

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

ENG+RUS

Июль 2019



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

**«ВОЛОГОДСКИЙ
ПЛОМБИР» -
ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА**

**БУДУЩЕЕ
СТЕКЛОТАРНОЙ
ОТРАСЛИ:
МОДЕРНИЗАЦИЯ
И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**РЕГИОН
НОМЕРА –
РЕСПУБЛИКА
УДМУРТИЯ**

**ВОЛОГДА –
УДМУРТИЯ**



**«ВЕГЕНСЫ» –
ЗДОРОВЫЙ ПЕРЕКУС!**

ООО «АСФАЛЬТ-КАЧЕСТВО»

- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ
- ◆ АСФАЛЬТИРОВАНИЕ ДОРОГ
- ◆ ЯМОЧНЫЙ РЕМОНТ
- ◆ ЗЕМЛЯНЫЕ РАБОТЫ
- ◆ УБОРКА И ВЫВОЗ СНЕГА
- ◆ АРЕНДА СПЕЦТЕХНИКИ



8 (495) 777 55 13



info@asfalt-kachestvo.ru



*Официально лучшая дорожно-строительная
компания РФ 2018 на коммерческом рынке*

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:

Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

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

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

средств массовой информации ПИ №ФС77-65967 от

6 июня 2016.

Russian Business Guide № 50

Подписано в печать 29.07.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: <https://ru.depositphotos.com>

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: **Anzhelika Viktorovna Nedelko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-DIALOG Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

е-mail: **mail@b-d-m.ru**

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

Publisher: Business-DIALOG Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate PI # FS77-

65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 50

Passed for printing on 29.07.2019 г.

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: <https://ru.depositphotos.com>

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

СРЕДИ ЛУЧШИХ: СЕКРЕТ УСПЕХА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
AMONG THE BEST: THE SECRET OF SUCCESS OF THE VOLOGDA REGION

6

ГАЛИНА ТЕЛЕГИНА: «ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ДОЛЖНЫ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ И
РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ СООБЩА. НАША ЦЕЛЬ - ПОМОЧЬ ИМ В ЭТОМ»
**GALINA TELEGINA: "BUSINESSMEN SHOULD UNITE AND SOLVE PROBLEMS
TOGETHER. OUR GOAL IS TO HELP THEM"**

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

10

АЛЕКСАНДР ХАЙЧЕНКО: «ВОЛОГОДСКИЙ ПЛОМБИР» – ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА!
ALEXANDER KHAICHENKO: "VOLOGDA ICE CREAM" – THE PREMIUM QUALITY!"

14

ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ ФАНЕРНО-МЕБЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ:
КУРС – НА УВЕРЕННОЕ РАЗВИТИЕ
**CHERPOVETS PLYWOOD AND FURNITURE PLANT, JSC: WORK FOR STEADY
DEVELOPMENT**

18

ТАКИЕ ОКНА ОТ ДЫХАНИЯ КОНКУРЕНТОВ НЕ «ЗАПОТЕЮТ»
THE BREATH OF COMPETITORS WON'T FOG UP SUCH WINDOWS

20

БУДУЩЕЕ СТЕКЛОТАРНОЙ ОТРАСЛИ: МОДЕРНИЗАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ
**THE FUTURE OF THE GLASS CONTAINER INDUSTRY: MODERNIZATION AND
PLANS FOR THE FUTURE**

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

24

АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ: «МЫ ВЫБРАЛИ ПРАВИЛЬНЫЙ ПУТЬ»
ALEXANDER BRECHALOV: "WE HAVE CHOSEN THE RIGHT PATH"

28

КОНСТАНТИН СУНЦОВ: «ДЛЯ ЧЕГО ИНВЕТОРУ УДМУРТИИ «ОДНО ОКНО»?
**KONSTANTIN SUNTSOV: "WHAT FOR DOES AN INVESTOR IN UDMURTIA NEED 'A
SINGLE WINDOW'?"**

СДЕЛАНО В УДМУРТИИ MADE IN UDMURTIA

32

«ВЕГЕНСЫ» – ЗДОРОВЫЙ ПЕРЕКУС
VEGENSY – THE HEALTHY SNACK

38

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПАРК «ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ»: ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА
INDUSTRIAL PARK INDUSTRIALNY: THE TERRITORY OF SUCCESS

42

«ГОДЕКШУРСКИЙ ПРОДУКТ»: ИЗ «СЕРДЦА» УДМУРТИИ – В МОСКВУ!
GODEKSHURSKY PRODUCT: FROM THE HEART OF UDMURTIA - TO MOSCOW!

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА IN THE FIRST PERSON

44

ТАТЬЯНА ПАВЛИЧЕНКО: «ЧЕЛОВЕК - НЕ ТОВАР, НО ЕГО ОПЫТ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ -
ЭТО ТО, ЧТО ОБМЕНИВАЕТСЯ НА ДЕНЬГИ»
**TATYANA PAVLICHENKO: "A HUMAN IS NOT A SUBJECT OF SALE,
BUT HIS EXPERIENCE AND COMPETENCE IS WHAT IS EXCHANGED FOR MONEY"**



– Бюджет Вологодской области за семь лет вырос практически в два раза, сейчас регион занимает шестое место в РФ по темпам его прироста. За счёт чего произошли такие изменения?

– Во-первых, с 2012 года запущены новые методы привлечения доходов в бюджет. Очень активно ведется работа по обелению доходов теневого сектора и по сокращению налоговой задолженности, создаются комфортные условия для привлечения инвестиций, причем инвесторам предоставлены большие налоговые льготы. По итогам 2016-2018 годов доля инвестиций в ВРП составляет порядка 25%. Во-вторых, благодаря решениям Правительства РФ по поддержке макроэкономической стабильности и нивелированию внешнего давления, ускорению темпов экономического роста, наблюдается улучшение финансово-экономических показателей работы наших организаций. Данный комплекс мероприятий обеспечивает не только рост, но и диверсификацию доходной базы. С 2012-2018 года платежи от нашей бюджетобразующей отрасли – металлургии (на нее приходится 40% ВРП) – выросли на 14 млрд руб., остальных налогоплательщиков – на 20 млрд руб.

– Сельское хозяйство и производство пищевых продуктов остаются одними из самых значимых отраслей в экономике региона и на протяжении последних пяти лет. Что на это повлияло?

– В 2018 году Вологодская область занимала в СЗФО по производству зерна, молока, яиц 2 место, картофеля – 3 место, мяса скота и птицы на убой – 5 место. В последнее время в регионе видна устойчивая динамика роста производства продукции АПК, причем с темпами, опережающими среднероссийский уровень. В текущем году рост объемов производства сохраняется, за январь-апрель этот показатель составил 101,1% к аналогичному периоду прошлого года.

Исторически область известна производством молока и молочных продуктов, ее основной бренд – «Вологодское масло». Однако сейчас набирает обороты новое перспективное направление – промышленное рыбоводство. Ещё 4 года назад в регионе было лишь одно рыболовное хозяйство «Рыботоварная фирма «Диана». На сегодняшний день зарегистрировано 12 организаций такого профиля, 7 из которых уже приступили к выращиванию рыбы. За последние 3 года объем производства продуктов аквакультуры вырос на 63% (107 тонн – 2016 год, 174 тонны – 2018 год). К концу 2020 года планируется вырастить 1 тыс. тонн рыбы. Рыбоводные организации Вологодской области в настоящее время уже выращивают мраморного сома, радужную форель, осетровых, а

СРЕДИ ЛУЧШИХ: секрет успеха Вологодской области

Одна из основных задач, стоящих перед руководителями территориальных образований всех уровней, – сделать так, чтобы бюджетных средств хватало на реализацию всех необходимых социально-экономических проектов. Вологодскую область под руководством губернатора Олега Александровича Кувшинникова можно смело выделить среди регионов Российской Федерации, наиболее успешно решающих этот вопрос. Как удалось добиться таких результатов, нашему журналу рассказывает сам Олег Александрович.

по производству чёрной икры осетровых в Российской Федерации Вологодская область занимает первое место.

Достичь успеха в агропромышленном производстве, конечно же, невозможно без технической и технологической модернизации отрасли, и правительство области активно поддерживает это направление. С его помощью местные хозяйства ведут строительство и реконструкцию производственных объектов растениеводства и животноводства, работают над приростом поголовья коров, приобретают современную высокопроизводительную технику и оборудование, получают господдержку на возмещение инвестиционных затрат (в 2018 году на возмещение инвестиций из областного бюджета было направлено более 628 млн рублей). Всего на реализацию государственной программы развития агропромышленного комплекса региона ежегодно направляется порядка 2,5 млрд рублей бюджетных средств.

Также средства направляются также на устойчивое развитие сельских поселений – улучшение жилищных условий труженников села, строительство водо- и газопроводов, реализацию инициатив граждан, проживающих в сельской местности, единовременные выплаты молодым специалистам и ежемесячные – студентам, решившим работать в сельском хозяйстве региона.

– В марте состоялся съезд Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области, на котором крупные компании, работающие в регионе, рассказали о своих планах потенциальным подрядным организациям – представителям малого, среднего и крупного бизнеса. Какие существуют проекты для интеграции среднего и малого бизнеса в региональную экономику?

– На этом мероприятии шесть крупнейших компаний нашей области – ПАО «Северсталь», АО «Апатит», ПАО «РЖД», МРСК «Северо-Запад», ПАО «Ростелеком», АО «Вологодская областная энергетическая компания», представили инвестиционные программы по развитию бизнес-кооперации в Вологодской области и проекта «Синергия роста».

ПАО «Северсталь» представила бизнес-сообществу проект «Надежный подрядчик». Он позволяет повышать уровень коммуникации между компанией и подрядными организациями и определять алгоритмы кооперационных отношений «Северстали» с малым и средним бизнесом.

Еще одно важнейшее направление работы для развития внутрикооперационного взаимодействия бизнеса сейчас ведется в правительстве Вологодской области. Там в системе государственных закупок и капитального строительства

формируется программный продукт, который позволит видеть все реализуемые на территории Вологодской области объекты. Это будет открытая информационная система с конкретными сроками, со сведениями о ПСД, проведении торгов, генподрядчике и так далее.

– Госдума поддержала инициативу влоджан по введению объединенного патента для предпринимателей, который, по мысли разработчиков, будет стимулировать предпринимателей открывать свое дело и улучшить налоговый климат в субъектах. Какие ещё меры правительства области предпринимает для поддержки бизнеса?

– Привлечение инвестиций в экономику региона в настоящее время – наша первоочередная цель, и одним из инструментов повышения инвестиционной привлекательности является предоставление бизнесу налоговых льгот.

С 2017 года в нашем регионе действуют «налоговые каникулы» для индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения. Применять ставку в размере 0% вправе индивидуальные предприниматели, впервые зарегистрированные после 1 января 2017 года и осуществляющие в качестве основного один из 42 видов деятельности, установленных Законом области от 2 ноября 2016 года № 4053-О «О внесении изменений в закон области «О патентной системе налогообложения на территории Вологодской области». Индивидуальные предприниматели вправе применять налоговую ставку в размере 0% со дня их государственной регистрации непрерывно не более двух налоговых периодов в пределах двух календарных лет.

