so that more genuine initiatives could get real help not only at the federal, but also at the regional level.”

Today in the Novgorod region there are 920 officially registered non-profit



organizations, including 51 non-profit and 10 public foundations, 7 social movements, 58 non-commercial partnerships, 310 public organizations and others. 223 NPOs are included in the regional register of socially oriented non-profit organizations. Non-profit organizations whose activities are aimed at providing social assistance, support and protection of citizens, and promoting healthy lifestyles have become widespread in the region. In 2018, the amount of subsidies for the support of socially useful programs and the implementation of SO NPO projects at the regional level amounted to 7.36 million rubles; according to the results of the competition held by the Presidential Grants Foundation, the amount of support for the projects of NPOs of the Novgorod Region was 47.94 million rubles (26 organizations).

Support of non-profit organizations and promotion of their development, including under the current subprogram of the state program of the Novgorod region State Support for the Development of Local Self-government in the Novgorod Region and Socially-oriented Non-profit Organizations of the Novgorod Region for 2016-2020, is carried out by the Administration of the Governor of the Novgorod Region on Domestic Policy, the Ministry of Labor and Social Support of the Population of the Novgorod Region, the GOKU Public Analytical Center.

LEADING RESEARCH CENTER WILL START WORK IN THE REGION

The center will be located on the basis of the Yaroslav-the-Wise Novgorod State University (NovSU). Its opening in 2022 is

provided for by the regional project Digital Technologies. The project is included in the structure of the national project of the same name developed for the implementation of the Decree of the President of the Russian Federation «On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024». The passport of the regional project was approved by Governor Andrey Nikitin.

In the leading research center, developers will be able to get advice and an equipped platform for their activities. Projects for the development of high-tech solutions and the promotion of products and services for business on the basis of the introduction by companies of «end-to-end» digital technologies – artificial intelligence, quantum technologies, new and portable energy sources, wireless communication technologies, sensors and robotics components will be supported.

There is a system of grants. It is assumed that in 2022 at least 18 applications for funding will be submitted, in 2024 – 25 applications. During the six years of the project implementation, at least 18 programs in the field of education and advanced training in the digital economy should be formed. Also, by the end of 2021, the educational model of the NTI University will be fully integrated at the NovSU. By 2025, at least 250 students will study there. More than 105 million rubles will be allocated for the implementation of the Digital Technologies project.

COMPETENCE CENTER TO OPEN IN THE NOVGOROD REGION

In 2022, the Novgorod region among the pilot regions will implement the priority

program Increasing Labor Productivity and Supporting Employment. It is included in the structure of the national project of the same name, developed in order to implement the Decree of the President of the Russian Federation «On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024». By 2025, such programs will be implemented in 85 regions of the country at 850 enterprises. The passport of the regional project was approved by Governor Andrey Nikitin.

Participation in the program will allow increasing labor productivity in the participating enterprises by the end of 2024 by at least 30%. At the same time, 78% of those who applied to the employment service, already based on the results of the first year of the program, must be employed and receive a salary not lower than at the previous place of work. By 2025, such workers should be at least 90%.

The Ministry of Industry and Trade of the Novgorod Region will have to develop regional programs to increase labor productivity and support employment, including the development of institutions for the promotion of employment, training and employment of employees of participating enterprises. To accomplish these tasks, a regional competence center will be created. The first participants in the regional program were 123 Aviation Repair Plant in Staraya Russa and the Borovichi Refractories Plant.

Press center of the government of the Novgorod region – <https://www.novreg.ru/press/news/press>



ВИКТОР БЫКОВ: «ВСЕ, ЧТО НАЦЕЛЕНО НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЛАСТИ, ДОЛЖНО ПОЛУЧАТЬ ВНИМАНИЕ И ПОДДЕРЖКУ»



«Господин Великий Новгород» – именно так обращались наши предки в давние времена к расположившейся на берегу реки Волхов столице Новгородского княжества, крупному центру культуры, ремесел и торговли. Сейчас, в XXI веке, наиболее активные и равнодушные жители города и области мечтают о возрождении величия и богатства своего края. Один из них – президент Союза «Новгородская Торгово-промышленная палата» Виктор Абрамович Быков. Под его руководством организация, которая в 2019 году отпразднует 25-летний юбилей, вносит посильный вклад в экономическое развитие региона. О том, каковы главные задачи НТПП, что ею уже сделано и какие перспективы и трудности существуют в масштабах организации и области, Виктор Абрамович рассказал нашему изданию.

– Если говорить о целях и задачах Союза «Новгородская Торгово-промышленная палата», как их можно определить?

– Наша главная цель – способствовать всестороннему развитию Новгородской области. У этого развития много составляющих, и у нас есть широкий арсенал инструментов для поддержки каждой из них. Прежде всего, услуги палаты помогают в работе не только ее членам, но и предпринимателям, в ней не состоящим. Мы оказываем помощь по большому кругу вопросов, в том числе консультируем по такой востребованной теме, как внешнеэкономическая деятельность.

Помогаем оформлять декларации, проводим обучение различным аспектам работы, проводим оценку проектов и не только. На данный момент не проводим разве что региональные выставки, так как интерес к ним несколько упал, наблюдается этакое затишье в этой части, да еще и трудности с выставочным залом дают о себе знать.

Все наши усилия способствуют успешному выполнению предпринимателями своих производственных планов. А ведь это самое главное для процветания предприятий и, шире, экономики региона. Кстати, когда нашей Торгово-промышленной палаты не было,

предприниматели за услугами, которые теперь оказываем мы, обращались в Санкт-Петербург. Это было значительно дороже по стоимости и в целом затратнее – сами услуги, проезд туда, командировочные и все прочее. А мы позволяем людям оставлять деньги здесь, в нашей области, помогая развивать ее экономику.

– Как строятся отношения представителей бизнеса и властей региона? Какой характер они носят сейчас?

– Отношения эти, я могу честно сказать, партнерские. Проекты, которые правительство региона реализует для развития об-

ласти, находят горячую поддержку у наших предпринимателей соответственно их возможностям. В случае стыковки всех интересов возникает очень тесное взаимодействие. Особенно активно оно начало выстраиваться после того, как в администрацию области пришла работать новая команда. Новые власти идут нам навстречу по многим вопросам. Есть нюансы и здесь, конечно, но мы пытаемся наладить продуктивный диалог, участвуем во всех мероприятиях, которые проводит региональное правительство и городские власти, особенно если это касается инвестиционной политики. Будучи членом инвестиционного совета правительства области, я стараюсь помочь решению ряда вопросов в тесном контакте с руководством и профильными ведомствами региона.

– На какие сегменты малого и среднего предпринимательства администрация делает основной упор?

– Я лично считаю, что выделять какие-то отдельные сегменты нельзя. Все, что нацелено на развитие экономического потенциала области, должно получать внимание и поддержку администрации. Но, конечно, в наибольшем приоритете сейчас те проекты, которые не несут экологической угрозы территориям региона. Эта цель задана, и ее четко придерживаются. Если проект удовлетворяет этому требованию, дорога ему открыта.

В остальном можно упомянуть такие приоритеты развития, например, как сельское хозяйство. И это совершенно понятно, ведь Новгородская область имеет много земель, в том числе пустующих. В свое время этому уделяли мало внимания, а сейчас ситуация поменялась, и сельскому хозяйству дан зеленый свет. Учитывая расположение Новгорода, достаточно близкое к обеим столицам, очень большое значение имеет логистика. Если говорить о ресурсах, это, конечно, лес, но на сегодня это направление я бы не считал особо приоритетным, так как хороших лесов в области мало. Я имею в виду не то, что мало самих лесов – нет, с этим у нас порядок, их восстанавливают. Но для отрасли нужна древесина ценных пород – ель, сосна, а у нас лесов с такой древесиной всего-то 15 или 20 процентов. Этого мало.

– Есть ли в регионе иностранные инвесторы? Существует какая-то определенная специфика работы с ними?

– Конечно, есть. В 90-е годы их в наш регион пришло много. Сейчас точно не скажу, но где-то около 20 крупных предприятий у нас с иностранными инвестициями и присутствием иностранного капитала.

В чем заключается их особенность: в свое время, чтобы дать вновь приходящим инвесторам полную картину происходящего и показать им, как работать в России, была создана ассоциация предприятий с иностранными инвестициями. Председателем там был один из директоров этих предприятий. На совещания ассоциации приглашались потенциальные инвесторы, которые хотели понять,

как строить бизнес в Новгородской области, с чем придется столкнуться, и они из первых уст слышали, какие проблемы ожидают новичков на всех этапах деятельности в России. Сейчас эта практика ушла, ассоциации больше нет, к сожалению. А созданные в то время предприятия успешно работают, и никакие кризисы на них не влияют.

– А сейчас область привлекательна для иностранцев?

– Да, Новгородская область для них по-прежнему привлекательна. Когда первые иностранные предприятия только заходили на наш рынок, мы разрабатывали нормативные документы и законы о льготах для инвесторов, и к нам приезжали коллеги из других регионов перенимать опыт. Мы были лидерами в то время.

Область по-прежнему имеет хороший потенциал для привлечения инвестиций и сейчас, учитывая ее расположение по отношению к Москве и Петербургу. Близость к двум таким огромным рынкам, удобное транспортное сообщение, хорошо налаженная связь и коммуникации – все это очень удачные факторы, но все-таки тяжело привлекать новых инвесторов, особенно в последнее время.

Инвестиции вкладываются в действующие предприятия, например, многие из них проходят реконструкцию, в это вливается много денег, в частности, в завод минеральных удобрений «Акрон», но, тем не менее, в целом процесс движется тяжело. Недавно созданное агентство развития области плотно занимается привлечением новых инвесторов, и мы собираем для них информацию о производственных площадках и предприятиях. Надеюсь, результаты будут.

– Насколько развита общественная инициатива в области? Как вы взаимодействуете с другими организациями?

– Мы входим в состав ряда организаций области, в различные профильные комиссии, общественные советы, в том числе общественные советы при контрольно-ревизионных органах, тесно работаем с Союзом предпринимателей Новгородской области и другими бизнес-ассоциациями. Совместно проводим обучающие семинары и тренинги. Наполнение в этой части очень большое. Тесная работа и полученные знания помогают и им, и нам в трудовых буднях, делают наш труд эффективнее. С уполномоченным по защите прав предпринимателей тоже находимся в постоянном контакте, совместно выносим на рассмотрение разнообразные проблемы в совет при прокуратуре области, там решаем многие спорные вопросы.

– В наступившем году Союз «Новгородская Торгово-промышленная палата» отмечает юбилей – ей исполняется 25 лет. К чему готовитесь в связи с этой датой?

– Хотим собрать предпринимателей – членов палаты, отчитаться перед ними о проделанной работе, но, конечно, не в виде сухого официального доклада – это же будет праздник. Мы собираемся наглядно показать историю возникновения и развития палаты, для этого создаем фильм, благо интересных архивных материалов у нас много.

Совместно с Торгово-промышленной палатой России наградим предприятия и сотрудников нашей палаты по случаю юбилея. Понятно, что награды получают члены ТПП, но большое внимание мы собираемся уделить и ее коллективу как непосредственному участнику работы с предпринимателями. Состав сотрудников с годами не меняется, он стабилен. Только по возрасту специалисты выходят на пенсию. Поэтому юбилей палаты – и их заслуженный праздник тоже.

Анжелика Грицак



VIKTOR BYKOV: EVERYTHING THAT IS AIMED AT THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION SHOULD RECEIVE ATTENTION AND SUPPORT

Veliky Novgorod – this is how our ancestors in ancient times addressed the capital of the Novgorod principality, situated on the banks of the Volkhov River, a major center of culture, crafts and trade. Now, in the XXI century, the most active and interested residents of the city and region dream of a revival of the greatness and wealth of their land. One of them is the President of the Union Novgorod Chamber of Commerce and Industry Viktor Bykov. Under his leadership, an organization that will celebrate its 25th anniversary in 2019 makes a contribution to the economic development of the region. Mr Bykov told our magazine what the main tasks of the CCI of Novgorod are, what it has already done, and what prospects and difficulties exist in the organization and the region.



– If we talk about the goals and objectives of the Union Novgorod Chamber of Commerce and Industry, how can they be defined?