На период 2018-2019 годов сохранены ставки налога на имущество на уровне 2017 года для субъектов малого и среднего бизнеса, применяющих специальные налоговые режимы и уплачивающих налог на имущество от кадастровой стоимости (торгово-офисная недвижимость, объекты общественного питания). Налоговая ставка установлена в размере 1%. 1 января 2019 года принят областной закон, предусматривающий установление налоговой ставки по упрощенной системе налогообложения в отношении орга-

низаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство пищевых продуктов.

В прошлом году был сделан ряд шагов для улучшения инвестиционного климата региона.

Во-первых, внесены изменения в инвестиционное и налоговое законодательство области. Предусматривается создание нового формата налоговых льгот по налогу на имущество для организаций-инвесторов приоритетных инвестиционных проектов. Для новых предприятий пороговые значения объема инвестиций снижены в 2 раза – со 100 до 50 млн рублей. Эта льгота может распространяться не только на предприятия, зарегистрированные на территории Вологодской области, но и на филиалы. Изменения касаются и действующих организаций-инвесторов.

Для них впервые вводится «зональный» подход. Наибольшая поддержка будет предоставлена инвесторам, вкладывающим средства в активы на территории «восточных» районов Вологодской области, находящихся в менее выгодных экономических условиях из-за удаленности от центра. Также налоговая льгота предусмотрена для инвесторов с объемом инвестиций менее 100 млн рублей в традиционных отраслях экономики: сельском хозяйстве, пищевой промышленности, обработке древесины, машиностроении.

Значительно увеличивается срок предоставления льгот (до 8 лет, в зависимости от объема инвестиций и места реализации проекта).

Новым направлением работы с инвесторами является создание территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в г. Череповец Вологодской области. Его резидентами привлечено свыше 1,5 млрд рублей инвестиций, создано более 270 рабочих мест. Еще одним направлением развития инвестиционной среды стало расширение форматов открытого диалога с бизнесом.

Мы стремимся максимально активно информировать предпринимателей о наших мероприятиях по улучшению инвестиционной среды, а также проводить широкие обсуждения проблемных вопросов с деловыми и общественными организациями и предпринимательским сообществом.



One of the main tasks facing the heads of territorial entities of all levels is to ensure that there are enough budgetary funds to implement all the necessary socio-economic projects. The Vologda region, led by Governor Oleg Alexandrovich Kuvshinnikov, can be safely listed among the regions of the Russian Federation that solve this issue most successfully. Mr. Kuvshinnikov himself tells our magazine how they managed to achieve such results.

AMONG THE BEST: the secret of success of the Vologda region in terms of budget replenishment



– The budget of the Vologda region has almost doubled over seven years; now the region ranks sixth in the Russian Federation in terms of growth. What caused such changes?

– First, since 2012, new methods have been launched to draw revenue to the budget. Very active work is being done to whitewash the income of the shadow sector and to reduce tax debt, comfortable conditions are being created for attracting investments, and investors are provided with significant tax benefits. According to the results of 2016-2018, the share of investments in GRP is about 25%. Second, thanks to the decisions of the Government of the Russian Federation on supporting macroeconomic stability and leveling external pressure, accelerating the pace of economic growth, there is an improvement in the financial and economic performance of our organizations. This set of measures provides not only growth, but also diversification of the revenue base. From 2012-2018, payments from our budget-forming industry – metallurgy (it accounts for 40% of GRP), increased by 14 billion rubles, and the rest of taxpayers – by 20 billion rubles.

– Agriculture and food production remain among the most significant sectors in the region's economy and have been picking up production over the past five years. What influenced this?

– In 2018, the Vologda region occupied the 2nd place in the Northwestern Federal District for the production of grain, milk, eggs; potatoes – 3rd place; cattle and poultry meat for slaughter – 5th place. Recently, the region has achieved steady growth in agricultural production, with rates that are ahead of the average Russian level. This year, the growth in production volumes remains, for January-April this indicator amounted to 101.1% compared to the same period last year.

Historically, the region is known for the production of milk and dairy products; its main brand is Vologodskoye Maslo. However, now a new promising direction is gaining momentum – industrial fish farming. 4 years ago there was only one fish farm Rybotovarnaya Firma «Diana» in the region. To date, 12 organizations of this profile have been registered, 7 of them have already begun to grow fish. Over the past 3 years, the volume of production of aquaculture products has grown by 63% (107 tons – 2016, 174 tons – 2018). By the end of 2020, it is planned to grow 1 thousand tons of fish. Fish breeding organizations of the Vologda region are currently growing marble catfish, rainbow trout, sturgeon, and the Vologda region takes the first place in the production of black sturgeon caviar in the Russian Federation.

It's impossible to achieve success in agricultural production without technical and technological modernization of the industry, and the regional government actively supports this area. With its help, local farms are building

and reconstructing production facilities for plant growing and livestock breeding, working to increase the number of cows, acquire modern high-performance machinery and equipment, and receive state support for reimbursing investment costs (in 2018, more than 628 million rubles was allocated for reimbursing investments from the regional budget). In total, about 2.5 billion rubles of budget funds are allocated annually to implement the state program for the development of the agro-industrial complex of the region.

Funds are also directed to the sustainable development of rural settlements – improving the living conditions of rural workers, building water and gas pipelines, implementing initiatives of citizens living in rural areas, one-time payments to young professionals and monthly payments to students who decide to work in the region's agriculture.

– In March, a congress of the Union of Industrialists and Entrepreneurs of the Vologda region was held, where large companies operating in the region spoke about their plans to potential contractors – representatives of small, medium and large business. What projects exist for integrating SMEs into the regional economy?

– At this event, the six largest companies of our region – PAO Severstal, JSC Apatit, PJSC Russian Railways, MRSK Severo-Zapad, PAO Rostelecom, JSC Vologodskaya Oblastnaya Energeticheskaya Kompaniya, presented investment programs for business cooperation in the Vologda region and the project Synergy of Growth.

PAO Severstal presented the Reliable Contractor project to the business community. It allows you to increase the level of communication between the company and contractors and to determine the algorithms of cooperation relations between Severstal and SMEs.

Another major area of work for the development of intra-cooperative business interaction is currently being conducted in the government of the Vologda region. There, a program product is being formed in the system of public procurement and capital construction, which will allow you to see all the objects implemented in the Vologda region. This will be an open information system with specific dates, with information about the design and estimate documentation, bidding, general contractor and so on.

– The State Duma supported the initiative of Vologda residents to introduce a joint patent for entrepreneurs, which, according to developers, will encourage entrepreneurs to open their own business and improve the tax climate in the regions. What other measures does the regional government take to support business?

– Attracting investment in the region's economy is currently our primary goal, and one

of the tools to increase investment attractiveness is to provide tax incentives to business.

Since 2017, tax holidays have been operating in our region for individual entrepreneurs applying the patent tax system. Individual entrepreneurs who registered for the first time after January 1, 2017 and carry out one of the 42 types of activities established by the Law of the Region from November 2, 2016 No. 4053-O “On Amendments to the Law of the Region “On the patent system of taxation in the Vologda region” are entitled to have a rate of 0%. Individual entrepreneurs are entitled to apply a tax rate of 0% from the day of their state registration continuously for no more than two tax periods within two calendar years.

For the period 2018-2019, property tax rates were maintained at the 2017 level for SMEs that apply special tax regimes and pay property tax on the cadastral value (retail and office real estate, public catering facilities). The tax rate is set at 1%. On January 1, 2019, a regional law was adopted providing for the establishment of a tax rate on a simplified taxation system in relation to organizations and individual entrepreneurs engaged in food production.

Last year, a number of steps were taken to improve the investment climate in the region.

Firstly, changes were made to the investment and tax laws of the region. It is planned to create a new format of property tax exemptions for investment organizations of priority investment projects. For new enterprises, the threshold value of investment is reduced by 2 times – from 100 to 50 million rubles. This benefit can apply not only to enterprises registered in the Vologda region, but also to branches. The changes are applied to existing organizations – investors.

For them, the “zonal” approach is introduced for the first time. The greatest support will be provided to investors who invest in assets in the eastern areas of the Vologda region, who are in less favorable economic conditions due to their remoteness from the center. Also, a tax incentive is provided for investors with an investment of less than 100 million rubles in traditional sectors of the economy: agriculture, food processing, wood processing, engineering.

The term for granting benefits is significantly increased (up to 8 years, depending on the volume of investments and the location of the project).

A new area of work with investors is the creation of the territory of advanced social and economic development (TOSER) in the city of Cherepovets, the Vologda region. Its residents attracted over 1.5 billion rubles of investments, created more than 270 jobs. The expansion of open dialogue formats with business is another area of development of the investment environment.

We strive to inform entrepreneurs about our measures to improve the investment environment as actively as possible; we also hold wide discussions of problematic issues with business and public organizations and the business community.



2019 год в Вологодской торгово-промышленной палате был объявлен Годом промышленности. На фоне специальных мероприятий палата сумела собрать, систематизировать и выпустить полноценный каталог промышленных предприятий. В мае в Вологодском кремле состоялось торжественное награждение победителей 10-го юбилейного конкурса в области предпринимателей «Серебряный Меркурий». Это региональный этап Национальной премии «Золотой Меркурий», который проводится ТПП РФ. Также в мае палата принимала делегацию из Чехии. Переговоры в формате B2B между представителями чешских предприятий и бизнеса Вологодской области позволили обеим сторонам найти новых партнеров. В июне в Вологду приехали представители Совета Федерации, делегацию которой принимала также Вологодская ТПП. Как в таком быстром темпе, занимаясь организацией мероприятий для первых лиц, находить время для среднего и мелкого бизнеса, решая каждодневные задачи, мы поинтересовались у президента Вологодской ТПП Галины Дмитриевны Телегиной.

Президент Союза «Вологодская торгово-промышленная палата» Галина Телегина:

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ДОЛЖНЫ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ И РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ СООБЩА. НАША ЦЕЛЬ – ПОМОЧЬ ИМ В ЭТОМ»

– Галина Дмитриевна, вы работаете в системе ТПП уже 30 лет, и 27 лет существует Вологодская торгово-промышленная палата. Как так долго можно удерживать интерес к своему делу и объединять предпринимателей?

– Да, мы значимая общественная организация, содействующая развитию экономики региона и формированию устойчивого добросовестного бизнеса, но так было не всегда. В начале сталкивались со многими трудностями, приходилось не вылезать из командировок, доказывая, что система торгово-промышленных палат уникальна. И только в объединении наших возможностей и усилий можно достичь успеха!

Сегодня в Вологодской ТПП более 300 членов. Нами подписано более 80 соглашений о сотрудничестве с органами власти, региональными и международными палатами. Опыт, который мы перенимаем у международных палат, бесценен. Ведь это многовековая история дипломатических отношений и выстраивания бизнеса. В то же время мы стоим на страже интересов бизнеса, защищая предпринимателя, давая возможность минимизировать вероятные риски. Для этого и существуют все услуги системы ТПП, которых более 180!

– А что собой представляет защита предпринимательских интересов? Неужели в современном мире недоступны эти инструменты напрямую?

– Наша членская база на 70% состоит из представителей мелкого и среднего бизнеса, и поверьте, представлять их интересы приходится по многим направлениям. Вологодская ТПП является той площадкой, где бизнес-сообщество может донести свою точку зрения до представителей власти.

Мы внедрили проект «Информационно-деловые дни», семинары которого направлены на разъяснение предпринимателю нововведений в законах. Информацию бизнесмены получают, что называется, из первых уст: все спикеры на мероприятиях – это представители контрольно-надзорных органов, департаментов при правительстве Вологодской области и не только.

Сейчас самая уязвимая, но при этом перспективная часть предпринимателей – это молодежь. Поддерживая начинающих молодых бизнесменов, мы вкладываемся в будущее нашего региона. Когда на встрече Комитета по молодежному предпринимательству возникла идея по обмену контактами на площадке палаты, ее сразу поддержали «старички» из правления и совета. Так, девиз «Связи решают все» дал старт новому молодежному проекту «Бизнес-паркур – нетворкинг».

Конечно, не остаемся мы в стороне и в решении социально-экономических вопросов развития области в целом. Я и вице-президенты Вологодской ТПП состоим в общественно значимых формиро-

ваниях региона. Так, мы принимаем активное участие в работе Общественного координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства Вологодской области, Общественного совета при прокуратуре Вологодской области по защите малого и среднего бизнеса.

Палата выполняет множество функций, одна из них – воздействие на ключевые процессы развития бизнеса в регионе.

– Актуальный, даже острый вопрос развития. Что нужно обязательно делать для продвижения своего бизнеса?

– На злобу дня, мы живем в сильнейшем информационном потоке каждодневных новостей: электронные письма, мессенджеры, онлайн-площадки из многочисленных лидов. Конечно, чтобы не выгореть, нужно уметь фильтровать информацию. Восприятие онлайн и офлайн разнится и имеет разные целевые аудитории. Мы в палате ведем свой сайт, анонсируем мероприятия директ-рассылками и при этом работаем над качественной аудиторией. Так, нашу торжественную церемонию награждения участников «Серебряный Меркурий» посетило около 200 гостей. Большая часть аудитории – топ-менеджеры ведущих предприятий и высокопоставленные гости, первые лица области. Тот факт, что церемонию посетил губернатор Вологодской области Олег Кувшинников, говорит о значимости проводимого нами мероприятия. Качественные коммуникации – ключ на пути к успеху современного предпринимателя. И тут без ТПП не обойтись, что лукавить! Мы одни из лидеров по организации бизнес-мероприятий в Вологодской области. Палата предоставляет услуги в организации деловых встреч, презентаций, выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятий, а также содействует региональному бизнесу в поиске деловых партнеров, в проверке их благонадежности, содействии повышению компетенций и квалификации представителей деловых кругов региона. Большая работа здесь отводится продвижению, т.е. маркетингу и пиару.

– Галина Дмитриевна, а что для вас неограниченный ресурс? Где черпать силы для движения вперед?

– Конечно, в образовании! Вас никто не может ограничить в получении новых навы-

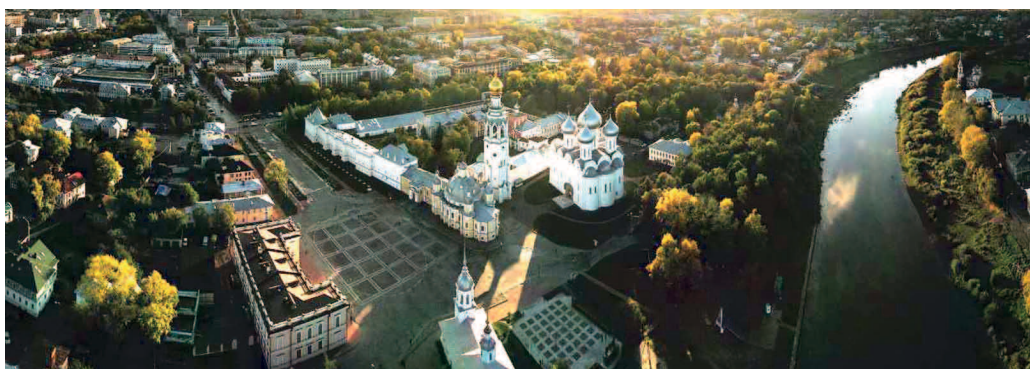
ков и знаний, знакомстве с новыми людьми, общении с партнерами, обмене опытом. Поэтому на площадке палаты создан Учебный центр, занимающийся организацией курсов повышения квалификации и переподготовки кадров для социально-экономической сферы нашего региона. Вологодская торгово-промышленная палата имеет лицензию на осуществление дополнительного профессионального образования. Сотрудники палаты также регулярно повышают свою компетентность, проходя необходимое обучение. Мы активно сотрудничаем с Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей (МИМОП), ведем совместные проекты.

Только за последние месяцы мы провели ряд знаковых проектов и мероприятий: организовали участие вологодских производителей изделий из льна в крупнейшей выставке моды (CPM), выпустили каталог с актуальной информацией по промышленным предприятиям области, провели конкурс для предпринимателей и организовали прием делегаций из Чешской Республики и Совета Федерации. Работая по многим направлениям, мы развиваемся и черпаем силы от своих достижений – успехов бизнеса, которому мы помогли.

– Вы согласны, что организациям не хватает сплоченности? Ведь объединение в различные бизнес-организмы сегодня находится на пике.

– Расскажу на нашем примере. Деятельность палаты способствует созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности и их объединению, росту деловой активности граждан. Как следствие – формированию имиджа Вологодской области в целом как региона с высокими экономическими возможностями, привлекательного для инвестиций, что является основой стабильного развития Вологодской области. В декабре 2018 года Вологодская ТПП включена в Реестр палат, деятельность которых соответствует стандарту деятельности торгово-промышленных палат. Для меня и всей нашей команды это огромный шаг, который говорит о высоком статусе Вологодской ТПП. Мы гордимся этим. Работая в таком ключе, мы и впредь собираемся двигаться только вперед, подтверждая свой авторитет.

Добро пожаловать в Вологодскую ТПП! Мы открыты для конструктивного диалога с бизнесом.



The Vologda Chamber of Commerce and Industry has declared the year 2019 as the Year of Industry. In the context of the special events, the Chamber managed to collect, to systematize and to issue a full-fledged catalog of the industrial facilities. The Ceremony of rewarding the winners of the 10th anniversary competition in the field of entrepreneurship Silver Mercury took place in the Vologda Kremlin, in May. It is the regional stage of the National Golden Mercury Prize, which is held by the RF CCI. Also in May, the Chamber met a delegation from the Czech Republic. Negotiations in the B2B format between the representatives of Czech enterprises and the representatives of the Vologda region business allowed both parties to find new partners. The representatives of the Federation Council arrived to Vologda in June, the delegation was also met by the Vologda CCI. We interviewed Galina Dmitrievna Telegina, the President of the Vologda CCI on how to find time for medium and small business, being in a whirl of activity, when you are to organize events for top officials and to solve everyday tasks.



Galina Telegina, the President of the Union Vologda Chamber of Commerce and Industry:

“BUSINESSMEN SHOULD UNITE AND SOLVE PROBLEMS TOGETHER. OUR GOAL IS TO HELP THEM”

– Galina Dmitrievna, you have been working in the CCI system for 30 years, and the Vologda Chamber of Commerce and Industry has existed for 27 years. How long have you managed to hold interest in your business and unite entrepreneurs?

– Yes, we are the significant social organization that contributes to the development of the regional economy and pep to the stable and honest business. But the things had not always been like that. In the beginning, we faced many difficulties. We spent long time in business trips, proving that the system of chambers of commerce and industry is unique. And having pooled together our efforts and resources we achieved success!

Today there are more than 300 members in Vologda CCI. We have signed over 80 agreements on cooperation with government authorities, regional and international chambers. The experience that we learn from the international chambers is invaluable. After all, this is an age-old history of diplomatic relations and business strategy. At the same time, we stand guard over the interests of the business, protecting entrepreneurs, seeking for possibilities to minimize the risks. All the more than 180 services of the CCI system are created for this purpose!

– What is the protection of business interests? Are these tools not available in the modern world?

– Our membership base is 70% consisted of representatives of small and medium business. I want to stress the fact that we have to represent their interests in many spheres. The Vologda Chamber of Commerce and Industry is an area where the business community can convey its views to the authorities.

We have implemented the Information Business Days project. Its seminars are aimed at explaining the entrepreneurs new legislative developments. Businessmen receive information, as the word is, firsthand – all the speakers at events are representatives of control and supervisory bodies, representatives of departments at the government of the Vologda region and not only.

Nowadays youth is the most vulnerable, but at the same time, promising part of entrepreneurs. We support young start-ups and invest in the future of our region. The idea to exchange contacts emerged at the meeting of the Committee on Youth Entrepreneurship. It has received an immediate support by the old-timers from the board and council. Thus, the motto "it's all about relationships" launched a new networking project "Business-Parkour".

Of course, we don't stand aside in solving social and economic issues of the whole region development. The vice-presidents of the Vologda Chamber of Commerce and Industry and I are members of socially significant units of the region. So, we take an active part in the work of the Public Coordinating Council for the Development of Small and Medium-Sized Business of the Vologda Region and the Public Council under the Prosecutor's Office of the Vologda Region for the Protection of Small and Medium Business.

The Chamber performs many functions, one of which is the impact on key business development processes of the region.

– That is an actual and even an acute issue of development. What do you need to promote your business?

– I'll say! To the topic, we live in the knocking down information flow of everyday news: emails, messengers, web-sites of the numerous leads. Of course, in order not to burnout, you need to be able to filter information. The perception of online and offline varies and has different target audiences. We, as the Chamber have our own website, announce events by direct mailings and at the same time work on top-ranking audience. Thus, our solemn

ceremony of awarding the Silver Mercury was attended by about 200 guests. The most part of the audience are top managers of leading enterprises and high-ranking guests, the first persons of the region. The fact that the ceremony was attended by Oleg Kuvshinnikov, the Vologda Region Governor, speaks for the significance of the event, we held. Quality communication is the key to success for a modern entrepreneur. And, to tell the truth, here things cannot go without the CCI! We are one of the leaders in organizing business events in the Vologda region. The Chamber provides services in organizing business meetings, presentations, exhibitions, fairs and congresses, and also assists regional business in finding business partners, in checking their trustworthiness, in promoting the increase of competences and qualifications of the business circles representatives in the region. Much work here is devoted to promotion, i.e. marketing and PR.

– Galina Dmitrievna, what is an unlimited resource for you? Where to draw strength from to move forward?

– No one can limit you in obtaining new skills and knowledge, meeting new people, communicating with partners, and sharing experience. Therefore, a training center, which organizes advanced training and retraining courses for the socio-economic sphere of our region, has been created at the Chamber's site. The Vologda Chamber of Commerce and Industry has a license for the implementation of additional professional education. The Chamber staff also regularly develop their competence, passing the necessary training. We actively cooperate with International institute of management of business associations and

implement joint projects.

Just the recent months alone, we have conducted a number of landmark projects and events: we organized the participation of Vologda manufacturers of linen products in the largest fashion exhibition, issued a catalog with the relevant information on industrial enterprises of the region, held a competition for entrepreneurs and organized hospitable reception of delegations from the Czech Republic and the Federation Council. Working in many directions, we develop and draw strength from our achievements – the success of the business, which we have helped.

– Can you agree that organizations lack cohesion? After all, integration into various business communities is more relevant than ever.

– I will tell on our example. The activity of the Chamber contributes to the creation of the favorable conditions for entrepreneurial activity and its unification and to the growth of business activity of the citizens. As a result, it also contributes to the image formation of the Vologda region as of the region with high economic opportunities, attractive for investments – that is the basis for the steady development of the Vologda region. In December 2018, the Vologda Chamber of Commerce and Industry was included in the Register of Chambers, whose activities comply with the standard of activity of chambers of commerce and industry. Our team and I admit this as a huge stride, which speaks of the high status of the Vologda CCI. We are proud of it. In that way, we are going to move only forward in the future, confirming our authority.