– Our main goal is to promote the all-round development of the Novgorod region. This development has many components, and we have a wide range of tools to support each of them. First of all, the services of the Chamber help not only its members, but also

entrepreneurs who are not members of it. We assist in a wide range of issues, including advising on such a demanded topic as foreign economic activity. We help to issue declarations, conduct training on various aspects of work, assess projects, and not only. At the moment, we don't hold regional exhibitions, as the interest in them has fallen somewhat, there is a sort of lull in this segment, and even the difficulties with the exhibition hall affect the

situation.

All our efforts contribute to the successful implementation of entrepreneurs' business plans. But this is the most important thing for the prosperity of enterprises and, more generally, the economy of the region. By the way, when there was no our Chamber of Commerce and Industry, the businessmen, who we now help, turned to St. Petersburg. It was much more expensive in terms of cost

and more expensive in general – the services themselves, travel expenses, and so on. And we allow people to leave their money here in our region, helping to develop its economy.

– How are relations between business representatives and regional authorities being built? What character do they have?

– These relationships, I can honestly say, are the most partnership ones. Projects that the government of the region implements for the development of the region are supported by our entrepreneurs, according to their capabilities. When all interests match – it is a very close interaction. It began to line up especially actively after a new team came to work in the regional administration. The new authorities meet our needs on many issues. Of course, there are nuances here too, but we are trying to establish a fruitful dialogue, we participate in all the events held by the regional government and city authorities, especially when it comes to investment policy. As a member of the investment council of the regional government, I try to help solve a number of issues in close contact with the management and relevant departments of the region.

– Which segments of small and medium-sized business does the administration focus on?

– I personally think that it is impossible to single out any particular segments. Everything that is aimed at the development of the region's economic potential should receive the attention and support of the administration. But, of course, the highest priority right now is those projects that do not pose an environmental threat to the territories of the region. This goal is set and clearly adhered to. If the project meets this requirement, the road is open to it.

There are also such development priorities as agriculture, for example. And this is completely understandable, because the Novgorod region has many lands, including empty ones. At one time, little attention was paid to this, but now the situation has changed, and a green light has been given to agriculture. Considering the location of Novgorod, which is close enough to both capitals, logistics is very important. If we talk about resources, this is, of course, wood, but today I would not consider this direction as a particular priority, as there are few good forests in the region. I mean not that there are few forests themselves – no, with this we have no problems, and they are restored. But valuable wood is needed for the industry – spruce, pine, and we have only 15 or 20 percent of forests with such wood. This is not enough.

– Are there any foreign investors in the region? Are there any peculiarities of working with them?

– Of course, we have them. In the 90s, a lot of them came to our region. Now I will not say for sure, but there are somewhere around 20 large enterprises with foreign investments and the presence of foreign capital.

As for their peculiarity, once, in order to give new investors a full picture of what is happening and show them how to work in Russia, an association of enterprises with foreign investments was created. The chairman was one of the directors of these enterprises. Potential investors, who wanted to understand how to build a business in the Novgorod region, what they would have to face, were invited to the association's meetings and they heard firsthand what problems newcomers were expecting at all stages of their activities in Russia. Unfortunately, this practice has gone, the association ceases to exist. And the enterprises created at that time successfully work, and no crises affect them.

– Is the region attractive to foreigners now?

– Yes, the Novgorod region is still attractive for them. When the first foreign enterprises just entered our market, we developed regulatory documents and laws on benefits for investors, and colleagues from other regions came to us to learn. We were leaders at that time.

The region still has a good potential for attracting investments and now, given its location in relation to Moscow and St. Petersburg. The proximity to two such huge markets, convenient transport links, well-established communication are all very successful factors, but it is still difficult to attract new investors, especially recently.

Investments are being made in existing enterprises, for example, many of them are undergoing reconstruction, a lot of money is being invested into it, in particular, at the Akron mineral fertilizer plant, but nevertheless, in general, the process moves rather hard. The newly created regional development agency is closely involved in attracting new investors, and we collect information about production sites and enterprises for them. I hope we will get some results.

– How developed is the community initiative in the area? How do you interact with other organizations?

– We are a member of a number of regional organizations, various profile commissions, public councils, including public councils under the control and auditing bodies, working closely with the Union of Entrepreneurs of the Novgorod region and other business associations. Together we conduct seminars and trainings. The content in this part is very large. The close work and the knowledge gained help them and us in working life, make our work more efficient. We are in constant contact with the ombudsman for the protection of the rights of entrepreneurs, jointly submitting various issues to the council at the regional prosecutor's office for consideration, and solving many disputed issues.

– This year the Union Novgorod Chamber of Commerce and Industry celebrates its anniversary – it is 25 years old. What are you preparing in connection with this date?

– We want to gather entrepreneurs – members of the Chamber, to report to them on the work done, but, of course, not in the form of an official report – this will be a celebration. We are going to visually show the history of the emergence and development of the Chamber, for this we create a film, we have a lot of interesting archival materials.

Together with the Chamber of Commerce and Industry of Russia we will award enterprises and employees of our Chamber on the occasion of the anniversary. It is clear that the members of the CCI will receive awards, but we are going to give a lot of attention to its team as a direct participant in the work with entrepreneurs. The composition of employees has not changed over the years, it is very stable. Specialists retire only by age. Therefore, the anniversary of the Chamber is their deserved holiday too.

Anzhelika Gritsak



НИ ДНЯ БЕЗ СТРОЧКИ

Именно так могли бы охарактеризовать свою жизнь и работу владельцы и сотрудники фабрики «Крестецкая строчка», возвращающие из забвения традиции знаменитого старинного русского промысла строчевой вышивки.



НЕМНОГО ИСТОРИИ

Вологодские кружева и сейчас у всех на слуху, а вот о крестецкой строчке знают немногие, хотя в свое время скатерти, полотенца и многие другие предметы обихода с такой вышивкой пользовались огромной популярностью у населения. Возник этот вид народного промысла в конце 19 века в деревне Старое Рахино Новгородской области, где издавна выращивали лен. Именно полотно из льна отлично подходит для строчевой вышивки. Суть техники этого вида рукоделия в том, что нити основы и утка подрезаются и выдёргиваются из полотна, образуя сетку, по которой и идет вышивка. Кстати, крестецкая строчка так официально и именуется – «строчевая вышивка по предварительно обработанной сетке». Крестецкой вышивкой украшали предметы одежды, занавески и полотенца, многие из которых передавались из поколения в поколение.

Крестецкая строчка получила мировую известность в 1911 году после участия в первой показательной выставке народных художественных промыслов России. С тех пор крестецкий гипюр неизменно вызывал восхищение публики на многочисленных мероприятиях, в том числе и международных. До Второй мировой войны изделия крестецких мастериц экспортировались во многие стра-

ны Европы. Сегодня более 100 образцов этой уникальной вышивки находятся в фондах Государственного Русского музея в Санкт-Петербурге. В январе 2019 года крестецкой фабрике, продолжательнице и хранительнице традиций промысла, ныне известной как «Крестецкая строчка», исполнится 90 лет.

ВСЕ С НУЛЯ

Лучшие годы крестецкой строчки пришлись на советское время. Слава фабрики шла далеко за пределы СССР, ее коллектив насчитывал 600 человек, мастерицы работали в три смены. В конце 90-х предприятие, как и многие другие, начало угасать. За время после распада СССР оно несколько раз меняло хозяев и в итоге, полностью разваленное и разоренное, к 2015 году оказалось в списке банкротов. Мало кто ожидал, что некогда известная фабрика когда-нибудь сможет вновь заявить о себе на всю страну. Подобное развитие событий было бы сродни чуду. Однако чудо действительно произошло. Нашлись такие люди, для кого-то – чудачки и безумцы, для кого-то – спасители и пример для подражания, которые сделали былью заветную мечту ценителей крестецкой вышивки и патриотов Новгородчины. Вдохновителями возрождения трагически забытого русского промысла стали предприниматель из Санкт-Петербур-

га Антон Георгиев и его супруга Александра, дизайнер.

Купить и попытаться реанимировать пришедшее в упадок производство, на котором сменился, ничего не добившись, уже не один инвестор, – это очень рискованный шаг. Но семья Георгиевых рискнула. Антон уже был знаком со своим приобретением – впервые на фабрике он побывал в начале 90-х, когда в гости к его отцу приехали знакомые шведы, покупавшие на «Крестецкой строчке» занавески, скатерти и салфетки для гостевых домов и высоко ценившие эти изделия. Впечатлили они и Антона Георгиева, поэтому, узнав о продаже фабрики, он, после некоторых колебаний, принял решение – покупать. Основной своей задачей Антон Георгиев видел спасение и возрождение прекрасного художественного промысла с богатой историей, на втором месте стояло приведение дел фабрики в порядок и налаживание способного давать прибыль производства. Восстанавливать все пришлось буквально с нуля: вести реконструкцию здания, модернизировать оборудование.

Но самым главным было найти и вернуть на фабрику опытных мастериц, организовать процесс обучения молодых строчильщиц. Сейчас на фабрике работает 26 вышивальщиц, некоторые из них уже в третьем поко-

В наше время стилизованную крестецкую строчку можно видеть на флаге Крестецкого муниципального района Новгородской области. Несколько лет назад шли разговоры о том, чтобы убрать ее оттуда, так как промысел был почти утрачен. Что заставило эти разговоры затихнуть – расскажем далее.

лении занимаются этим промыслом. Творческое направление возглавляет заслуженный художник РФ Мария Евгеньевна Афанасьева, которая отдала фабрике 46 лет и до сих пор передает своё искусство молодым. Воссоздали на фабрике и музейную экспозицию предметов костюма и быта, куда вошли уникальные образцы строчевой вышивки прошлого века.

ОРИЕНТИР НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

За годы своего существования фабрика неоднократно принимала участие в международных выставках и отправляла свои изделия на экспорт. Но как показал опыт нынешних дней, ориентироваться надо в первую очередь на внутренний рынок. По наблюдениям Александры и Антона Георгиевых, на международных выставках у иностранцев можно видеть интерес к крестецкой вышивке, но они воспринимают ее, скорее, как экзотику. Происходит это по той простой причине, что народные промыслы являются локальным достоянием и каждый ценит свое. Значит, нужно возвращать интерес к нашей вышивке у нас. В итоге упор был сделан на российских покупателей, и этот шаг себя постепенно оправдывает. Сейчас мастера фабрики создают и развивают стабильный национальный бренд, доступный для любых категорий покупателя, в том числе и в регионах.

Некоторое время назад у одного из известных в мире моды фэшн-дизайнеров вышла коллекция с крестецкой строчкой. Она всем понравилась, вышивка привлекла внимание и получила много лестных отзывов. Переговоры с различными модельерами по дальнейшей разработке этого направления идут, однако основной упор фабрика делает на свои силы. Александра Георгиева, дизайнер «Крестецкой строчки», тонко чувствует стиль, и создает самобытные коллекции с крестецкой строчкой. Эксклюзивный дизайн, уникальность, художественная выразительность, гармония традиций и современности



придают им дополнительную ценность.

Также владельцы фабрики надеются, что им удастся вырастить собственные кадры из молодежи, которая трудится на производстве.

Специалисты фабрики вдумчиво ищут свой стиль и прокладывают путь к сердцам покупателей. Конкуренции и подделок они не боятся, так как у фирмы есть патент на производство и географическое наименование, да и сам труд мастерицы, работающей в технике крестецкой строчки, оттачивает бракоделов и халтурщиков – чтобы им заниматься, надо любить свою работу. Таких мастеров, которые вручную смогут повторить узоры крестецкой строчки, на свете единицы.

Ещё в пятидесятые годы, чтобы сделать продукцию фабрики более массовой, специалисты начали разработку машинной художественной вышивки. На производстве и сейчас используется некоторое оборудование еще советских времен, т.к. не все современные машины дают необходимое качество.

Иногда покупатели, глядя на хрупкий и строгий, как кристаллик снежинки, узор, сомневаются: стоит ли тратить деньги на вещь с такой вышивкой, не порвется ли она, не разойдутся ли нитки? Специалисты единогласно уверяют: опасения беспочвенны. Скатерти и одежда с такой вышивкой передавались из поколения в поколение и отлично сохранились, даже несмотря на жесткий режим стирки прежних времен. Вышивка на льняном полотне настолько плотная, а современные средства для стирки настолько эффективны, что ее можно отбеливать, крахмалить, кипятить, и ничего с ней не произойдет.

НОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ КРЕСТЕЦКОЙ СТРОЧКИ

На фабрике большое внимание уделяют брендингу товара. На каждой упаковке стоит подпись вышивальщицы, а надписи оформляют художники-каллиграфы. Антон Георгиев считает, что изделия его предприятия значительно удобнее дарить, например, иностранцам (хотя, на самом деле, не только им), чем многие другие традиционные предметы

Антон Георгиев:

- Мы находимся только в начале пути возрождения знаменитого промысла строчевой вышивки. Закончили основную часть реконструкции фабрики, собрали и обучили коллектив мастериц, сделали ребрендинг, выпустили новые коллекции столового текстиля и одежды, воссоздали музейную экспозицию. Впереди не менее сложный этап - выход на рынок. Возрождая это легендарное предприятие, престиж российского производителя, мы верим, что искусство нашей строчки будет жить и радовать людей своей красотой и самобытностью!

Антон Георгиев:

Все процессы на производстве идут, мы стараемся их вести как можно быстрее. Впереди – реализация еще нескольких проектов, но о них мы расскажем позже.

В настоящее время мы заняты расширением ассортимента, созданием новой продукции, планируем открытие фирменного магазина в Санкт-Петербурге и в Москве, ну и, конечно, в Великом Новгороде. Развиваем направление экскурсионного обслуживания, так как наша фабрика-музей проводит экскурсии по производству, обладает уникальной коллекцией строчевой вышивки и архивом исторических фотографий.

в стиле From Russia with Love. И это не говоря о том, что такой подарок, изящный и строгий, является прямым уходом от стереотипов к wow-эффекту: полученная вместо условного самовара или всем хорошо известной хохломы декоративная салфетка в компактном красивом простроченном конверте вызывает благоговение и восторг.

Традиционная крестецкая строчка – это вышивка белым по белому. Но, по словам Александры, многие покупатели просят что-нибудь не только белое, но и контрастное, поэтому дизайнер с коллегами постоянно экспериментирует с новыми оттенками материалов и вышивки, например, красного, стального или терракотового цветов. Поставщиков хорошего сырья найти непросто. Льняные ткани российского производства грубоваты и не годятся для тонкой работы. Белорусский лен по качеству чуть лучше, он мягче и приятнее на ощупь, и его сейчас заказывают на Оршанском комбинате в Белоруссии, одном из самых крупных льняных производств в мире. Но даже белорусский лен, отлично подходящий для домашнего и столового текстиля, не всегда хорош для костюмной группы. Самые лучшие на сегодняшний день льняные ткани для одежды производит Италия, но используя дорогую по стоимости итальянскую ткань, мы лишим многих людей в России возможности купить себе красивую вещь с крестецкой вышивкой, так как она им будет просто не по карману. В настоящее время в работе используются белорусские, голландские, китайские, индийские ткани, и вопрос приобретения новых тканей всегда стоит на повестке дня.

СТИЛЬ ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННЫМ

Хотя с цветом сейчас можно поиграть, сами элементы вышивки остаются такими же, как и сто пятьдесят лет назад. Они подобны алфавиту: состоят из букв, которые являются базой всего, из которых можно составить простое слово, а можно – сложный текст.

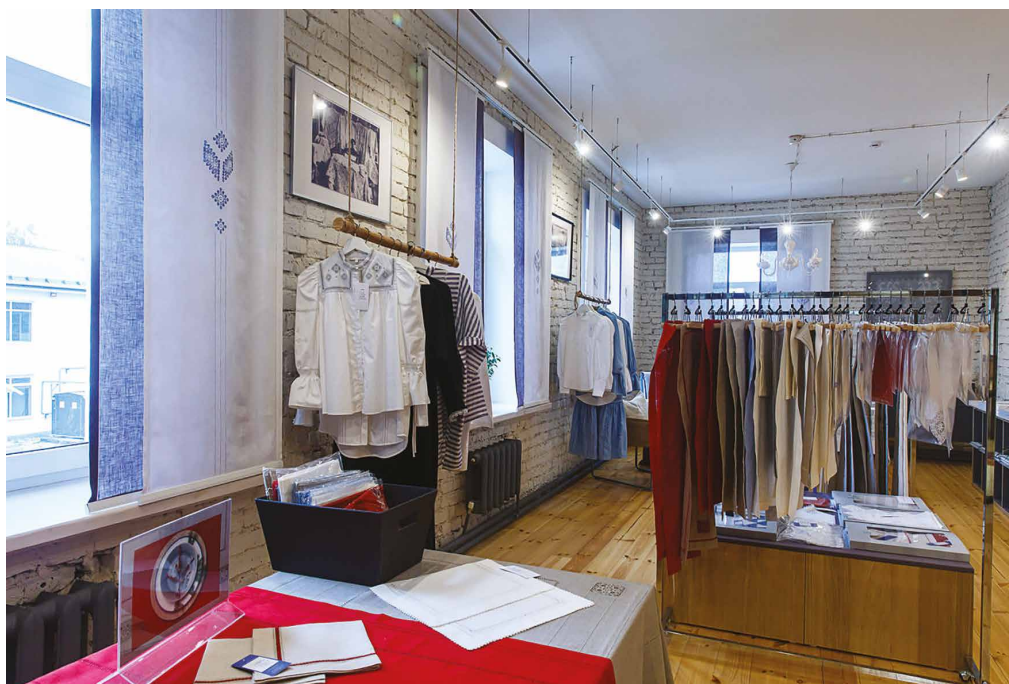
Одна из главнейших задач новгородских мастериц — сделать так, чтобы крестецкая строчка осталась такой же узнаваемой, как и в начале своего славного пути. Традиционный облик и аристократичность вышивки ставятся во главу угла, поэтому Антон Георгиев вынужден отказываться от заказов, которые выглядят как китч. Например, от

предложений вышить на партии белых салфеток золотые вензеля. Для уважающего себя бренда с вековой историей такие вещи неприемлемы.

Сейчас высокохудожественные изделия фабрики включили в подарочный фонд Президента Владимира Путина. Творения рук крестецких мастериц уже продаются

в магазинах партнёров и концептуальных бутиках одежды Москвы, Санкт-Петербурга и Великого Новгорода. Кроме того, фабрика открыла свой интернет-магазин www.krstrochka.ru, а в посёлке Крестцы работает фирменный магазин, где покупки можно совершить по фабричным ценам.

Ульяна Кухтина



NOT A SINGLE DAY WITHOUT A **STITCH**

That is how the owners and employees of the Krestetskaya Strochka factory, who revive the traditions of the famous old Russian craft of line embroidery from oblivion, could describe their life and work.



A BIT OF HISTORY

The Vologda laces are still widely known, but few people know about the Krestetsk stitchery, although at one time tablecloths, towels and many other household items with such embroidery were very popular among the population. This kind of folk craft appeared at the end of the 19th century in the village of Staroye Rakhino of the Novgorod region, where flax had long been cultivated. It is a linen cloth that is great for line embroidery. The essence of this technique of needlework is that the warp yarn and weft threads are cut and pulled out of the canvas, forming a net on which the embroidery is made. By the way, the Krestetsk stitchery is officially called «the line embroidery on a pre-processed grid». The Krestetsk embroidery decorated clothes, curtains and towels, many of which were passed down from generation to generation.

The Krestetsk stitchery became famous in 1911 after participating in the first exhibition of folk arts and crafts of Russia. Since then, the Krestetsk guipure invariably aroused the admiration of public at numerous events, including international ones. Before World War II, the products of the Krestetsk masters were exported to many European countries. Today, more than 100 samples of this unique embroidery are in the funds of the State Russian Museum in St. Petersburg. In January 2019, the

Krestetsk factory, the continuer and keeper of the traditions of the craft, now known as Krestetskaya Strochka, will be 90 years old.

EVERYTHING FROM SCRATCH

The best years of the Krestetsk stitchery were in the Soviet era. The fame of the factory went far beyond the USSR, its team consisted of 600 people, craftswomen worked in three shifts. In the late 90s, the company, like many others, began to fade. During the time after the collapse of the USSR, it changed its owners several times, and as a result, completely collapsed and ravaged, by 2015 it was in the list of bankrupts. Few expected that a once famous factory would ever be able to reassert itself to the whole country. Such a result would be a miracle. However, the miracle really happened. There were such people, for someone – cranks and madmen, for someone – saviors and role models. They made the wish of embroidery lovers and Novgorod natives come true. An entrepreneur from St. Petersburg Anton Georgiev and his wife Alexandra, a designer, became the inspirators for the revival of the tragically forgotten Russian craft.

It is a very risky move to buy and try to revive a production that has decayed, it was abandoned by a number of investors who have failed. But the Georgiev family took a

chance. Anton was already familiar with his purchase – for the first time he visited the factory in the early 90s, when Swedes came to visit his father, buying at Krestetskaya Strochka curtains, tablecloths and napkins for guest houses and appreciating these products. They also impressed Anton Georgiev, therefore, having learned about the sale of the factory, he, after some hesitation, decided to buy it. Anton Georgiev saw the salvation and revival of a beautiful art industry with a rich history as his main task; the second task was to bring the affairs of the factory in order and to establish a production capable of making profit. It was necessary to restore everything from scratch: to lead the reconstruction of the building, to modernize the equipment.

But the most important thing was to find and return experienced craftswomen to the factory, to organize the learning process of young embroiderers. Now 26 embroiderers work at the factory, some of them are already engaged in this business in the third generation. The creative department is headed by the honored artist of the Russian Federation Maria Afanasyeva, who has been working for the factory 46 years and still transfers her skills to young embroiderers. They recreated the museum exhibition at the factory; it included clothing, household items, and unique samples of the line embroidery of the last century.

In our time, a stylized Krestetsk stitchery can be seen on the flag of the Krestetsky municipal district of the Novgorod region. A few years ago there was talk of taking it away from there, as the craft was almost lost. What made these conversations subside – we will tell you further.

FOCUS ON THE DOMESTIC MARKET

Over the years of its existence, the factory has repeatedly participated in international exhibitions and shipped its products for export. But as the experience of the present day has shown, it is necessary to focus primarily on the domestic market. According to the observations of Alexandra and Anton Georgiev, you can see interest in line embroidery from foreigners at international exhibitions, but they perceive it rather as exotic. This happens for the simple reason that folk crafts are a local wealth, and everyone appreciates their own art. So, you need to return interest in our embroidery in Russia. As a result, the emphasis was placed on Russian buyers, and this step is gradually justifying itself. Now the factory craftswomen create and develop a stable national brand that is available for all categories of customers, including in the regions.

Some time ago, one of the fashion designers known in the fashion world introduced a collection with the Krestetsk stitchery. Everybody liked it, the embroidery attracted attention and received a lot of good reviews. Negotiations with various fashion designers on the further development of this direction are underway, however, the factory is focusing on its own strength. Alexandra Georgieva, the designer of Krestetskaya Strochka, feels the style and creates distinctive collections with the Krestetsk stitchery. Exclusive design, uniqueness, artistic expression, harmony of traditions and modernity give them additional value.

Also, the factory owners hope that they will be able to grow their own personnel from young people who work in production.

Factory specialists thoughtfully search for their style and pave the way to the hearts of customers. They are not afraid of competition and forgeries, as the company has a patent for production and a geographic name, and the work of a craftswoman who works in the technique of line embroidery is very difficult for slackers and swindlers to be engaged in, you must love your work. The number of such masters who can manually repeat the patterns of line embroidery is very small.



Back in the fifties, in order to make the production of the factory more widespread, specialists began the development of machine-made artistic embroidery. Some equipment of the Soviet times is still used in the production, since not all modern machines provide the necessary quality.

Sometimes buyers, looking at the fragile and strict like a snowflake crystal pattern, doubt: is it worth spending money on a thing with such embroidery, will it tear, will the threads disperse? Experts unanimously assert: fears are groundless. Tablecloths and clothes with such embroidery were handed down from generation to generation and were perfectly preserved, even despite the rigid mode of washing of former times. Embroidery on linen is so dense, and modern laundry detergents are so effective that it can be bleached, starched, boiled, and nothing will happen to it.

NEW IDEAS FOR THE KRESTETSK STITCHERY

The factory pays great attention to product branding. Each package is signed by embroiderers, and the inscriptions are drawn up

by calligraphy artists. Anton Georgiev believes that the products of his enterprise are much more convenient to give, for example, to foreigners (although, in fact, not only to them) than many other traditional items in the style «From Russia with Love». And this is not to mention the fact that such a gift, elegant and strict, is a direct going away from stereotypes to the wow effect: a tablecloth in place of a conventional samovar or a well-known Khokhloma in a compact beautiful stitched envelope evokes awe and delight.