Welcome to the Vologda Chamber of Commerce and Industry! We are open to constructive dialogue with business.





Александр Хайченко: «ВОЛОГОДСКИЙ ПЛОМБИР – ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА!»

– **Александр Викторович, в чем секрет популярности вологодского мороженого?**

– Думаю, что секрет популярности заключается, прежде всего, в его натуральных полезных ингредиентах и высококачественном сырье. Это натуральное свежее молоко и сливочное масло, которые производятся в нашем экологически чистом Вологодском регионе, издавна знаменитом производством молочной продукции.

«Вологодский пломбир» имеет особенный ярко выраженный вкус молока, который получен благодаря использованию в рецептуре настоящего вологодского сливочного масла и свежего молока.

«Вологодский пломбир» – абсолютный лидер в программе «Естественный отбор» в 2018 году! По итогам зрительского голосования и лабораторной проверки наше мороженое признано самым вкусным и натуральным! Это настоящий вологодский продукт, произведенный в регионе с легендарными традициями производства молочной продукции. Отмечен знаком «Настоящий вологодский продукт», победитель конкурсов «100 лучших товаров России» – «Золотая сотня» и «Лучшее – детям»!

– **Все знают марку «Вологодского масла». Она известна с советских времен. Это предопределило выбор строительства здесь завода и дало название одноименному мороженому? В чем уникальность «Вологодского пломбира»?**

– Да, родина «Вологодского пломбира» – Вологда – широко известна своими традициями производства молочной продукции.

Для его производства используется свежее молоко, сливки и сливочное масло фермерских хозяйств Вологодского региона, а также сгущенное молоко, ягоды, лесные орехи – все самое лучшее!

Поступая на наше производство, молоко и сливочное масло от лучших фермерских хозяйств проходят тщательную проверку физико-химических показателей и органолептических качеств. Только после всестороннего лабораторного исследования сырье поступает в смесеприготовительное отделение. Качество продукции мы гарантируем, ведь «Вологодское мороженое» закупает молоко у наших сельхозпроизводителей: Вологодского, Верховажского, Вожегодского, Вашкинского, Чагодощенского, Устюженского и Бабаевского районов.

Компания «Айсберри», которая производит линейки брендов «Филевское», «Вологодский пломбир», «Миними», «Жемчужина России» и другие, была создана в 2005 году на основе старейших хладокомбинатов Москвы – ОАО «Сервис-Холод» (Хладокомбината №10) и ОАО «Айс-Фили» (Хладокомбината №8) – компаний-преемниц двух хладокомбинатов, с которых началась история мороженого в России.

В 2008 году в истории компании «Айсберри» начинается новая страница: стартует строительство нового современного завода на базе приобретенных мощностей в городе Вологда.

● ● ● ● ● ● ● ●

В ПРОШЛОМ ГОДУ
«ВОЛОГОДСКИЙ ПЛОМБИР»
ВОШЕЛ В 100 ЛУЧШИХ
ТОВАРОВ РОССИИ И ПОЛУЧИЛ
ЗВАНИЕ «ЗОЛОТАЯ СОТНЯ» КАК
ПРОДУКТ, ОТЛИЧАЮЩИЙСЯ
ПРЕВОСХОДСТВОМ ПО
КАЧЕСТВУ, ЭКОЛОГИЧНОСТИ,
БЕЗОПАСНОСТИ,
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА
СТАДИИ ПРОИЗВОДСТВА

● ● ● ● ● ● ● ●

Торговая марка «Вологодский пломбир» появилась сравнительно недавно, но уже добилась признания. В этом году, компания была удостоена государственного Знака качества. По итогам лабораторной проверки мороженое признано самым вкусным и натуральным! О секретах качества, о формуле успеха и популярности мороженого мы беседуем с генеральным директором ООО «Вологодское мороженое» Александром Хайченко.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
Позволяют совершенствовать
и контролировать все этапы
производства**

– **Сегодня «Вологодское мороженое» – один из лидеров по производству и продаже мороженого в России. Бережно сохраняя преемственность производства, традиционные рецептуры советского натурального мороженого, совершенствуя и модернизируя технологии, разработаны уникальные технологии приготовления, технологии производства. В чем они заключаются?**

– Смесь для будущего мороженого готовится на автоматизированных линиях в несколько этапов. Сначала в соответствии с рецептурой смешиваются ингредиенты (молоко, масло, сливки, сгущенное молоко, сахар и/или др.). Затем для уничтожения болезнетворных микроорганизмов осуществляется пастеризация: нагревание смеси до температуры 85 °С и выдерживание ее при этой температуре в течение 50-60 секунд. В конце этого этапа проводится гомогенизация, в процессе которой крупные шарики молочного жира дробятся на мелкие; благодаря этому в дальнейшем достигается требуемая степень вязкости и хорошая консистенция готового мороженого. Завершается изготовление смеси ее охлаждением до 3-6 °С. Полученный состав готов к следующей стадии – фризерованию.

Термин «фризерование» происходит от английского слова freeze – замораживать. Это основной процесс приготовления, от которого во многом зависит структура и качество мороженого.

В глазурном отделении варим шоколадную и молочную глазурь, добавляя в нее в соответствии с рецептурой орехи,

воздушный рис, кусочки печенья и другие ингредиенты.

Современные импортные автоматы, отвечающие самым строгим мировым стандартам в области безопасности и качества, распределяют мороженое в вафельные стаканчики, рожки, брикеты из фольги. Именно на этом этапе в смесь добавляются орехи, варенье, свежие ягоды, карамель, кусочки шоколада.

– Ваше мороженое славится своим непревзойденным вкусом, разнообразием ассортимента и пользуется популярностью, является любимым лакомством у детей и взрослых. Как вы этого добиваетесь?

– Богатейший опыт, накопленный за длительный период, исторические рецептуры, добавь близость к лучшей сырьевой базе и, соответственно, натуральное и качественное сырье. Не стоит забывать о профессиональной команде наших сотрудников, которые с особой любовью относятся к своему делу.

Все это вместе взятое позволяет делать нам на протяжении многих лет самое вкусное мороженое, которое любят и дети, и взрослые.

– Когда подходишь к киоскам по продаже мороженого вашей компании, «разбегаются глаза» от разнообразного ассортимента... Что бы вы порекомендовали попробовать? Что является особым предметом гордости?

– Весь ассортимент нашего мороженого по достоинству оценен потребителями, каждый может найти по своему вкусу.

Мы гордимся всей продукцией. «Филевское» сегодня производится по тем же самым рецептурам, что и в советское время. Можно попробовать «ту самую» знаменитую филевскую «Лакомку», щербет из черной смородины или обыкновенный вафельный стаканчик.

Одна из последних разработок – «Миними» – низкокалорийное мороженое без компромисса по вкусу. Оно соответствует современным представлениям о здоровом образе жизни. Все наше мороженое – очень вкусное!

– Совсем недавно в вашей компании произошло знаменательное событие – в июне 2019 года Роскачеством «Вологодскому пломбиру» присвоен государственный знак качества...

– Да, мы этому очень рады! Это большое признание! В ходе сертификации эксперты Роскачества приняли решение о присвоении государственного Знака качества «Вологодскому пломбиру». По результатам всероссийского исследования, мороженое «Вологодский пломбир» было признано одним из лучших в России по своим потребительским характеристикам.

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

ПРОИЗВОДСТВО МОРОЖЕНОГО В РОССИИ ВЕДЕТ СВОЮ ИСТОРИЮ С НАЧАЛА XX ВЕКА. НЕМНОГИЕ ЛЮБИТЕЛИ ЭТОГО ПРЕКРАСНОГО ЛАКОМСТВА ЗНАЮТ ОБ ЭТОМ. СТРОИТЕЛЬСТВО ХЛАДОКОМБИНАТА № 8 НАЧАЛОСЬ ПО ИНИЦИАТИВЕ НАРКОМА ПИЩЕПРОМА АНАСТАСА МИКОЯНА В 1932 ГОДУ НЕДАЛЕКО ОТ ЦЕРКВИ ПОКРОВА НА ФИЛЯХ. НАСТОЯЩИМ СТАРТОМ В РАЗВИТИИ ПОЛЮБИВШЕГОСЯ ПРОДУКТА СТАЛО ОТКРЫТИЕ ФАБРИКИ В 1937 ГОДУ ПОД РУКОВОДСТВОМ НАРКОМА А. МИКОЯНА. БЫЛИ ПОЗАИМСТВОВАНЫ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ У АМЕРИКАНСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО ПОДНЯТЬ ОБЪЕМ ИЗГОТАВЛИВАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ДО 25 ТОНН В СУТКИ.

«Вологодский пломбир» был проверен по 50 показателям качества и безопасности, включая наличие растительных жиров, антибиотиков, жирность продукта, качество молочного сырья, а также микробиологические показатели, позволяющие обнаружить в продукте бактерии и патогенные микроорганизмы.

ООО «ВОЛОГОДСКОЕ МОРОЖЕНОЕ» – ЭТО ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ ВХОДИТ В ГРУППУ КОМПАНИЙ «АЙСБЕРРИ». «АЙСБЕРРИ» – №1 НА РЫНКЕ МОРОЖЕНОГО МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ВХОДИТ В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОРОЖЕНОГО

По результатам лабораторных испытаний, «Вологодский пломбир» был признан не только соответствующим обязательным требованиям, но и повышенному стандарту Роскачества! Из 32 видов представленных мороженых всего 2 пломбира прошли такой конкурс. Вологодский пломбир абсолютно безопасен: он приготовлен из качественного сырья, не содержит растительных жиров и полностью соответствует ГОСТу! Он также не содержит растительных жиров и незаявленного крахмала. Микробиологические показатели также в порядке: в вологодском пломбике эксперты не обнаружили ни антибиотиков, ни пестицидов, ни тяжелых металлов и радионуклидов (в том числе стронция и цезия) в количествах, опасных для здоровья.

– Сегодня производство мороженого – это современное и технологичное производство, объемы производства такие большие, что трудно даже представить! Как вы решаете такие непростые задачи?

– Прежде всего благодаря внедренным и работающим системам качества ISO 22000 и FSSC. Эти системы позволяют нам просмотреть историю всех ингредиентов от поставщика до стаканчика мороженого и быть уверенным, что качество продукта остается постоянным, именно таким, которое нравится нашему потребителю.

Производственный процесс представляет собой большую, но отлично настроенную машину, каждый элемент которой работает с максимальной эффективностью, но основная задача этой машины – выпустить качественный продукт в нужное время.

А вообще на предприятии выпускают 250 наименований самой разнообразной продукции. Качество мороженого и сорбетов гарантируют, так как сырье закупает у местных сельскохозяйственных производителей. На предприятии несколько собственных 12-тонных молоковозов.

В цехах установлено самое современное оборудование. За сутки линия выпускает 30 тонн лакомства, в минуту – полторы тысячи порций мороженого.

– Ваш бренд уже известен за рубежом. Вы начали сотрудничество с другими странами. Какие перспективы вы видите?

– Перспективы огромны. Уже сейчас импортируем в Китай, Израиль, Сенегал, Кот-д'Ивуар. И это только начало. Все потенциальные партнеры буквально влюбляются в наш продукт. Но экспортные операции довольно непростые, очень важно учитывать специфику каждой страны: культурную, особенности питания, образа жизни, даже климата! Однако ни в одной стране наше мороженое никого не оставило равнодушным, везде оно дарит людям радость и удовольствие. Поэтому мы планируем продолжить знакомить с нашей продукцией и другие страны.

Татьяна Чемоданова



– **Alexander Viktorovich, what is the secret of the Vologda Ice Cream popularity?**

– I think that the ice cream is so popular because of its natural healthy ingredients and high-quality primary goods – the natural fresh milk and butter, produced in our environmentally pristine Vologda region, which has long been famous for its dairy products.

Vologda Ice Cream has a special intense milky taste due to the use of real Vologda butter and fresh milk in the recipe.

Vologda Ice Cream is the absolute leader of the Natural Selection program, 2018! According to the audience voting and laboratory testing results, our ice cream has been recognized as the most delicious and natural! The ice cream is produced in Vologda, in the region with legendary traditions of dairy production. Marked with the Real Vologda Product sign, it is the winner of The Top 100 of the Best Russian Products contests – “The Golden Hundred” and “The Best for Children”!

– **Everybody knows the Vologda Butter brand. It has been known since Soviet times. Has it determined the place of the ice cream plant and the name of the ice cream? What makes Vologda Ice Cream special?**

– Yes, the birthplace of the Vologda Ice Cream – Vologda – is widely known for its traditions in dairy products manufacturing.

Fresh milk, cream and butter from farms of the Vologda region are used for its production, as well as condensed milk,

Alexander Khaichenko: “VOLOGDA ICE CREAM – THE PREMIUM QUALITY!”

The Vologda Plombir trademark is relatively recent, but it has already succeeded in recognition. Just recently, Vologda Plombir has been awarded the State Quality Mark. According to the results of laboratory testing, ice cream has been recognized as the most delicious and natural! We’ve talked about the quality secrets, the success formula and the popularity of Vologda Ice Cream with the general director of Vologda Ice Cream LLC, Alexander Khaichenko.

berries, and hazelnuts – all the best products!

When entering our production, milk and butter from the best farms undergo a thorough check of physical and chemical parameters and organoleptic qualities. Only after the comprehensive laboratory study, the primary goods enter the mixing department. We guarantee the products quality, because Vologda Ice Cream buys milk from our trusted agricultural suppliers from Vologda, Verkhovazhsky, Vozhegodsky, Vashkinsky, Chagodoshensky, Ustyuzhensky and Babayevsky districts.

Iceberry, which manufactures such brand lines as Filevskoye, Vologda Ice Cream, Minimi, Pearl of Russia and others, was established in 2005 on the basis of the oldest cold storage facilities in Moscow – JSC Service-Kholod (The Cold Storage Facility No. 10) and Ice-Fili OJSC (The Cold Storage Facility No. 8) – the successor-companies of two cold storage facilities, from which the history of ice cream in Russia has begun.

A new page of the Iceberry history has started in 2008: the construction of a new modern plant began in Vologda on the basis of the acquired capacities.

Modern technologies allow to improve and control all stages of production.

– **Today, Vologda Ice Cream is one of the leaders in the production and sale of ice cream in Russia. You carefully maintain the continuity of production, abide the**

traditional formulae of Soviet natural ice cream, improve and modernize the technologies, develop unique cooking and production technologies. What are they?

– A mixture for the future ice cream is prepared on the automated lines in several stages. At the first stage, the ingredients (milk, butter, cream, condensed milk, sugar, and/or others) are mixed in accordance with the recipe. Then, to eliminate the pathogens the pasteurization is carried out: the mixture is heated to the temperature of 85°C and keeps this temperature for 50-60 seconds. This stage ends up with homogenization, during which large balls of milk fat are crushed into small ones; it helps to achieve the required level of overrun and good consistency of the finished ice cream. Then the mixture is cooled to 3-6 °C. The resulting product is ready for the next stage, freezing.

Freezing is the main cooking process, the ice cream consistency and quality largely depend on it.

In the glaze section we cook the chocolate and milk glaze, adding nuts, puffed rice, biscuits and other ingredients according to the recipe.

Modern foreign machines that meet the strictest international safety and quality standards, apportion ice cream in waffle cups, cones, foil briquettes. At this stage nuts, jam, fresh berries, caramel and pieces of chocolate are added to the mixture.

The ice cream is produced in Vologda, in the region with legendary traditions of



LAST YEAR, VOLOGDA PLOMBIR ENTERED THE TOP 100 OF BEST RUSSIAN PRODUCTS AND RECEIVED THE TITLE OF “THE GOLDEN HUNDRED” AS A PRODUCT, DISTINGUISHED BY EXCELLENT QUALITY, ENVIRONMENTAL FRIENDLINESS, SAFETY AND ENERGY EFFICIENCY AT THE PRODUCTION STAGE.

dairy production. It is marked with the Real Vologda Product sign and is the winner of The Top 100 of the Best Russian Products and The Best for Children contests, awarded the State Quality Mark.

– Your ice cream is famous for its unsurpassed taste, variety of assortment and popularity, it is a favorite delicacy for children and adults. How do you achieve this success?

– The richest experience gained over the long period, the historical recipes, closeness to the best base of primary goods and, accordingly, natural and high-quality raw materials are the answer to this question. Don't forget about the team of professionals, who appreciate their work.

All this allows us to make the most delicious ice cream that is loved both by children and adults.

– There is such an embarrassment of riches for any who comes to the ice cream stand of your company... What would you recommend to try? What product is a real matter of pride?

– The entire range of our ice cream is appreciated by consumers, everyone can find something according to their palate.

We are proud of all products. "Filevskoe" today is produced according to the same recipes as in Soviet times. You can try the famous "one and only" "Lakomka by Filevskoe", black currant sorbet or an ordinary ice cream waffle cup.

"Minimi" is one of our latest developments, it is low-calorie ice cream without compromise to taste. It corresponds to modern ideas about healthy lifestyle. All our ice cream is very tasty!

– Recently, a significant event happened in your company - the State Quality Mark was assigned to the Vologda Ice Cream by Roskachestvo in June 2019...

– Yes, we are very happy about it! This is a great honour! While the certification, experts from Roskachestvo made a decision to award Vologda Ice Cream with the State Quality Mark. According to the results of the All-Russian study, the Vologda Ice Cream has been recognized as one of the best in Russia in its consumer properties.

Vologda Ice Cream had been tested on 50 indicators of quality and safety, including the presence of vegetable fats, antibiotics, fat content of the product, the quality of milk content, as well as microbiological indicators able to detect bacteria and pathogens in the product.

According to the laboratory tests results, Vologda Ice Cream has been recognized not only as complying with all the mandatory requirements, but also as an increasing the Roskachestvo standard product! Only 2 ice cream makers of the 32 participants have passed such a competition. Vologda ice cream is absolutely safe: it is made of high-

HISTORICAL BACKGROUND

ICE CREAM PRODUCTION IN RUSSIA LEADS ITS HISTORY SINCE THE BEGINNING OF THE TWENTIETH CENTURY. VERY FEW LOVERS OF THIS DAINTY KNOW THIS. THE CONSTRUCTION OF THE COLD STORAGE FACILITY NO.8 BEGAN ON THE INITIATIVE OF THE PEOPLE'S COMMISSAR OF FOOD INDUSTRY ANASTAS MIKOYAN NEAR THE CHURCH OF THE INTERCESSION AT FILI IN 1932. THE LAUNCH OF THE FACTORY UNDER THE LEADERSHIP OF COMMISSAR A. MIKOYAN IN 1937 WAS A REAL START OF THE FAVORITE PRODUCT DEVELOPMENT. TECHNOLOGIES AND EQUIPMENT WERE BORROWED FROM AMERICAN SPECIALISTS, WHICH MADE POSSIBLE TO RAISE THE VOLUME OF MANUFACTURED PRODUCTS TO 25 TONS DAILY.



VOLOGDA ICE CREAM LLC
COMPANY IS A MEMBER OF THE
ICEBERRY GROUP OF COMPANIES.
ICEBERRY IS №1 IN THE ICE
CREAM MARKET OF MOSCOW
AND THE MOSCOW REGION, ONE
OF THE THREE LEADERS OF THE
RUSSIAN ICE CREAM MARKET.



quality raw materials, does not contain vegetable fats and fully complies with GOST! Vologda ice cream is absolutely safe: it is made of high-quality raw materials, does not contain vegetable fats and undeclared starch.

Microbiological indicators are also fine: experts did not find in Vologda Ice Cream any antibiotics, pesticides, heavy metals or radionuclides (including strontium and cesium) in dangerous for health quantities.

– Ice cream production today is a modern and technological production; the production volumes are so high that are hard to imagine! How do you solve such difficult tasks?

– First of all, thanks to the implemented and working quality systems ISO 22000 and FSSC. These systems allow us to control all the ingredients from the supplier to the ice cream cup and to be sure that the quality

of the product comply with the consumer requirements.

The production process is a large, but perfectly tuned machine, each element of which works with maximum efficiency, but the main task of this machine is to produce a quality product in the right time.

The company produces in general 250 items of various and sundry products. As raw materials are purchased from the local agricultural manufacturers, the quality of ice cream and sorbets is guaranteed. The company has several own 12-ton milk delivery trucks.

In the manufacturing facilities are fitted with the most modern equipment. The line produces 30 tons of ice cream daily and one and a half thousand portions of ice cream per minute.

– Your brand is already known abroad. You have started cooperation with other countries. What prospects do you see?

– The prospects are huge. We already import to China, Israel, Senegal, Cote d'Ivoire. And that is just a start. All potential partners literally fall in love with our product. But export operations are quite complicated, it is very important to take into account the specifics of each country: culture, food habits, lifestyle, even climate! Still no country remains indifferent to our ice cream, it gives people joy and pleasure everywhere. Therefore, we plan to continue to acquaint other countries with our products.

Tatyana Chemodanova



ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ ФАНЕРНО-МЕБЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ: КУРС – НА УВЕРЕННОЕ РАЗВИТИЕ

– Илья Евгеньевич, в прошлом году комбинату исполнилось 60 лет. Какие итоги его пути можно назвать самыми главными? Чего за время существования удалось добиться в сфере производства продукции?

– Самым главным достижением комбината можно считать его уверенное развитие. Благодаря грамотному руководству, пережив трудные 90-е, предприятие не только сохранило, но и преумножило свой капитал, уверенно обойдя на отраслевом рынке многих производителей плитных материалов. Сейчас на основе технологий глубокой переработки древесины ЧФМК выпускает высококачественную продукцию: березовую фанеру и детали из нее, древесностружечную плиту, ламинированную ДСП, пиломатериалы.

– Сегодня успех предприятия транслируется в заботе об окружающей среде. Есть ли весомые достижения на этом поприще?