The traditional line embroidery is white embroidery on a white material. But, according to Alexandra, many buyers are asking for something not only white, but also contrasting, so the designer and colleagues are constantly experimenting with new shades of materials and embroidery, for example, red, steel or terracotta. Suppliers of good raw materials are not easy to find. Linen fabrics produced in Russia are rough and not suitable for fine work. Belarusian flax is a bit better in quality, it is softer and more pleasant to the touch, and it is now being ordered at Orsha Linen Mill in Belarus, one of the largest linen manufactures in the world. But even Belarusian

Anton Georgiev:

– We are only at the beginning of the revival of the famous craft of line embroidery. We finished the main part of the reconstruction of the factory, assembled and trained a team of craftswomen, made a rebranding, released new collections of table textiles and clothing, and recreated a museum exhibition. A no less difficult stage is ahead – entering the market. Reviving this legendary enterprise, the prestige of the Russian manufacturer, we believe that the art of our line embroidery will live and delight people with its beauty and originality!

Anton Georgiev:

All processes in production are underway, we try to conduct them as quickly as possible. In the future we plan to implement several more projects, but we will tell about them later.

Currently, we are busy expanding the range, creating new products, planning to open a brand store in St. Petersburg and in Moscow, and of course in Veliky Novgorod. We develop the direction of excursion service, as our factory-museum conducts tours of production, has a unique collection of embroidery and an archive of historical photos.



flax, excellent for home and table textiles, is not always good for a clothing group. Today, the best linen fabrics for clothing are made in Italy, but using expensive Italian fabric, we will deprive many people in Russia of the opportunity to buy a beautiful piece of embroidery, as they simply cannot afford it. Currently, Belarusian, Dutch, Chinese, Indian fabrics are used in the work, and the issue of acquiring new fabrics is always on the agenda.

THE STYLE REMAINS UNCHANGED

Although you can play with colour now, the elements of embroidery themselves remain the same as they were a hundred and fifty years ago. They are similar to the alphabet: they consist of letters, which are the basis of everything, from which you can make a simple word, or you can make a complex text.

One of the main tasks of Novgorod craftswomen is to make line embroidery as recognizable as at the beginning of its glorious way. The traditional look and aristocracy of embroidery are paramount, so Anton Georgiev is forced to abandon orders that look like kitsch. For example, these are the proposals to embroider gold monograms on the batches of white napkins. Such things are unacceptable for a self-respecting brand with a century of history.

Now highly artistic products of the factory are included in the gift fund of President Vladimir Putin. The creations of masters of the Krestetsk stitchery are already sold in partner stores and conceptual boutiques of clothing in Moscow, St. Petersburg and Veliky Novgorod. In addition, the factory opened its online store www.krstrochka.ru, and in the village of Krestsy there is a company store, where you can make purchases at factory prices.

Anton Georgiev highlights that Krestetskaya Strochka for him, first of all, is not a commercial enterprise, but an interesting and very important project. Moreover, it is important not only for the Georgievs personally, as well as artists, embroiderers, seamstresses, and other employees of the factory, but it also concerns the entire Novgorod region, and Russia in general. This is the last old folk art craft that remained in the Novgorod region, the only company in the industry, and the new owner personally participates in its fate, worries about its success and stubbornly leads it to a new level, preserving its rich traditions.

Ulyana Kukhtina

БУТИК-ОТЕЛЬ «ТРУВОР»: НОВАЯ ЛЕГЕНДА ВЕЛИКОГО НОВГОРОДА

Индустрия гостеприимства в нашей стране развивается стремительными темпами. Некогда воспетые Михаилом Задорновым советские гостиницы без горячей воды уходят в прошлое, на их место приходят комфортабельные отели с улыбчивым персоналом и отличным сервисом. Казалось бы, большего и желать нельзя, но, как оказывается, желать большего - можно и нужно. Своим примером это доказывает бутик-отель «Трувор», располагающийся прямо в центре Великого Новгорода, на ул. Дворцовой.

Проект существует уже больше года, за это время он успел заявить о себе в индустрии гостеприимства, получить признание и любовь постояльцев и доказать, что хорошая гостиница должна вызывать у людей удовольствие и восторг. О том, что же это такое – бутик-отель «Трувор», и как идет его развитие, рассказывает его директор и один из отцов-разработчиков Александр Тимофеев.



- Александр, многим будет интересно узнать, почему вы дали такое имя своему детищу. Итак, почему «Трувор»?

- Часто бывает, что интересные идеи ко мне приходят во сне. Эта – тоже оттуда. Приснилось и оказалось очень кстати. Трувор, напомним – один из трех легендарных братьев, которых наши предки пригласили к себе на княжение. Это наша общая история, которую многие не знают, и мы хотим изменить это положение дел.

Наши новгородские коллеги недооценивают потенциал истории про Рюрика,

Трувора и Синеуса. Эти персонажи еще не монетизированы и, так сказать, не укоренены в городе. Вот мы и восполняем эту брешь. На данный момент нами уже начат проект, где будет фигурировать Рюрик, дело осталось только за Синеусом. Сейчас Truvor – зарегистрированный торговый знак, и мы будем развивать этот бренд, открывая новые объекты в этом русле.

- Почему вы выбрали формат бутик-отеля? Что это дало?

- Вообще формат бутик-отеля подразумевает уникальность в оформлении интерьера каждого номера, небольшой но-



мерной фонд и дополнительные услуги, которых вы не найдете в обычных гостиницах. Это – наш конек, нам такой формат очень по душе. Нашу команду это мотивирует на создание неординарных услуг и фишек. Мы, например, сдаем в аренду золотую рыбку по имени Аркадий, это поселит наших гостей. В некоторых уборных на стенах висят настоящие гусли, чтобы было нескучно. По выходным на завтрак мы подаем шампанское, а в номере Rock room есть электрогитара с возможностью подключения к колонке. Ну и, конечно, атмосфера здания 1830 года постройки придает интерьерам свой собственный шарм.

- С происхождением вашего детища разобрались, давайте теперь поговорим о вас лично. Великий Новгород для вас родной город?

- Великий Новгород – это моя родина, земля, на которой я вырос. Поэтому и первые шаги в бизнесе были сделаны именно здесь. Я начинал с продажи цветов. Потом, когда был студентом, покупал велосипеды оптом и продавал их через газету «Из рук в руки». Было много различных проектов, ряд из которых работает и по сей день. Мои идеи всегда обгоняли возможности и тянули за собой, подобно локомотиву, людей и финансы. 11 лет назад я прочитал книгу Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» и вынес из нее поразившую меня своей простотой формулу: «Твой пассивный доход должен превышать сумму всех твоих расходов, и тогда ты станешь финансово свободным». Это пробудило во мне интерес к инвестициям в недвижимость. Сначала я занимался небольшими объектами, потом более крупными, а три года назад мы вместе с партнерами по бизнесу решили открыть отель в родном городе. Правда, я заблуждался, думая, что это будет пассивный доход. Отель требует к себе большого внимания, но это очень интересно и весело.

- Что побудило им заняться?

- Я считаю, что все объекты недвижимости в исторической части города должны работать на туриста, и собственным примером доказываю, что это успешная модель. На мой взгляд, потенциал в развитии у Великого Новгорода один – это туризм. За пределами города может работать любая бизнес-модель, но в черте города – это индустрия гостеприимства. Золотое правило любого успешного человека – это развитие своих сильных сторон, а не исправление и дотягивание до общего уровня слабых. Это правило работает и на уровне города, а сильная его сторона очевидна.

- Есть ли другие гостиницы и отели подобного плана в Великом Новгороде? Насколько успешно идет борьба с конкурентами?

- Да, есть коллеги, которые открыли до-

стойные мини-отели. Но это несколько не мешает. Конкуренция делает нас только лучше, поэтому я – за развитие этой отрасли.

Работая над нашим проектом, я руководствовался знаменитым высказыванием Шарля Де Голля: «Всегда выбирайте самый трудный путь: на нем вы не встретите конкурентов». Мы предъявляем повышенные требования к деталям и мелочам, постоянно придумываем что-то новое и необычное. Большинство предметов интерьера и мебели сделаны вручную новгородскими мастерами. Поэтому мы не боимся конкурентов, за нами очень сложно угнаться и что-то повторить.

- Как разрабатывалась концепция дизайна отеля, что вдохновляло дизайнеров? Вы принимали непосредственное участие в этом процессе или составили ТЗ, а дальше полагались на мнение экспертов?

- Конечно, я принимал активное участие в разработке дизайна отеля, ведь это огромное поле для реализации моего творческого потенциала. Вообще стройка – это очень увлекательно и интересно.

Дизайнеры и строители, члены моей команды – все большие молодцы, они работали над этим проектом с большим энтузиазмом. А я – требовательный и неидеальный заказчик, поэтому весь проект мы переделывали несколько раз, перестраивали, дорабатывали многие мелочи и до сих пор вносим коррективы. Но это дает свои плоды – благодаря такому подходу и получаются оригинальные, не похожие ни на что другое пространства. Некоторые интересные моменты мы позаимствовали у коллег из Европы и США, вдумчиво адаптировав их под наши нужды. Вообще, пользуясь случаем, хочу сказать спасибо всем, кто участвовал в создании отеля «Трувор». Вы – настоящие профи, и приезжающие к нам люди высоко оценивают вашу работу.

- Какие нестандартные решения в дизайне номеров вам кажутся наиболее интересными?

- Интересное решение – это детская кровать в номере Viking. Она необычная и очень нравится нашим маленьким постояльцам. Впрочем, их родителям тоже.

Неординарным получился интерьер в номере Aviator, там есть чертеж самолета и пропеллеры, которые нам пришлось вырезать из дерева, а потом при покраске добиваться сходства с металлом. Еще там необычное изголовье-панно, сделанное мастерами по дереву.

В ванной комнате номера Travel получилась классная матрешка из остатков плитки. Также, чтобы дополнить образ, в этом номере всегда лежат свежие выпуски журналов National Geographic и «Вокруг света».

Одним из моих любимых номеров яв-

ляется Surf, в нем много интересных деталей: галька с финского залива, бамбук из Вьетнама, доска для серфинга, которую нам подарили российские серферы. А зеркало в уборной сделано из настоящего спасательного круга.

Ну и, конечно, стоит упомянуть о вывеске отеля. Она сделана из массива столетнего дуба, и это не наклеенные буквы, а вырезанные на станке ЧПУ. Вокруг букв вырезался фон, а сами они остались в натуральную величину. На самом деле, есть еще более сотни увлекательных деталей, которые гости смогут увидеть лично, посетив отель Truvor, так что ждем в гости!

- Отель размещается в двухсотлетнем здании. В связи с этим сложно ли менять его внутренний вид? Требуется ли согласование?

- Конечно, каждый шаг в работе с такими зданиями должен быть согласован. Это отнимает много времени и дает дополнительную финансовую нагрузку, но все эти мелочи – ничто по сравнению с тем, что мы получаем в итоге: пропитанные историей интерьеры, атмосферу старины и расположение в историческом центре города.

- Получаете ли поддержку от власти и города? Какого рода? Помогаете ли им чем-то сами?

- Помощь есть, и существенная. Благодаря Новгородскому фонду поддержки малого предпринимательства мы получили кредитную линию под 8% годовых. Спасибо ему за это! И в целом хотелось бы поблагодарить команду правительства Новгородской области. С приходом нового губернатора явно виден курс на развитие и поддержку предпринимательства, а также на популяризацию этого вида деятельности среди молодежи. Мы, в свою очередь, всегда идем навстречу и городу, и области и поддерживаем городские инициативы.

- Бутик-отель существует уже больше года. Поменялось ли за это время что-то в вашей системе ценностей?

- Мои ценности неизменны, чем бы я ни занимался. В жизни я руководствуюсь известным законом вселенной: все либо растет, либо умирает. Необходимо постоянно развивать свои способности, тянуться к знаниям, быть, что называется, вечным студентом. И если я сегодня стал хотя бы чуточку лучше, чем был вчера, я радуюсь этому.

- Каковы ваши планы на будущее? Что ждет отель в ближайшее время?

- На 2019 год запланировано открытие еще 10 новых номеров и кафе, ориентированного не только на гостей отеля, но и на горожан. В планах до 2024 года – вырасти вдвое, а также открыть самый необычный отель в России, но на этом моменте пока сделаю интригующую паузу и не буду раскрывать всех подробностей.