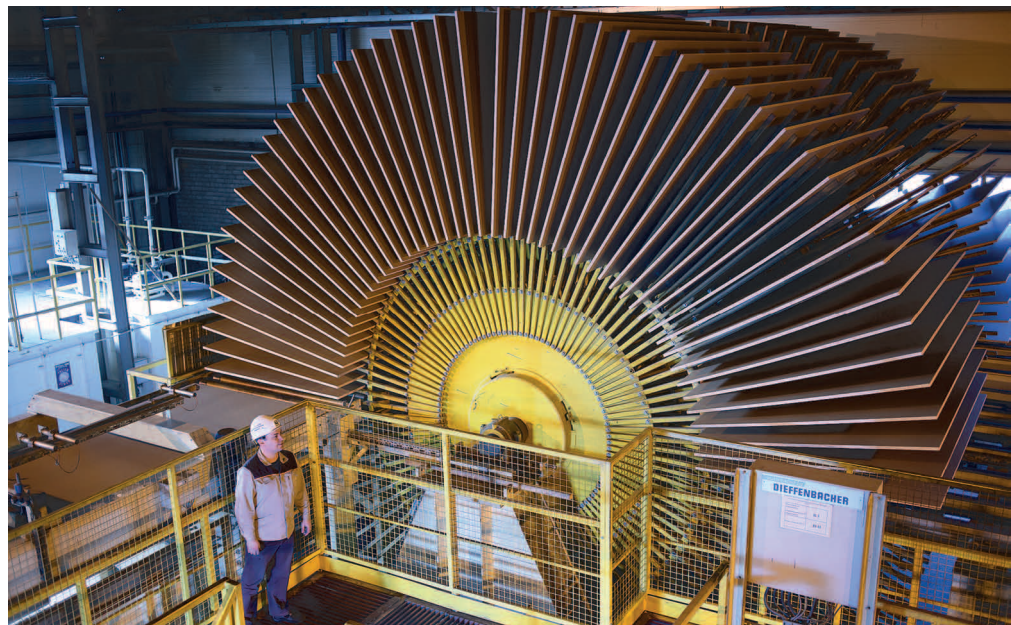
– Я с уверенностью могу назвать наше производство экологически чистым. В компании утверждена экологическая

политика, одной из целей которой является минимизация негативного воздействия на окружающую среду, реализуются природоохранные мероприятия и экологические проекты. В частности, в цехе ДСП введена в эксплуатацию абсорбционно-биохимическая установка (АБХУ), предназначенная для снижения выбросов формальдегида от производства древесностружечной плиты. Очищенный воздух выбрасывается в атмосферу. Эффективность очистки составляет 90-95%.

В настоящее время предприятие реализует мероприятие по строительству современного энергокомплекса для сжигания древесных отходов. Это позволит перерабатывать большее количество промышленных отходов для получения энергии. Данное мероприятие входит в федеральный проект «Чистый воздух».

Также мы ответственно подходим к пользованию лесными ресурсами. Предприятие имеет в аренде леса, которые эксплуатируются в строгом соответствии с лесным кодексом и прочими нормативными актами, ведет лесовосстановительные работы.

Березовая фанера для строительства и мебельной индустрии – важный материал, причем не только в России. Это такой же традиционно экспортный продукт для нашей страны, как газ и нефть. Одно из крупнейших российских деревоперерабатывающих предприятий, занимающихся производством этого вида продукции, – Череповецкий фанерно-мебельный комбинат (АО «ЧФМК») – в прошлом году отметило 60-летний юбилей. А вскоре после круглой даты, уже в текущем году, комбинат перевернул новую страницу истории, построив завод по производству инновационного для российского строительного рынка материала – фибролита. Сейчас завод находится в фазе запуска, а о текущих делах, достижениях и планах компании нам рассказывает генеральный директор Илья Евгеньевич Коротков.





– Сейчас на рынке много производителей строительных и отделочных материалов. Тяжело ли конкурировать с ними? За счет чего удастся не только сохранять, но и наращивать объемы производства?

– Производимая нами продукция охватывает не только строительную сферу. Она используется при производстве мебели, изготовлении упаковки, детских игрушек и имеет еще много разных сфер применения. В России область деревообработки развита меньше, чем в других странах, поэтому нам есть к чему стремиться. Тем не менее, конкурировать с коллегами становится тяжелее, потому что количество плитных производств растет, строятся новые заводы и фабрики. Но мы тоже не стоим на месте, делаем все, чтобы удерживать позиции: снижаем издержки за счет увеличения объема производства и роста производительности труда, улучшаем качество продукции, повышаем лояльность покупателей. Мы стремимся быть для наших клиентов компанией первого выбора и считаем, что имеем право так себя называть.

– Кто ваши основные заказчики? Комбинат продает свою продукцию крупным клиентам или реализация небольших партий частникам тоже возможна?

– По объемам выпускаемой продукции ЧФМК входит в десятку предприятий деревообрабатывающей отрасли России по производству фанеры и древесностружечных плит. Наша компания является надежным поставщиком на внутреннем и на внешнем рынках. От 60% до 90% продукции поставляется на экспорт через крупных оптовиков и дистрибьюторов. В России 60% реализуется через дилеров и торговые сети, 40% – через прямые продажи переработчикам – мебельщикам и строителям. Розницей мы практически не занимаемся.

– В какие страны экспортируете свою продукцию? Что пользуется наибольшим спросом?

– Мы поставляем нашу продукцию в более чем 35 стран мира. На первом месте

по объему потребления стоят США, затем Ближний Восток, Европа и Азия. Покупатели из этих стран в основном заказывают березовую фанеру – нишевый российский продукт, который активно используется в строительстве, мебельной отрасли, в производстве упаковки, мебели, игрушек.

– Как обстоят дела с заказчиками? Участвуете ли в профильных мероприятиях индустрии для выхода на новых клиентов?

– В прошлом году нашей компании исполнилось 60 лет. Имя комбината хорошо известно среди предприятий отрасли как в России, так и за рубежом. Основной пул клиентов был сформирован уже давно. Для привлечения новых клиентов мы используем современные маркетинговые инструменты, в том числе отраслевые выставки, дилерские конференции, интернет-технологии и т.д.

– Если говорить о модернизации завода, что в этом плане было сделано в последние годы?

– На самом деле у комбината большая инвестиционная программа. Ежегодный бюджет развития производства доходит до 500 миллионов рублей. За последние три года мы увеличили выпуск фанеры на 20%, пиломатериалов на 40%. Для реализации инвестпроектов мы используем как собственные средства, так и заемные,

особенно в части реализации крупных проектов. Сейчас мы развиваемся на трех производственных площадках. Головное предприятие находится в Череповце, где мы выпускаем основные виды продукции. В индустриальном парке «Череповец» построено новое производство по выпуску фибролитовых плит. Это уникальный завод с объемом более 100 тысяч кубометров в год и суммой инвестиций 2,45 миллиарда рублей. Совместно с нашими партнерами – группой компаний «Вологодские лесопромышленники» на базе «Вохтожского ДОКа» (Вологодская обл.) мы создали новое предприятие ООО «ВохтогаЛесДрев», на котором уже трудятся порядка 600 человек. В планах – строительство в п. Вохтога (Вологодская обл.) одного из крупнейших на Северо-Западе завода по производству клееной фанеры мощностью 120 тысяч кубометров в год с общим объемом инвестиций более 6 миллиардов рублей. Этот проект уже заручился поддержкой региональных властей.

– Какие тенденции можно отметить в вашей отрасли в России и в мире? Какие изменения происходят в ней сейчас?

– Мировой рынок фанеры растет в пределах 1,5% в год, что является неплохим показателем. Спрос на глобальном рынке стабилен, хотя и подвержен локальным колебаниям. Березовая фанера обладает наилучшими потребительскими свойствами, что обеспечивает к ней устойчивый интерес потребителя. Что касается пиломатериалов, этот рынок тоже будет расширяться из-за востребованности продукта. По плитным материалам – ДСП и ЛДСП – в России сейчас наблюдается стагнация. Но за циклом спада всегда приходит подъем. За последние годы увеличились объемы международной торговли продуктами деревообрабатывающей промышленности. Это легко объясняется экологичностью, универсальностью и энергоемкостью материалов из древесины.

Ульяна Кухтина



CHERPOVETS PLYWOOD AND FURNITURE PLANT, JSC: WORK FOR STEADY DEVELOPMENT



Birch plywood is an important material for the construction and furniture industry, and not only in Russia. As well as gas and oil it is traditional export product of our country. One of the largest Russian wood processing enterprises engaged in manufacturing of this type of product, Cherepovets Plywood and Furniture Plant (CHFMK, PJSC) celebrated its 60th anniversary. And soon after the milestone anniversary, already this year, the plant created one more chapter of its history by building a plant for the production of wood cement boards – an innovative material for the Russian construction market. Now the plant is in the launch phase, and its General Director – Ilya Evgenievich Korotkov – tells us about current affairs, achievements and plans of the company.

– Ilya Evgenievich, last year the plant celebrated its 60 anniversary. What results do you see as the most important? What was achieved during its existence in the production field?

– The steady development of the plant is the most important achievement. Thanks to competent management, the company had survived the difficult 90-s and not only saved, but also increased its capital, having surpassed many manufacturers of panel materials of the industry market. Now, on the basis of technologies for added-value wood processing, CHFMK produces such high-quality products as birch plywood and details made of this material: chipboard, laminated chipboard, sawn timber.

– Today, success of the company is related to its environmental care. Are there any significant achievements in this field?

– I can say for sure that our production is environmentally friendly. The company has approved the environmental policy, one of its goals is to minimize the negative impact on the environment. Implementation of environmental measures and environmental projects is going on. For example, the absorption and biochemical assembly, designed to reduce formaldehyde emissions, has been commissioned on the chipboard plant. Purified air is released into the atmosphere. The cleaning efficiency is 90-95%.

Currently, the company is engaged in the construction of a modern energy complex for burning wood waste. This will allow the industrial waste to be used to get energy. This event is a part of the Clean Air federal project.

We also carefully use forest resources. The company has leased forests that are used in strict accordance with the forest law and other regulations. The company also conducts forest restoration works.

– There are many manufacturers of building and finishing materials on the market nowadays. Is it hard to compete with them? Due to what factors you've managed not only to save but also to increase the production volumes?

– We supply not only the construction sector. Our products are used in manufacturing furniture, packaging, toys, and have many more different uses. The woodworking industry in Russia is less developed than in other countries, so we have something to aim at. Nevertheless, it gets harder to compete with the colleagues, because the number of panel production plants is growing, new factories are being built. But we are also on the go, we are doing our best to maintain our position: we reduce costs by increasing production capacity and labor productivity, by improving product quality and driving customers' loyalty. We



strive to be a company of the first choice for our customers and we believe that we have a right to declare ourselves to be as such.

– Who are your main customers? Does the plant sell its products to large customers only, or is it also possible to sell small lots to small private companies?

– In terms of output, CHFMK is in the Top 10 Russian woodworking enterprises in the plywood and chip boards production. Our company is a reliable supplier both on the domestic and on foreign markets. From 60% to 90% of products are exported through large wholesalers and distributors. As for Russia, 60% of products are sold through the dealers and retail chains, 40% of products are sold through the direct sales to the processors – furniture makers and builders. We practically don't deal in retail.

– What countries do you export your products? What products are of the highest demand?

– We supply our products to more than 35 countries worldwide. Consumption the United States is on the first place, following the Middle East, Europe and Asia. Buyers from these countries usually order birch plywood – a niche Russian product that is actively used in the construction and production of packaging, furniture and toys.

– How are things with customers? Do you participate in the events of the industry to get the new ones?

– Last year, our company celebrated its 60 anniversary. The plant is well known among the industry both in Russia and abroad. The main pool of clients had been formed long time ago. To attract new customers, we use modern marketing tools, such as industry exhibitions, dealer conferences, Internet technologies, etc.

– If we talk about the plant modernization, what has been done in this regard in recent years?

– The plant has a large investment program. The annual budget of the production development reaches five hundred million rubles. We have increased the plywood production by 20%, sawn timber production by 40% over the past three years. To implement investment projects, we use both our own and borrowed funds, especially for the large projects implementation. Currently we are localized at three production sites. The head plant is located in Cherepovets – here we have the main production. We also have a new facility for production of woodwool cement board at Cherepovets industrial park. This is a unique plant with a capacity of more than 100 thousand cubic meters per year and a total investment of 2.45 billion rubles. Together with our partners – Vologda Timber Merchants group of companies, on the basis of Vokhtozhsky MLC (Vologda region) we have established a new enterprise – VokhtogaLesDrev LLC, which already has about 600 employees. There are plans for construction in Vokhtoga (Vologda region) one of the largest in the North-West plants for the plywood production with a capacity of 120 thousand cubic meters per year with a total investment of more than 6 billion rubles. This project has already earned the support of regional authorities.

– What trends of your industry can be noted in Russia and in the world? What changes are ongoing?

– The global plywood market is growing at around 1.5% per year, which is a good indicator. The global market demand is stable, although some local fluctuations can be also observed. Birch plywood has the best consumer properties, which ensure steady consumer interest in it. As for sawn wood, this market will also expand due to the demand for the product. Panel materials – chipboard and laminated chipboard currently are not very demanded in Russia. But an uplift always follows a recession. The international trade volume of wood industry products has increased in recent years. It is easily explained by environmental friendliness, omnitude and energy consumption of wood materials.

Ulyana Kukhtina



В логотипе компании «Пластком», которая в 2020 году готовится отметить своё 15-летие, написано: «Завод умных окон». А умные окна можно делать только с умом. Первый секрет успеха, по словам генерального директора компании Кирилла Кудрявцева, – в системной работе. Второй – в продаже во всех секторах рынка с ассортиментом от элитного до эконом-класса. Третий – в качественном продукте с многоступенчатым уровнем контроля. Четвертый – в предложениях по сопутствующим товарам.

Действительно, не окнами едиными жив «Пластком». Есть у компании собственное производство солнцезащитных систем и натяжных потолков, есть станки по фотопечати последнего поколения...

– Мы продаем уникальный ассортимент на любой кошелек, – **рассказывает Кирилл Кудрявцев**, – изготавливаем прозрачные алюминиевые фасады с большой площадью остекления, окна и двери из холодного и теплого алюминия, алюминиевые раздвижные системы для остекления террас и балконов, ворота и ролеты. Есть у нас производство сдвижных порталных систем для больших площадей остекления, в том числе на гидравлике. Кроме того, мы закрываем в нашем регионе до 40% рынка нестандартных конструкций. Это и арочные, и косоугольные окна, и витражные системы, сложные стеклопакеты с внутренней тонировкой и бронированием. Имеется у нас и собственное производство цветных окон с окраской или ламинацией пленкой. Ламинированные системы – самый дорогой продукт на рынке, но нам удалось сделать его более доступным. Немаловажное направление, особенно для нашего региона, – это москитные сетки. Здесь мы собрали все производства, которые присутствуют на российском рынке, и разработали свои ноу-хау. Мы разработали усиленную сетку на алюминиевом каркасе, уйдя от пластиковых элементов. Такая сетка – уже на века. Также мы предлагаем сетки «Антипыльца», «Антимошка», уси-



ПЛАСТКОМ

ЗАВОД УМНЫХ ОКОН

ТАКИЕ ОКНА

ОТ ДЫХАНИЯ КОНКУРЕНТОВ НЕ «ЗАПОТЕЮТ»



ленную сетку, способную противостоять повреждениям животными. В этом году запустили в производство новые усиленные сетки на алюминиевом каркасе, которые монтируются изнутри помещения. Ввели сетку-плиссе для больших проемов, которая одним движением складывается гармошкой. Она подходит для веранд, открытых беседок и т.д.

Но главное всё-таки – окна. И здесь, чтобы быть интересными потребителю, невозможно не думать о соотношении «цена-качество», где первый «компонент» не должен расти, а второй – падать...

– Мы производим окна класса А, – **рассказывает Кирилл Кудрявцев**. – В них толщина наружных стенок должна быть не менее 3 мм, а соответственно и тепловые характеристики значительно выше, чем у класса В, где это показатель – не менее 2,8 мм. Боремся мы и с засильем на рынке некачественных и малоэффективных окон, предлагая при этом свой продукт по конкурентным ценам. Это и есть наша основная рыночная идея.

По словам генерального директора «Пласткома», конкуренция с московскими и питерскими компаниями, «которым в столицах становится тесно», достаточно серьезная, однако закрепиться на рынке «варягам» не удастся.

«Пластком» работает во всех секторах рынка: опт, розница и корпоративные продажи в строительстве.

– Мы, как системная компания, – **говорит Кирилл Кудрявцев**, – вкладываем максимальное количество средств и усилий в информирование клиентов и в развитие их компетенций, донося до них, что окно – это сложный технический продукт. Из оставшихся на рынке компаний делать качественные окна научились все. Поэтому самый главный наш актив – отделы продаж. Менеджер-консультант должен знать технологии продаж и все о продаваемом им продукте, маркетолог должен представить отличающуюся от конкурентов акцию, а руководитель – осуществлять контроль и сопровождение сделки.

«Пластком» постоянно расширяет дилерскую и розничную сеть, которая сегодня уже насчитывает более 100 офисов продаж по Вологодской, Ярославской и Архангельской областям. Так что из умных окон, изготовленных этой компанией, виден далеко не только родной регион...

plastkom.ru



The company logo goes: "Smart Window Factory". And smart windows can only be done wisely. The first secret of success, according to the general director's words is in system work. The second is in sales in all sectors of the market with an assortment from high-end to economy class. The third is a quality product with a multi-stage level of control. The fourth - proposals for related products.



ПЛАСТКОМ
ЗАВОД УМНЫХ ОКОН

"We sell unique assortment to any taste and budget," says **Kirill Kudryavtsev**, "we produce transparent aluminum facades with large glazing areas, windows and doors made of cold and warm aluminum, aluminum sliding systems for balcony and terrace glazing, gates and roller-type shutters. We have a production of sliding portal systems for large areas of glazing, including ones on hydraulics. In addition, in our region we cover up to 40% of the design constructions market. These are arch and skew-angular windows, stained-glass systems, complex double-glazed windows with internal tinting and armoring. We also have our own production of colored windows with painting or film lamination. Laminated systems are the most expensive product on the market, but we have managed to make it more affordable. According to the developed by us technology, one side of the profile is laminated and its inner side is painted with wood-imitation. Thus we have achieved almost one hundred percent similarity. An important direction, especially for our region, is insect screens. Here we have collected all the manufactures that are present on the Russian market and developed our know-how. As you know, plastic fasteners and holding angles of insect screens are destroyed under temperature influences. We have developed a reinforced screen on an aluminum frame, having got rid of plastic elements. Such a screen - forever. We also offer Anti-Pollen, Anti-Fly screens, reinforced screens that can withstand damage by animals. This year, we have launched the production of new reinforced screens on aluminum frames, which are mounted from inside the room. We have also introduced pleated screens for large doorways, accordion-folding in one movement. It can be used for verandas, open summerhouses, etc.

As you can see, Plastkom doesn't live by windows alone. The company has its own production of sun protection systems and stretched ceilings, there are most advanced photo-printing machines...



THE BREATH OF COMPETITORS WON'T FOG UP SUCH WINDOWS

But the main thing is windows. And here, in order to be interesting to the consumer, it is impossible not to think about the price-quality ratio, where the first component should not grow, and the second should not fall ...

"We produce class A windows," says **Kirill Kudryavtsev**, "the thickness of the outer panels should be not less than 3 mm, and, accordingly, the thermal characteristics are much higher than that of class B, where this indicator is not less than 2.8 mm. We are also struggling with dominance in the market of low-quality and inefficient windows, while offering our product at competitive prices. This is our main market idea."

According to the general director of Plastkom, the competition with Moscow and St. Petersburg companies, which suffer from getting crowded in capitals, becomes rather tangible...

Plastkom works in all sectors of the market: wholesale, retail and enterprise sales in the construction industry.

"We, as a system company," says **Kirill Kudryavtsev**, "invest the maximum amount of funds and efforts in informing customers and in developing their competencies, explaining them that the window is a complex technical product. All the remaining on the market companies have learned to make quality windows. That is why, the most important asset of the company is the sales departments. A manager-consultant should know the sales technologies and all the information about the product he or she sells, a marketing expert should present a sales promotion that differs from this of the competitors, and a manager must provide the control and transaction support."

Plastkom is constantly expanding its dealer and retail network, which today has already got more than 100 sales offices in the Vologda, Yaroslavl and Arkhangelsk regions. So from the smart windows made by this company, you can see not only the native region ...

plastkom.ru



Будущее стеклотарной отрасли: МОДЕРНИЗАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

– Ватан, несмотря на научно-технический прогресс и новые разработки в области пищевой промышленности, стеклянную тару никогда не смогут окончательно вытеснить с потребительского рынка. На ваш взгляд, в чем самые важные преимущества у стеклянной бутылки перед другими?

– Стеклянная тара, прежде всего, экологична. Стекло можно использовать, собирать и перерабатывать неограниченное количество раз, в отличие от пластиковой или любой другой упаковки. В условиях ресурсоограниченной экономики – это особенно ценно. Конечно, пока переработка стекла не самая распространенная отрасль, но экологический потенциал переработки стеклянной тары очевиден. Но даже при отсутствии переработки стекло при захоронении отходов не выделяет никаких вредных веществ, что в настоящее время является одним из самых важных преимуществ.

Во-вторых, стекло безопасно, гигиенично и универсально. Стеклянная тара химически инертна, нейтральна по своему составу, она не имеет запаха, не выделяет вредные вещества и не изменяет ни ароматические, ни вкусовые характеристики продукта, который в ней находится. Ввиду своих свойств стеклянная тара подходит для хранения любых веществ, начиная от кислот и заканчивая алкоголем, надежно защищая их от света и воздуха.

– Вы приобрели завод около трех лет назад и уже очень много вложили в его модернизацию, в замену оборудования, какие результаты это приносит? Дает ли это возможность конкурировать с зарубежными стекольными заводами?

– Наш завод уже конкурирует с зарубежными стекольными заводами и делает это довольно успешно. В прошлом году мы вышли на зарубежный рынок, и доля экспорта в обороте компании составила 5%, в этом году мы планируем нарастить экспорт до 15% и в дальнейшем будем продолжать развивать сотрудничество со странами Европы. Основная ставка будет сделана на 3 ключевых момента. Во-первых, высокие стандарты качества: в рамках модернизации мы внедряем современные технологии. Во-вторых, мы инвестируем в развитие персонала, в повышение его квалификации и мотивации. В-третьих, мы держим конкурентоспособные цены за счет эффективно организованного про-

цесса производства и собственной ресурсной базы по песку.

– А случается ли бракованная продукция, как поступают с ней?