Ульяна Кухтина

BOUTIQUE-HOTEL TRUVOR: A NEW LEGEND OF VELIKY NOVGOROD

The hospitality industry in our country is developing rapidly. The Soviet hotels without hot water that were once praised by Mikhail Zadornov are becoming a thing of the past; comfortable hotels with smiling staff and excellent service come to replace them. It would seem that one shouldn't wish for more, but as it turns out, it's possible and necessary to desire more. The boutique-hotel Truvor, located right in the center of Veliky Novgorod, on the Dvortsovaya Street proves this.

The project has existed for more than a year, during this time it managed to declare itself in the hospitality industry, get recognition and love of guests, and to prove that a good hotel should make people happy and delighted. About what it is – a boutique-hotel Truvor, and how it is developing, speaks its director and one of the fathers-developers Alexander Timofeev.

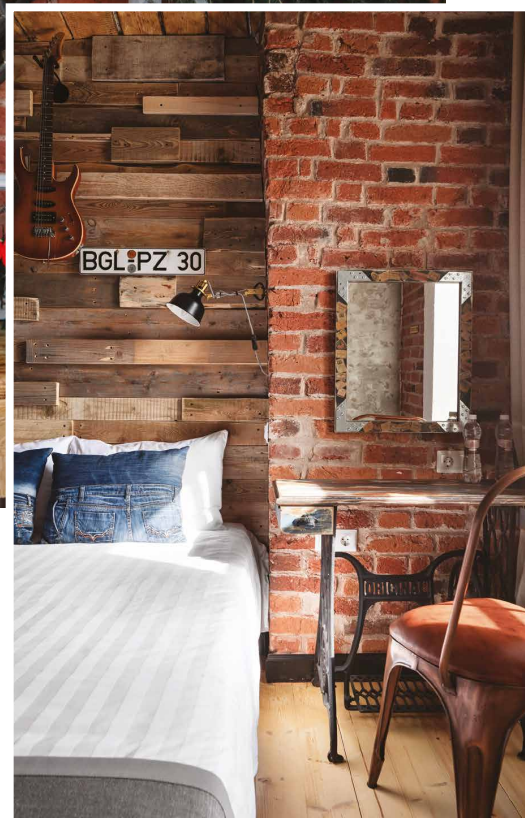


– Mr Timofeev, many will be interested to know why you gave this name to your creation. Why Truvor?

– It often happens that interesting ideas come to me in dreams. This one is also from there. It came to me in a dream and turned out to be very helpful. Truvor, let me remind you – one of three legendary brothers, whom our ancestors invited to reign. This is

our common story that many people do not know, and we want to change this state of affairs.

Our Novgorod colleagues underestimate the potential of the story of Rurik, Truvor and Sineus. These characters are not yet monetized and, so to speak, not rooted in the city. So we fill this gap. At the moment we have already begun a project where



Rurik will appear, the matter remains only for Sineus. Now Truvor is a registered trademark, and we will develop this brand by opening new objects in this area.

– Why did you choose the boutique-hotel format? What did it do?

– In general, the format of a boutique-hotel implies the uniqueness in the interior design of each room, a small number of rooms and additional services that you will not find in ordinary hotels. This is our strong point, we are very fond of this format. Our team is motivated to create extraordinary services and features. For example, we rent a goldfish named Arkady, it cheers our guests. Some lavatories have real gusli on the walls to make it fun. On weekends we serve champagne for breakfast, and in the Rock room there is an electric guitar with the possibility to connect to a speaker. And, of course, the atmosphere of the building of 1830 gives the interior its own charm.

– Now the origin of your offspring is clear, now let's talk about you personally. Is Veliky Novgorod a hometown for you?

– Novgorod the Great is my homeland, the land on which I grew up. Therefore, the first steps in the business were made exactly here. I started with selling flowers. Then, when I was a student, I bought bicycles in bulk and sold them through the newspaper *Iz Ruk v Ruki*. There were many different projects, a number of which still work today. My ideas always overtook opportunities, and they dragged people and finances like a locomotive. 11 years ago I read the book by Robert Kiyosaki *Rich Dad Poor Dad*, and brought out from it the formula that struck me with its simplicity: «Your passive income must exceed the sum of all your expenses, and then you will become financially free». This aroused my interest in real estate investments. At first I was engaged in small objects, then larger ones, and three years ago we, together with business partners, decided to open a hotel in our hometown. True, I was mistaken in thinking that it would be passive income. The hotel requires a lot of attention, but it is very interesting and fun.

– What prompted you to start this business?

– I believe that all real estate in the historic part of the city should work for the tourist, and by my own example I prove that this is a successful model. In my opinion, there is one potential in the development of Veliky Novgorod – this is tourism. Any business model can operate outside the city, but within the city it is the hospitality industry. The golden rule of any successful person is the development of their strengths, and not the correction and reaching for the general level of the weak. This rule also works at the city level, and its strength is obvious.

– Are there other hotels and guesthouses of similar type in Veliky Novgorod? How successful is the fight with competitors?

– Yes, there are colleagues who have opened decent mini-hotels. But it does not interfere at all. Competition only makes us better, therefore I am for the development of this industry.

While working on our project, I was guided by the famous statement by Charles de Gaulle: «Always choose the most difficult path: you will not meet competitors on it». We place high demands on details, constantly inventing something new and unusual. Most of the interior and furniture made by hand by Novgorod masters. Therefore, we are not afraid of competitors, it is very difficult to keep up with us and copy something.

– How was the design concept of the hotel developed? What inspired the designers? Did you directly participate in this process, or did you draw up a technical assignment, and then rely on expert opinion?

– Of course, I took an active part in the design of the hotel, because this is a huge field for the realization of my creative potential. In general, building is very exciting and interesting.

Designers and builders, members of my team are all great fellows, they worked on this project with great enthusiasm. And I'm a demanding and imperfect customer, so we reworked the entire project several times, rebuilt, refined many little things, and still make adjustments. But it gives its fruits, thanks to this approach, and we get original spaces that are not similar to anything else. We borrowed some interesting moments from our colleagues from Europe and the USA, thoughtfully adapting them to our needs. In general, taking this opportunity, I want to say thank you to everyone who participated in the creation of the hotel Truvor. You are real professionals, and people who come to us appreciate your work.

– What non-standard solutions in the design of rooms seem to you the most interesting?

– An interesting solution is a baby crib in the Viking room (photo). It is unusual, and our little guests like it very much. However, their parents too.

The interior in the Aviator room turned out to be extraordinary, there is a drawing of the plane and propellers that we had to cut out of wood, and then, when painting, to achieve similarities with metal. There is also an unusual headboard made by woodworkers (photo).

There is a cool matryoshka from the remnants of the tile in the bathroom of the room Travel (photo). Also, to complement the image, this room always contains the latest issues of the magazines *National*

Geographic and *Vokrug Sveta*.

One of my favorite rooms is Surf, it has a lot of interesting details: pebbles from the Gulf of Finland, bamboo from Vietnam, a surfboard, which was presented to us by Russian surfers. A mirror in the restroom is made from a real lifebuoy ring (photo 2 pcs).

And, of course, it is worth mentioning the sign of the hotel. It is made from an array of centenary oak, and these are not pasted letters, they are carved with the CNC machine. The background was cut around the letters, but they themselves remained full-scale. (Photo) In fact, there are still more than a hundred fascinating details that guests can see in person when visiting the hotel Truvor, so we are waiting for a visit!

– The hotel is located in a bicentennial building. In this regard, is it difficult to change its internal appearance? Is agreement required?

– Of course, every step in working with such buildings must be coordinated. It takes a lot of time and gives additional financial burden, but all these little things are nothing compared to what we get as a result: interiors saturated with history, the atmosphere of antiquity and location in the historic center of the city.

– Do you get support from the region and the city? What kind of support is it? Do you help them yourself?

– There is help, and it is substantial. Thanks to the Novgorod Fund for Small Business Support, we received a credit line at 8% per annum. Thank them for that! And in general, I would like to thank the team of the government of the Novgorod region. With the advent of the new governor, a course for the development and support of entrepreneurship, as well as for the popularization of this type of activity among young people is clearly visible. We, in turn, are always ready to meet the city and region and support urban initiatives.

– The boutique-hotel has been working for over a year. Has anything changed in your value system during this time?

– My values are unchanged, whatever I do. In life, I'm guided by the well-known law of the universe: everything either grows or dies. It is necessary to constantly develop your abilities, to reach for knowledge, to be what is called an eternal student. And if today I became at least a little better than I was yesterday, I'm glad about that.

– What are your plans for the future? What awaits the hotel in the near future?

– For 2019, it is planned to open 10 more new rooms and a cafe, focused not only on hotel guests, but also on citizens. There are also plans until 2024: we want to grow twice as well as open the most unusual hotel in Russia, but at this moment I'll make an intriguing pause and will not reveal all the details.

Ulyana Kukhtina

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО

Желающие инвестировать в российский бизнес иностранные компании зачастую сталкиваются со множеством сложностей из-за различий в финансовых системах, традициях ведения дел в разных странах и непонимания отечественного менталитета. Генеральный директор группы компаний «Формула» Ольга Васильева делится своим опытом успешного создания совместных предприятий с иностранным капиталом и помощи зарубежным бизнесменам в поиске российских компаний для инвестиций.



- Ольга, интересен ли сейчас западным инвесторам российский рынок? Хотят ли они инвестировать в наши отечественные предприятия?

- Иностранные инвесторы присматриваются к России, изучают территории опережающего экономического развития, особые экономические зоны. Наш рынок в ситуации импортозамещения интересен западным бизнесменам, поскольку у нас

сейчас создаются все условия для плодотворных инвестиций. И надо отметить, подход к работе с отечественными производителями у иностранных инвесторов основательный и долгосрочный: они понимают ниши, в которые хотят вкладывать свои капиталы, и стремятся инвестировать в производство так называемые «длинные деньги».

- Какие проблемы возникают у иностранных инвесторов при сотрудничестве с российскими компаниями? И как им работать эффективно в нашей стране?

- Инвесторы, конечно, опасаются «бизнеса по-русски», поэтому довольно серьезно подходят к выбору предприятий. Чтобы обезопасить себя от возможных рисков, они обращаются в российские консалтинговые компании, в том числе и в нашу группу компаний «Формула».

Мы отлично знаем российское законодательство и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), можем обеспечивать грамотное юридическое сопровождение при заключении договоров российских предприятий с иностранными инвесторами. Юристы, с которыми мы

работаем, имеют успешный опыт сопровождения таких сделок и договоров для совместных российско-иностранных компаний.

Масса вопросов появляется у инвесторов и тогда, когда они уже инвестировали в производство в нашей стране. Как показывает практика, мало кто при запуске бизнеса в России выстраивает учетную систему. Соответственно, в процессе работы возникают серьезные экономические риски, например, простой производства, который грозит снижением маржинальности, увеличением издержек и прочими неприятностями. При этом каждый час простоя – это потерянные деньги, которые инвестор вложил в предприятие. В зависимости от объемов производства потери за один час простоя составляют от нескольких тысяч до нескольких миллионов рублей!

Некоторые иностранные инвесторы, понимая такие риски, берут систему учета своей западной компании и пытаются вслепую наложить ее на строящееся предприятие в России. Практика показывает, что в российских реалиях такой подход неэффективен, потому что здесь будет другая расстановка на производстве, структура управления, бизнес-процессы... Поэтому я всегда рекомендую отлаживать учетную систему и управленческий учет конкретного предприятия с пониманием всей его специфики. Такой проект стоит не так дорого, особенно по сравнению с размером инвестиций и теми потерями, которые могут возникнуть при отсутствии отлаженной учетной системы на предприятии.

- Ольга, по каким признакам можно определить предприятия в России как инвестиционно привлекательные для зарубежных инвесторов?

- Три основных параметра, на которые необходимо смотреть инвестору, – это команда, потенциал рынка сбыта и бизнес-модель.

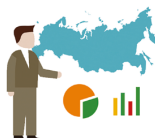
Команда, которая работает на предприятии, должна быть слаженной и эффективной. Если же руководитель компании



Этапы сотрудничества с иностранными инвесторами



1. Проведем анализ российского рынка (ниши или сектора) по запросу инвестора



2. Подберем российский регион, в котором эффективнее всего работать по выбранному инвестором направлению, и соберем информацию об экономических преимуществах и недостатках данной территории



3. Выберем российское предприятие, в которое стоит инвестировать



4. Разработаем стратегию ценообразования на российском рынке



5. Проведем аудит предприятия в интересах инвестора



6. Отстроим эффективные бизнес-процессы на предприятии



7. Автоматизируем производство



8. Обеспечим корректное получение отчетности инвестором в ходе инвестиций

придерживается старых принципов управления, говорит, что пришел еще в 90-е годы, не стремится перестраиваться сам и модернизировать свое предприятие, то в этих ситуациях мы не рекомендуем инвесторам сотрудничать с ним.

Объем рынка сбыта, его доля, востребованность продукции – все эти параметры надо обязательно анализировать, перед тем как вкладываться в производство. Также мы смотрим с инвестором, как устроена бизнес-модель предприятия, работает ли она, стыкуется ли со стратегией развития компании, отсутствуют ли убытки, возможна ли масштабируемость бизнеса.

Если руководство предприятия знает точку безубыточности ежедневно онлайн, если на предприятии автоматизированы бизнес-процессы, были проведены маркетинговые исследования, компания хорошо знает свой рынок и определила его объем, а рентабельность составляет не менее 30% – все это положительные факторы, которые в совокупности говорят об инвестиционной привлекательности предприятия.

Еще мы рекомендуем инвесторам смотреть на размер себестоимости продукции и помогаем получить информацию, на чем предприятие экономит и какие процессы оптимизировало. Если снижение себестоимости произошло не за счет качества товара – это хорошее конкурентное преимущество.

Инвесторам мы рекомендуем рассматривать российские компании, которые работают с хорошей рентабельностью, у которых оптимизирована себестоимость, и при этом персонал получает зарплату чуть выше рыночной. Такая ситуация говорит об эффективной производительности труда и высоком потенциале для инвестиций.

- На каких этапах инвестиционного процесса группа компаний «Формула» может помочь иностранным компаниям, чтобы они успешно работали в нашей стране с российскими предприятиями?

- Мы можем начать работу с иностранным инвестором с того момента, как он решил выйти на российский рынок и определил сферу, в которую хочет инвестировать. Наш экспертно-аналитический центр проведет анализ той ниши или сектора, которая интересна инвестору, и поможет подобрать предприятие, в которое стоит инвестировать, или порекомендует строить с нуля. В этом случае мы подберем российский регион, в котором эффективнее всего работать по выбранному инвестором направлению, и соберем информацию об экономических преимуществах и недостатках данной территории.

Если инвестор выбрал уже работающее предприятие, то мы проведем аудит, в результате которого покажем ему реальное состояние дел в компании, чтобы он мог осознанно принять решение о размере

необходимых инвестиций и стратегии развития. На этом этапе также необходимо определить, какая себестоимость будет у выпускаемой продукции и какую прибыль смогут принести инвестиции. Наши бизнес-консультанты помогут разработать стратегию ценообразования на российском рынке и просчитать объем сбыта и цену на выпускаемый товар.

Когда процесс инвестирования будет запущен, наша консалтинговая компания и внедренческий центр «Формула» займутся построением эффективных бизнес-процессов на предприятии и автоматизацией производства. Мы также создадим организационную структуру управления по функциональным обязанностям: кто за что отвечает, кто с кем взаимодействует и т.д. Вся эта комплексная работа позволит усовершенствовать систему менеджмента, улучшить качество производства продукции и обеспечить корректное получение отчетности инвестором в ходе инвестиций.

- Каких результатов сможет достичь иностранный инвестор, сотрудничая с группой компаний «Формула»?

- Наш 12-летний опыт построения учетных и управленческих систем на предприятиях и автоматизации российских компаний показывает, что эти работы ведут к увеличению прибыли до 50%, снижению себестоимости за единицу продукции на 30% и сокращению издержек до 50%. Способы сокращения издержек мы используем разные – это и оптимизация расходов на энергопотребление, и контроль запасов сырья в зависимости от выбранной стратегии планирования, и вывод на аутсорсинг ряда процессов для экономии средств...

Ни один самый грамотный директор по производству без наличия необходимой информации не сможет запланировать равномерную загрузку оборудования. Автоматизация же процессов позволяет ему

выполнить данную задачу.

Также мы решаем разные проблемы, связанные с различиями в бизнесе в нашей стране и за рубежом. Например, иностранные предприятия, работая в России, как правило, используют российское сырье для изготовления своей продукции, при этом зарубежные справочники с их характеристиками сырья, видами номенклатур и пр. не подходят для отечественного рынка. В этом случае для дальнейшего получения оперативной аналитической отчетности структуру справочников надо адаптировать с учетом российских реалий, чем и занимаются наши специалисты.

Еще одно важное направление нашей работы – это повышение производительности труда на предприятиях. Мы разрабатываем систему мотивации, измеряем, как работают сотрудники, моделируем и просчитываем показатели эффективности, чтобы не ставить сверхзадач, а мотивировать людей работать лучше. В результате рабочие, получающие сдельную оплату за свой труд, имеют возможность зарабатывать больше и стремятся увеличить свои показатели производительности. Соответственно, и предприятие работает более эффективно, и текучки кадров нет, и инвестор доволен.

Важно отметить, что любой сбой (простои, кассовые разрывы, снижение мотивации персонала и пр.), который происходит на предприятии при невыстроенной системе управления, ведет к убыткам инвестора. А поскольку любой инвестор заинтересован в прибыли, то мы всегда готовы будем ему помочь, чтобы он мог работать в России долго и успешно.

Ульяна Кухтина

Группа компаний «Формула»:

<http://www.vcformula.ru/>

8-800-250-40-46

office@vcformula.ru



Благодаря сотрудничеству с ГК «Формула» компании-клиенты достигают следующих результатов:

 <p>Увеличение прибыли до 50%</p>	 <p>Снижение себестоимости за единицу продукции на 30%</p>	 <p>Сокращение издержек до 50%</p>	 <p>Отсутствие кассовых разрывов и простоев на предприятии*</p>
 <p>Создание эффективной системы менеджмента и структуры управления</p>	 <p>Увеличение конкурентно- способности предприятия</p>	 <p>Повышение привлекательности бизнеса для инвесторов</p>	 <p>Отчетность перед инвесторами в полном порядке</p>

*** 1 час простоя стоит от несколько тысяч до несколько млн руб.!**

FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIAN ENTERPRISES: **HOW TO WORK EFFECTIVELY**

Foreign companies wishing to invest in Russian business often face many difficulties due to differences in financial systems, business practices in different countries and a lack of understanding of the national mentality. Olga Vasilyeva, CEO of the Formula Group of Companies, shares her experience in successfully creating joint ventures with foreign capital and helping foreign businessmen in finding Russian companies for investment.



– Mrs Vasilyeva, is the Russian market interesting for Western investors now? Do they want to invest in our domestic enterprises?

– Foreign investors are with an eye for Russia, they are exploring the territories of advanced economic development, special economic zones. Our market in the situation of import substitution is interesting to Western businessmen, since we now have all the conditions for fruitful investments. And it should be noted that foreign investors have a solid and long-term approach to working with domestic producers: they understand the niches in which they want to invest their capital and seek to invest in production the so-called «long-term money».

– What problems do foreign investors face when cooperating with Russian companies? And how to work effectively in our country?

– Investors, of course, fear «business in Russian», so they are quite serious in choosing enterprises. In order to protect themselves against possible risks, they turn to Russian consulting companies, including our Formula Group of Companies.

We are well aware of Russian legislation and international financial reporting standards (IFRS), we can provide competent legal support in concluding contracts of Russian enterprises with foreign investors. Lawyers with whom we work have successful experience in supporting such transactions and contracts for joint Russian-foreign companies.

A lot of questions arise among investors when they have already invested in production in our country. As practice shows, few people are building an accounting system when starting a business in Russia. Accordingly, in the course of work there are serious economic risks, for example, production hold-ups, which threatens to reduce margins, an increase in costs and other troubles. Moreover, every idle hour is the lost money that the investor has invested in the company. Depending on the volume of production, losses per hour of downtime range from a few thousand to several million rubles!

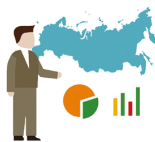
Some foreign investors, realizing such risks, take the accounting system of their western company and try to blindly implement it in



Stages of cooperation with foreign investors:



1. We will analyze the Russian market (niche or sector) at the request of the investor



2. We will select the Russian region in which it is most effective to work in the direction chosen by the investor, and gather information on the economic advantages and disadvantages of the territory



3. We will choose a Russian company to invest in



4. We will develop a pricing strategy in the Russian market



5. We will conduct an audit of the enterprise in the interests of the investor



6. We will build effective business processes in the enterprise



7. We automate production



8. We will ensure that the investor receives correct reports during the investment

the enterprise under construction in Russia. Practice shows that in the Russian realities such an approach is inefficient, because there will be a different arrangement in production, a management structure, business processes... Therefore, I always recommend adjusting the accounting system and management accounting of a particular enterprise with an understanding of all its specifics. Such a project is not so expensive, especially compared to the size of the investment and the losses that may occur in the absence of a well-functioning accounting system in the enterprise.

– Mrs Vasilyeva, how can enterprises in Russia be defined as investment attractive for foreign investors?

– The three main parameters that the investor needs to look at: the team, the potential of the sales market and the business model.

A team that works in an enterprise must be coherent and efficient. If the head of the company adheres to the old management principles, says that he came in the 90s, does not seek to restructure himself and modernize his enterprise, then in these situations we do not recommend investors to cooperate with him.

The volume of the market, its share, the demand for products – all these parameters must be analyzed before investing in production. Together with the investor we also look how the business model of the enterprise is organized, whether it works, whether it fits into the company's development strategy, whether there are no losses, whether business scalability is possible.

If the company's management knows the break-even point daily and online, if the enterprise has automated business processes, marketing research has been carried out, the company knows its market well and has determined its volume, and the profitability is at least 30% – all these are positive factors that collectively show investment attractiveness of the enterprise.

We also recommend investors to look at the cost of production and help to get information on what the company saves and what processes it optimized. If the cost reduction was not due to the quality of the goods – this is a good competitive advantage.

We recommend investors to consider Russian companies that work with good profitability, whose cost is optimized, and at the same time staff receives a salary slightly higher than the market. This situation speaks of effective labor productivity and high potential for investment.

– At what stages of the investment process can the Formula Group of Companies help foreign companies to work successfully in our country with Russian enterprises?

– We can start working with a foreign investor from the moment he decided to enter the Russian market and determined the area in which he wants to invest. Our expert-analytical center will analyze the niche or sector that is of interest to the investor, and will help him choose

an enterprise in which he should invest, or recommend building from scratch. In this case, we will select the Russian region, in which it is most effective to work on the direction chosen by the investor, and gather information about the economic advantages and disadvantages of the territory.

If an investor chose an already operating enterprise, then we will conduct an audit, as a result of which we will show him the real state of affairs in the company so that he can consciously decide on the amount of necessary investments and development strategies. At this stage, it is also necessary to determine the cost of the manufactured products and how much profit the investment can bring. Our business consultants will help develop a pricing strategy on the Russian market and calculate the volume of sales and the price of the goods produced.

When the investment process is launched, our consulting company and the Formula Innovation Center will be engaged in building effective business processes in the enterprise and automating production. We will also create an organizational structure of management according to functional responsibilities: who is responsible for what, who interacts with whom, etc. All this complex work will improve the management system, improve the quality of production and ensure that investors receive proper reports during the investment.

– What results can a foreign investor achieve when cooperating with the Formula Group of Companies?

– Our 12 years of experience in building accounting and management systems in enterprises and automating Russian companies shows that these works lead to an increase in profits up to 50%, a reduction in cost per unit of output by 30% and a reduction in costs by 50%. We use different ways to reduce costs, including optimization of energy consumption costs, control of raw materials stocks depending on the chosen planning strategy, and outsourcing a

number of processes to save money...

None of the most competent directors of production will be able to plan a uniform load of equipment without the necessary information. Automating the processes allows him to perform this task.


We also solve various problems related to differences in business in our country and abroad. For example, foreign enterprises, working in Russia, as a rule, use Russian raw materials for the manufacture of their products, while they use foreign reference books with their characteristics of raw materials, types of nomenclatures, etc., that are not suitable for the Russian market. In this case, in order to further obtain operational analytical reporting, the structure of reference books must be adapted to suit Russian realities, which is what our specialists do.


Another important area of our work is the increase in labor productivity at enterprises. We develop a system of motivation, measure how employees work, model and calculate performance indicators in order not to set super-objectives, but to motivate people to work better. As a result, workers who receive piece-rate pay have the opportunity to earn more and seek to increase their productivity indicators. Accordingly, the enterprise works more efficiently, and there is no staff turnover, and the investor is satisfied.

It is important to note that any failure (downtime, cash gaps, reduced motivation of staff, etc.) that occurs in an enterprise with an unstructured management system leads to losses for the investor. And since any investor is interested in profits, we will always be ready to help him so that he can work in Russia for a long time and successfully.


Ulyana Kukhtina

Group of Companies Formula:
<http://www.vcformula.ru/>
 8-800-250-40-46
office@vcformula.ru

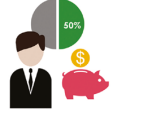

Thanks to cooperation with the GC Formula, client companies achieve the following results:




1. Growth of profits up to 50%;




2. Cost reduction per unit of production by 30%




3. Cost reduction up to 50%




4. Lack of cash gaps and downtime in the enterprise*




5. Creation of an effective management system and governance structure



6. Increase in the competitiveness of the enterprise



7. Increase in the attractiveness of business for investors



8. Reporting to investors is in perfect order

*** 1 hour of idle time costs from several thousand to several million rubles!**

ТЕРРИТОРИЯ ХОРОШИХ НОВОСТЕЙ

TERRITORY OF GOOD NEWS



Феликс Лапин: «Нас слышит губернатор и правительство региона, что позволяет успешно решать важные для развития бизнеса вопросы».

21 декабря губернатор Калининградской области Антон Андреевич Алиханов встретился за деловым завтраком с участниками Союза «Калининградская Торгово-промышленная палата».

Felix Lapin: "The Governor and the government of the region hear us, this allows us to successfully resolve issues important for business development"

On December 21, the Governor of the Kaliningrad region, Anton Alikhanov, met at a business breakfast with members of the Union Kaliningrad Chamber of Commerce and Industry.



CHAMBER
OF COMMERCE
AND INDUSTRY
TOGLIATTI

Роль ТПП в цифровой
трансформации
города

Торгово-промышленная палата г. Тольятти и GSP запускают серию образовательных мероприятий проекта «умный город».

С 2019 года ТПП г. Тольятти совместно с Glocal Strategy Practice при поддержке Центра навыков и компетенций SkillsCenter запускает серию образовательных программ, направленных на освоение базовых цифровых, проектных и управленческих компетенций. Программа рассчитана на 3 года.

Chamber of Commerce and Industry of Tolyatti and GSP launch a series of educational activities of the Smart City project

Since 2019, the Chamber of Commerce and Industry of Tolyatti together with Glocal Strategy Practice, with the support of the SkillsCenter Skills and Competence Center, launches a series of educational programs aimed at mastering basic digital, project and managerial competencies. The program is designed for 3 years.



Резиденты ОЭЗ «Дубна» приняли участие во встрече главы наукограда с бизнесом.

Встреча состоялась 19 декабря во Дворце культуры «Октябрь». На вопросы предпринимателей отвечали также заместитель генерального директора АО «ОЭЗ ТВТ «Дубна» по инвестициям и инновациям Петр Пермяков, президент Торгово-промышленной палаты города Владимир Бобров, заместители главы городского округа.

Residents of the Special Economic Zone Dubna took part in the meeting of the head of the science city with business

The meeting took place on December 19 in the Palace of Culture Oktyabr. Deputy General Director for Investment and Innovation of the SEZ Dubna Petr Permyakov, President of the Chamber of Commerce and Industry of the city Vladimir Bobrov and deputy heads of the city district answered businessmen's questions.



Калужская область и «Нестле Россия» подписали первый региональный СПИК и меморандум о создании в регионе пищевого кластера.

18 декабря в Москве состоялось подписание меморандума о намерениях между правительством Калужской области, ООО «Нестле Россия» и АО «Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области» по созданию промышленного кластера производства и переработки пищевой продукции на территории региона и подписание специального инвестиционного контракта между Калужской областью и ООО «Нестле Россия». Место проведения официального мероприятия – представительство правительства Калужской области при Правительстве РФ.

The Kaluga region and Nestlé Rossiya signed the first regional SPIC and a memorandum on the creation of a food cluster in the region

On December 18, a memorandum of intent was signed in Moscow between the Government of the Kaluga region, Nestlé Rossiya LLC and JSC Agency for Innovative Development – Center for Cluster Development of the Kaluga Region. According to the agreement, they are to create an industrial cluster of food production and processing in the region. Also a special investment contract was signed between the Kaluga region and Nestlé Rossiya LLC. The venue of the official event was the Representative Office of the Kaluga Region Government under the Government of the Russian Federation.



100 ПРОЕКТОВ

ПОД ПАТРОНАТОМ
ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ

Ведущие предприятия Ставрополя – члены ТПП СК – стали победителями проекта «100 проектов под патронатом президента ТПП РФ» по итогам 2018 года.

В 2018 году на участие в проекте подали заявки 120 территориальных палат и более 650 предприятий по всей России. Как отмечают в ТПП РФ, каждый из участников достоин особого внимания и гордости – это ведущие предприятия России, лидеры своих отраслей.

По итогам конкурсного отбора в число лидеров проекта вошли ведущие предприятия региона – члены ТПП Ставропольского края: ООО «ТехноСтавПрицеп», ООО «Новые технологии», ПАО «Нептун». ТПП Ставропольского края поздравляет тройку лидеров с заслуженной победой с пожеланиями дальнейшей плодотворной работы и успеха.

Leading enterprises of Stavropol – Members of the CCI of the SR – became the winners of the project “100 Projects under the patronage of the President of the CCI of Russia” in 2018

In 2018, 120 territorial chambers and more than 650 enterprises throughout Russia submitted applications for participation in the project. As noted in the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, each of the participants deserves special attention and pride – these are the leading enterprises of Russia, the leaders of their own industries.

According to the results of the competitive selection, the project leaders included the leading enterprises of the region – members of the CCI of the Stavropol region: TehnoStavPricep LLC, Novie Technologii LLC, Neptun PJSC. The Chamber of Commerce and Industry of the Stavropol region congratulates the top three with a well-deserved victory on their wishes for further fruitful work and success.



Подведены итоги деловых переговоров в рамках IV Российско-Китайского делового форума.

В Южно-Уральской Торгово-промышленной палате подведены итоги переговоров предпринимателей в рамках IV Российско-Китайского делового форума, прошедшего 4 декабря в Челябинске.

С китайской стороны в форуме приняло участие более 100 представителей официальных и деловых кругов провинции Хэйлунцзян, Шаньдун и города Чунцин. В состав деловой делегации, которую возглавил заместитель губернатора Народного правительства провинции Хэйлунцзян г-н Чэн Чжимин, вошли представители 30 предприятий разных отраслей (сельское хозяйство, машиностроение, цифровые и информационные технологии, пищевая и деревообрабатывающая промышленность, культура и туризм, медицина и фармацевтика, транспорт, логистика и др.).

The results of business negotiations in the framework of the IV Russian-Chinese Business Forum

The South Ural Chamber of Commerce and Industry has summed up the negotiations of entrepreneurs in the framework of the IV Russian-Chinese Business Forum, held on December 4 in Chelyabinsk.

More than 100 representatives of official and business circles of Heilongjiang Province, Shandong Province and Chongqing City took part in the forum from the Chinese side. The business delegation, headed by the Deputy Governor of the People's Government of Heilongjiang Province, Mr Cheng Zhiming, included representatives of 30 enterprises from various industries (agriculture, engineering, digital and information technologies, food and woodworking, culture and tourism, medicine and pharmaceuticals, transport, logistics, etc.).



Социальное предпринимательство объединило региональные торгово-промышленные палаты.

Комитет по социальным проектам при Уральской ТПП и комитет по корпоративной социальной ответственности при Московской ТПП заключили соглашение о сотрудничестве. Стороны намерены объединить усилия для преодоления трудностей, мешающих развитию социального предпринимательства в России. Соглашение, подписанное в рамках церемонии открытия пространства коллективной работы «Точка кипения – Екатеринбург», предполагает обмен опытом и обсуждение законодательных инициатив, касающихся помощи незащищенным слоям населения.

Social entrepreneurship united regional CCIs

The Committee on Social Projects at the Ural CCI and the Committee on Corporate Social Responsibility at the Moscow CCI have concluded a cooperation agreement. The parties intend to combine efforts to overcome difficulties hindering the development of social entrepreneurship in Russia. The agreement, signed as part of the opening ceremony of the Boiling Point – Yekaterinburg collective work space, involves the exchange of experience and discussion of legislative initiatives related to helping vulnerable people.

РЕЗУЛЬТАТ С ГАРАНТИЕЙ



Реклама – двигатель, причем не только торговли. Ее значение возрастает практически во всех областях экономической и общественной жизни, играя значительную идеологическую, образовательную и даже эстетическую роль.

ООО «АктивДизайн» на рынке рекламных технологий не один год и знает об этой отрасли всё.

Беседуем с генеральным директором компании Григорием Александровичем Кравцовым.

- Компания «АктивДизайн» - один из лидеров на рынке рекламы. С чего вы начинали, к чему стремились, чего достигли за время своего существования?

- Поднимались с низов, как и все. Потихоньку начали с неоновых оборудования, оформляли Москву рекламными неоновыми вывесками. Учились на собственных ошибках и удачах. Начав с маленькой компании, постепенно развивались, приобретали бесценный опыт в определенных направлениях, так, со временем и выросли в компанию, которая может научить чему-то других, а для клиентов предоставить полный комплекс услуг.

К чему мы стремились? Сложно сказать. Просто пытались осваивать новые веяния в наружной рекламе, новые виды деятельности. Когда мы начинали, многое из того, что сейчас можно отнести к обычным вещам, тогда было настоящим ноу-хау. И нам, конечно, хотелось вникнуть в нюансы этих разработок, освоить их. Благо коллектив у нас подобрался замечательный, равнодушных нет и не было. Каждый старался стать – и стал – профи в своем деле, способным осуществить любой сложный проект. В штате компании - инженеры по электротехнике,

по коммуникации, разного рода технические специалисты. Это благодаря им мы можем гордиться своим главным достижением – возможностью реализовать любой объем и спектр заказов в производстве нестандартных конструкций. Здесь нас уже ничего не пугает, мы можем сделать все: от объемной световой буквы до медиафасада.

- В чем, по-вашему, залог успешного развития: в клиентоориентированности, когда любое пожелание заказчика - закон; в команде - когда каждый человек стремится работать на развитие; в наличии максимально необходимого набора компетенций, позволяющих оказывать широкий спектр услуг...?

- Хороший вопрос. Я бы сказал, все озвученные вами критерии, одинаково важны, и одно вытекает из другого. «Пожелания заказчика – закон» - это однозначно. Клиентоориентированность должна быть. Это один из девизов нашей компании. Даже когда заказчик в чем-то неправ, мы всегда стараемся идти ему навстречу, пусть даже нам это непросто и накладно. Мы производственники - он заказчик, и потому клиентоориентированность у нас в приоритете.

Чтобы исполнить «любой каприз» заказчика, мало иметь одно только желание.

Нужно иметь высококвалифицированный коллектив, и я снова повторяю: наша команда профессионалов более глубоко, качественно, продуктивно вникает в задачу, что позволяет реализовывать проекты быстро, качественно, с низкой себестоимостью, гарантированно добиваться нужного заказчикам результата.

Отсюда наличие максимального набора компетенций. Наши специалисты работают на современном технологическом оборудовании, которое позволяет осваивать широкий спектр услуг, делать все: от печати на пленке до лазерной резки и сварки алюминия.

- Клиент ставит перед собой задачу изготовить рекламу, от которой он будет получать доход. Но он не всегда знает и понимает, как это сделать. Приходится ли вам оказывать клиентам консультационные услуги?

- Конечно, да. Тех, кто знает, и тех, кто не знает, как сделать то, что они хотят, примерно поровну. Знающие клиенты приходят с готовыми решениями: с брендбуком, с медиапланами, с концепцией развития. Вторая группа заказчиков приходит с пожеланиями, с «хотелками» какого-то результата. В этом случае мы можем подсказать, какой путь будет

наиболее оптимальным для решения поставленной задачи, пытаемся найти компромисс.

- Одно дело - создавать новый продукт и совсем другое - исправлять недочеты за недобросовестными исполнителями. Приходится ли вам заниматься подобными вещами?

- Однозначно проще построить, чем сделать ремонт. Приходилось, но не очень любим мы этим заниматься. Когда недочетов много, то у заказчика впечатление о проекте уже испорчено, его дальнейшее внедрение, как правило, проблематично. Поэтому за такие вещи стараемся не браться и пытаемся убедить заказчика, что проще сделать новый проект, чем исправлять старый. И были случаи, когда заказчик принимал нашу сторону и нам удавалось успешно реализовать его заказ.

- Ваша компания сегодня занимается изготовлением практически всех видов рекламы: от вывесок и полиграфической продукции до огромных букв и крышных конструкций. Над чем работать интереснее? Какое направление наиболее перспективно с вашей точки зрения?

- Нам с нашей спецификой интереснее работать с наружной рекламой: крышными конструкциями, фасадами, с архитектурной подсветкой. Интересно работать с инновационными проектами, с управляемыми модулями, с медиафасадами, где ставятся интересные задачи, требующие не менее интересного решения. Чтобы вы понимали: это же не просто объемную световую букву собрать, поставить на нее светодиодный кластер и засветить. Задачи стоят более обширные: запрограммировать, разработать, собрать, смонтировать, запустить. Такие проекты для нас более интересные и в них мы видим перспективу нашего дальнейшего роста.

- Кто ваши клиенты в большей степени – крупные заказчики или представители мелкого и среднего бизнеса?

- Процентом семьдесят наших клиентов – это крупные заказчики. С нуждами мелких заказчиков прекрасно справляются небольшие рекламные фирмы. Крупным заказчикам требуется решение «под ключ». Поэтому мы интересны им, а они нам. Оформление «под ключ» точки продаж, гипермаркета, торгового центра, где нужно не только саму рекламу делать, но и проводить общестроительные работы в рамках реализации проекта: где-то и фундаменты заливать, и электромонтажные работы выполнять, и электроосветительные задачи решать – все это требует от рекламной компании широкого спектра возможностей и компетенций. Крупному заказчику нужны подрядчики, которые способны оказывать все необходимые ему услуги. Такие как мы.

- Любой уважающий себя производитель дает на свою продукцию гарантию. В вашем случае что включает в себя гарантийное и постгарантийное обслуживание?

- В случае крышных конструкций все банально – это поддержание их в рабочем состоянии. В случае какого-либо отказа – выезд на объект, замена блоков питания, ремонт светотехники. То есть работа по звонку заказчика. Что касается каких-то глобальных проектов – медиафасадов, архитектурной подсветки – там в гарантийное обслуживание еще входит обследование конструкций раз в квартал, тестирование оборудования, проверка систем управления, потому как оборудование там более сложное. В течение гарантийного срока весь ремонт происходит за наш счет, при постгарантийном ремонте – за счет заказчика.

- Есть ли у вас проекты за рубежом?

- Да, есть. Один из объектов у нас находится в Казахстане, реализован в этом году. Мы там оформляли комплексно под ключ гипермаркет «ОБИ». При реализации проекта пришлось заниматься изготовлением закладных деталей, несущих конструкций, самих рекламных установок, навигационных систем – широким спектром работ.

- Как вы планируете свою деятельность? Расскажите о своих достижениях в завершающемся году.

- Есть контракты, которые еще в работе и которые в этом году сдаются. Завершая контракты, мы надеемся на дальнейшую работу с заказчиками.

Одним из ключевых проектов 2018 года для нас было оформление гипермаркета «Мега-Парнас» в Санкт-Петербурге. Это большой и интересный проект, где мы попробовали решать непрофильные задачи: изготавливали мебель, стойки ресепшн, «Мега-карты». Попробовали – получилось удачно. Кроме того, занимались и оформлением парковочных зон, и внутренних элементов, зарядных стоек, причем все разрабатывали с нуля. Архитекторы Ikea лишь обозначили нам свои пожелания. Всю концепцию в ее технической части мы воплощали в жизнь сами. Учитывая, что решения были нетипичными, интерес этот проект вызвал огромный. И мы с ним справились. Как и всегда.

Мария Башкирова



RESULT WITH A GUARANTEE



Advertising is an engine, and not only of trade. Its importance is increasing in almost all areas of economic and social life, playing a significant ideological, educational and even aesthetic role. ActiveDesign LLC is in the market of advertising technologies for years and knows everything about this industry. **We are talking with Grigory Kravtsov, General Director of the company.**

– ActiveDesign is one of the leaders in the advertising market. What did you start with, what did you strive for, what did you achieve during your existence?

– We rose from the bottom, like everyone. We began slowly with neon equipment, decorated Moscow with advertising neon signs. We learned from our own mistakes and successes. Starting with a small company, we gradually developed, gained invaluable experience in certain areas, so, over time, we grew into a company that can teach others something and provide a full range of services for clients.

What are we striving for? It is hard to say. We are just trying to learn new trends in outdoor advertising, new activities. When we started, much of what can now be attributed to ordinary things was a real know-how. And we, of course, wanted to delve into the nuances of these developments, to master them. Fortunately, we have chosen a wonderful team, there are no indifferent people and there have not been any. Everyone tried to be – and became – a professional in their field, able to carry out any complex project. The company staff includes electrical engineering and communication engineers, various technical specialists. Thanks to them,

we can be proud of our main achievement – the ability to realize any volume and range of orders in the production of non-standard designs. Here, nothing frightens us, we can do everything: from a volumetric light letter to a media facade.

– What, in your opinion, is the key to successful development: is it customer focus – when any wish of the customer is the law; is it a team – when each person strives to work for development; is it the presence of the maximum necessary set of competencies to provide a wide range of services...?

– That is a good question. I would say that all the criteria you mentioned are equally important, and one follows the other. “The wishes of the customer – the law” – this is definitely. There should be customer focus. This is one of the mottos of our company. Even when the customer is wrong in something, we always try to find a way to accommodate their requests, even if it is not easy and costly for us. We are production workers – they are customers, and therefore customer focus is in our priority.

It is not enough to have a desire alone to fulfill the “every whim” of the customer. We need to have a highly qualified team, and I

will repeat again: our team of professionals more deeply and efficiently delves into the task, which allows us to implement projects quickly, efficiently, with low cost; we guarantee the desired result for the customer.

Hence there is the presence of the maximum set of competencies. Our specialists work on modern technological equipment, which allows us to master a wide range of services, to do everything from printing on film to laser cutting and aluminum welding.

– Clients set the task of making an advertisement from which they will receive income. But they do not always know and understand how to do it. Do you have to provide clients with consulting services?

– Yes, of course. The number of those who know and those who do not know how to do what they want is approximately equal. Knowledgeable clients come with ready-made solutions: with a brand book, with media plans, with a development concept. The second group of customers comes with wishes, with a “wish list” of some result. In this case, we can suggest which way will be the most optimal one to solve the problem, we are trying to find a compromise.

– To create a new product is one thing and to correct the shortcomings after unscrupulous executors is quite another. Do you have to do these things?

– Definitely it is easier to build than to make repairs. We had to, but we do not really like to do this. When there are a lot of shortcomings, then the customer has already lost the impression of the project, its further implementation, as a rule, is problematic. Therefore, we try not to undertake such things and try to convince the customer that it is easier to make a new project than to correct the old one. And there were cases when the customer took our side and we were able to successfully implement their order.

– Today your company is engaged in the manufacturing of virtually all types of advertising: from signs and printed products to huge letters and roof structures. What is more interesting to work under? What area is the most promising from your point of view?

– It is more interesting for us to work with outdoor advertising: roof structures, facades, with architectural lighting. It is also interesting to deal with innovative projects, with managed modules, with media things, where interesting tasks that require an equally interesting solution are posed. So that you understand: it's not just a volumetric light letter to assemble, put a LED cluster on it and light it up. Tasks are more extensive: to program, develop, build, mount, run. Such projects are more interesting for us and we see the prospect of our further growth in them.

– Who are your general customers – large customers or representatives of small and medium business?

– Seventy percent of our clients are large customers. Small advertising firms do a great job with the needs of small customers. Large customers need a turnkey solution. Therefore, we are interested in them, and they are in us. Making a "turnkey" point of sale, a hypermarket, a shopping center, where you need to not only do the advertising itself, but also carry out general construction work within the project: somewhere to fill the foundations, and to carry out electrical work, and to solve electrical tasks requires a wide range of capabilities and competencies from an advertising company. Large customers need contractors who are able to provide all the services they require. Like us.

– Every self-respecting manufacturer gives a guarantee on their products. In your case, what does warranty and post-warranty service include?

– In the case of roof structures, everything is trivial – it is maintaining them in working condition. In case of any breakdown these are departures to the site, replacement of power supplies, repair of lighting. That is, work on the customer's call. As for some global projects like media facades, architectural lighting – the warranty service also includes a design

survey once a quarter, testing of equipment and control systems, because the equipment there is more complex. During the warranty period, all repairs are at our expense, for post-warranty repairs – at the expense of the customer.

– Do you have projects abroad?

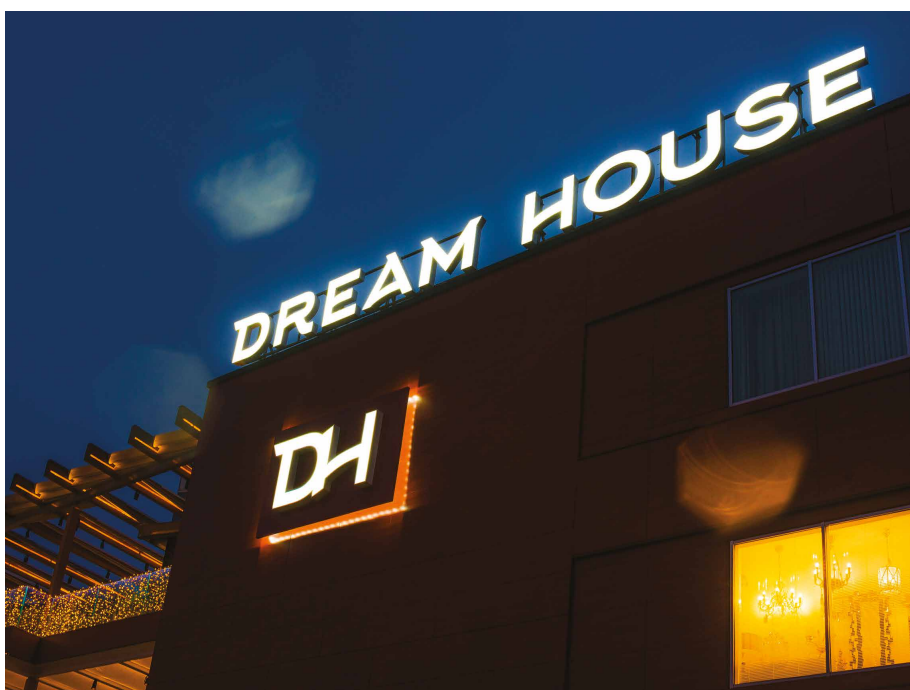
– Yes. This year we have implemented one of the objects in Kazakhstan. We were engaged in complex turnkey project on the hypermarket OBI. When implementing the project, I had to deal with the manufacture of embedded parts, supporting structures, advertising installations themselves, navigation systems – a wide range of works.

– How do you plan your activities? Tell us about your achievements in the outgoing year.

– There are contracts that are still being implemented and which will be completed this year. Finishing a contract, we hope to continue working with customers.

One of the key projects in 2018 for us was the design of the Mega-Parnas hypermarket in St. Petersburg. This is a big and interesting project where we tried to solve non-core tasks: we made furniture, reception desks, and etc. We tried and it turned out well. In addition, we were engaged in the design of parking areas, and internal elements, charging racks, we developed everything from scratch. The architects of Ikea only gave us their wishes. We have implemented the whole technical part of the concept. Given that the decisions were atypical, this project aroused great interest. And we coped with it. As always.

Maria Bashkirova





ИНТУРИСТ
АПАРТАМЕНТЫ

КАК ДОМА,
ТОЛЬКО ЛУЧШЕ!

УДИВИТЕ СВОИХ ПАРТНЁРОВ
УРОВНЕМ КОМФОРТА

+7 8162 73 88 45
www.intnovhotel.ru