– Есть брак, который появляется при производстве, это абсолютно нормальный процесс. В этом случае, поскольку, как уже было отмечено, тару можно перерабатывать неограниченное количество раз, он сразу же, в этот же производственный день, уходит в переработку, и из него изготавливается новая продукция. Необходимо отметить, что определенный процент брака нормален, естественен и даже полезен, так как позволяет сохранить постоянность химического состава. Так называемый попутный брак отлавливается либо специальным оборудованием, либо контролерами на линии или сотрудниками технического контроля, которые осуществляют выборочную проверку уже упакованной тары, и отправляется на ленту возвратного стекла, откуда уходит на переработку. Такой контроль качества позволяет сводить к абсолютному минимуму ситуации, когда некондиционную партию возвращают поставщики. Тем не менее, даже на этот случай мы имеем отработанный сценарий: мы забираем у них брак и заменяем его на новую продукцию.

– Совсем недавно депутаты Госдумы предложили возобновить прием стеклотары у населения. Как вы относитесь к этой инициативе? Есть ли у нее плюсы и минусы и какие?

– В целом положительно, но рассматриваем это как работу на перспективу, причем долгосрочную. Для ускоренного внедрения технологий по возврату сырья в переработку необходимо как минимум 6-8 тысяч тонн стекольных отходов в месяц (минимальный вес для того, чтобы переработка вообще была экономически оправдана), что не может быть обеспечено путем сбора стекла у населения даже в крупных городах.

Внедрение системы сбора стекла у населения как один из видов раздельного сбора отходов у источника их образования требует смены менталитета, культурного кода, базовых привычек. Это довольно долгий процесс, и для того чтобы путем внедрения раздельного сбора обеспечить достаточное количество сырья для запуска автоматизированной системы переработки отходов, должно пройти в лучшем случае 5-10 лет.

С давних времен стеклянная бутылка являлась надежной тарой для пищевой промышленности. Несмотря на ее хрупкость, она выгодно выделяется среди другой упаковки несколькими преимуществами. Во-первых, это экологичность и гигиеничность. Любая продукция может долго сохранять свои полезные свойства внутри стекла, которое предохраняет ее от воздействия внешней среды, а также от окисления вредными материалами изнутри. Во-вторых, это возможность переработки, что делает стекло востребованным и экономически выгодным. Наряду с этим есть и другие немаловажные преимущества стекла перед другой тарой: герметичность, сохранение от воздействия кислорода, возможность принимать любую форму, что может выгодно выделить ваш бренд, и многое другое. Ну и один из важных на сегодняшний день показателей – это возможность легкой сортировки среди других отходов. В общем, преимущества налицо. Ну, а подробнее обо всем этом нам расскажет генеральный директор ООО «Северная стеклотарная компания» Ватан Абдурахманов.

Поэтому это должно быть сделано не в ущерб первичным и срочным мерам, связанным с поддержкой тех предприятий, которые занимаются первичной сортировкой мусора в автоматическом или полуавтоматическом режиме, поскольку на первом этапе именно система первичной сортировки отходов операторами на полигонах либо специализированными сортировочными комплексами обеспечит необходимым минимальным количеством вторичного сырья для запуска автоматических комплексов для подготовки стекла к использованию на стекольных предприятиях.

– На ваш взгляд, должно ли государство, возможно, в лице местной власти, регулировать эту отрасль? Возможно, устанавливать тарифы или вмешиваться посредством госзаказа для особо крупных предприятий с целью поддерживать их производство или еще какие-то стимулирующие или регулирующие меры...

– ССК, и я в частности, против излишнего государственного регулирования отрасли. Мы считаем, что вмешательство государства в экономику должно быть достаточным для ее устойчивого развития и при этом минимальным, с тем чтобы не оказывать негативного влияния на конкуренцию и не обременять бизнес дополнительными транзакционными издержками.

Если говорить о мерах поддержки, то, безусловно, бизнес всегда приветствует любые стимулирующие развитие инициативы, тем не менее, мы предполагаем, что вряд ли госзаказ может быть здесь действенным элементом. В нашем понимании сейчас удачное время, чтобы закрепить позиции российских производителей стекла на европейском рынке, и ограничивает это, в первую очередь, огромная доля транспортных издержек в стоимости конечного продукта для европейского потребителя. Ранее была озвучена инициатива субсидирования транспортных расходов экспортеров и, в частности, эта инициатива обсуждалась в отношении предприятий стекольной промышленности. Такие инициативы мы поддерживаем и надеемся, что они будут доведены до конца и продукция предприятий стекольной отрасли будет включена в список продукции, транспортировка которой за рубеж может быть частично субсидирована.

Также необходимо отметить важность участия государства в развитии моногородов, малых городов. Традиционно стекольные предприятия находятся в удалении от крупных городов и районных центров, в связи с чем они вынуждены тратить определенное количество ресурсов на развитие территории, ведь развитие бизнеса, на наш взгляд, невозможно отделить от развития социальной среды, экосистемы, в которой живут люди. Если эти градообразующие предприятия, то, естественно, они стараются участвовать в их жизни и улучшать

социальную среду, но сам по себе бизнес, хотя и социален, поскольку обеспечивает людей рабочими местами, не может обеспечить их всей необходимой инфраструктурой. Поэтому, на наш взгляд, со стороны государства необходимо обеспечение комфортной среды, что в принципе предусмотрено президентской программой развития. Мы в рамках этой программы поддерживаем поселково-фельдшерский пункт, открываем спортивную площадку, строим баню, планируем ряд дополнительных мероприятий для улучшения жизни людей. Однако вопросы, касающиеся дорожной или, например, газовой инфраструктуры в поселке, где располагается наше предприятие, могут решаться только за счет государства. Мы подобные инициативы со стороны государства горячо приветствуем, ведь для нас благополучие работников и их семей – это залог их большей эффективности на производстве, а значит, мы, как команда, как семья, сможем работать лучше.

Кроме того, государство может помочь в развитии системы профессионального образования или, как минимум, поддержать предприятия в развитии локальных пунктов повышения квалификации. Сейчас мы самостоятельно вкладываем деньги в развитие персонала для своей отрасли, потому что в стране нет эффективной системы подготовки производственных кадров. Что говорить, в поселке нет даже элементарных компьютерных классов! Было бы неплохо, если государство помогало бы нам и жителям в подобных вопросах.

– Каким образом повлияет развитие рынка переработки отходов стекла на бизнес стекольных заводов?

– Ассоциация производителей стеклотары, где я являюсь председателем комитета по переработке, всячески пытается донести до государства, до игроков рынка необходимость стимулирования рынка переработки стекольных отходов. На сегодняшний день у стекольщиков существует не так много альтернативных поставщиков сырья: рынок соды является по сути рынком коллективного доминирования, где присутствуют всего 2-3 игрока, и цены на соду растут, с учетом логистических издержек и проблем с качеством также существует ограниченный выбор поставщиков кварцевого песка, газ является, по большому счету, товаром, который поставляется естественной монополией. В связи с этим конкуренции в поставках очень мало, а цены растут. А стекольщики очень сильно

зависят от сырья и энергоресурсов. В этих условиях развитие рынка переработки стекла может хотя бы частично эту зависимость снизить и позволить стекольщикам получить доступ к альтернативному источнику сырья. Но этот альтернативный источник сырья хорош не только тем, что появляется конкуренция для поставщиков, но и тем, что положительно влияет на экономику стекольных предприятий, на состояние их производственных активов. Дело в том, что на каждые 10% дополнительно используемого возвратного стеклобоя в составе сырья рентабельность предприятия растет дополнительно на 2-3%, а срок жизни печи продлевается на 7-10% относительно изначально установленного. Происходит это, кстати, за счет того, что стекло перерабатывается полностью, без потерь, в отличие от первичного сырья, которые подвергается угару и усушке, и тратится на это меньше энергоресурсов. Поэтому, конечно, мы полностью поддерживаем развитие рынка стеклопереработки.

– Ну и традиционный вопрос: какие у вас планы на ближайшую перспективу?

– Планы связаны, прежде всего, с улучшением условий работы и проживания для наших сотрудников, для того чтобы в конечном итоге удержать население в нашем удаленном от центра населенном пункте. Эти инициативы будут включать введение полноценной системы обучения персонала, также мы собираемся инвестировать серьезные средства в развитие социальной среды и расширение социальных гарантий.

Во-вторых, это продолжение модернизации оборудования. На первом этапе модернизации был продлен срок эксплуатации печи, частично была проведена модернизация инспекционного оборудования, будет продолжаться модернизация стеклоформирующего инспекционного оборудования, складского хозяйства, все это будет идти в соответствии с намеченными на ближайшие 2-3 года планами, после чего последует капитальный ремонт печи.

Кроме того, мы планируем расширение ассортимента продукции. В этом году мы начали производство тары для производителей пива, планируем в следующем году это продолжать, оставаясь при этом традиционно сильными на рынке тары для игристых и тихих вин. Также мы собираемся развивать экспортное направление и хотим довести в ближайшие 2-3 года долю экспорта до 20-25%.

Елена Засименко



The future of the glass container industry:

For a long time, a glass bottle has been a reliable container for the food industry. Despite its fragility, it stands out with several advantages among other kinds of packing. First of all, it is ecofriendly and hygienic. Any product, when packed in glass container can retain its useful properties for a long time, as glass protects it from the external influence of the environment and from internal oxidation by hazardous materials. Secondly, it is recycling opportunity, which makes glass requested and cost-effective. Along with this, there are other quite important advantages of glass over other containers: tightness, protection from oxygen exposure, ability to take any form, which could make your brand recognizable, and many others. One of the most important indicators today is the possibility to be easy sorted among other wastes. In general, the advantages are obvious. We have discussed details with Vatan Abdurakhmanov, general director of Severnaya Glass Container Company.

MODERNIZATION AND PLANS FOR THE FUTURE

– Vatan, despite scientific and technical progress and new developments in the food industry, glass containers will never be totally substituted on the consumer market. What, in your opinion, are the most important advantages of a glass bottle over other packages?

– First of all, glass packaging is ecofriendly. Glass can be used, collected and recycled an unlimited number of times, unlike plastic or any other type of packaging. This is especially valuable in a resource-limited economy. Of course, glass processing currently is not the most widespread industry, but the environmental potential of glass container processing is obvious. But, even in the absence of recycling, glass does not emit any harmful substances at dumping waste. And currently it is one of the most important advantages.

On the second hand, glass is safe, hygienic and cross functional. Glass packaging is chemically inactive, neutral in its composition, it is odorless, does not emit harmful substances, and does not change aromatic and taste characteristics of the product, which is packed in it. Thanks to its properties, glass packaging is suitable for storage of any substances, both acids and alcohol, reliably protecting them from light and air.

– You have acquired the plant about three years ago and have already invested heavily in its upgrading and replacement of equipment, what results does it bring? Does it give an opportunity to compete with the foreign glass factories?

– Our plant already competes with the foreign glass factories and does it quite successfully. Last year we entered the foreign market, and the share of exports in the turnover of the company was 5%, this year we plan to increase exports to 15% and in the future we will continue to develop cooperation with European countries. The basic rate will be composed of 3 key points. First, high quality standards: as part of modernization, we introduce modern technologies, secondly, we invest in the development of personnel, in improving their skills and motivation, and thirdly, we keep competitive prices due to an efficiently organized production process and our own sand resource base.

– Does a defective product happen, what do you do with it?

– If we speak about a manufacturing defect that appears during production, this is an absolutely normal process. In this case, as already noted, the container can be processed an unlimited number of times. Thus immediately, on the same production day, it goes into processing and is used in manufacturing of new products. It should be noted that a certain percentage of defects is normal, usual and even useful, as it maintains the stability of the chemical composition. The so-called incidental waste is caught either by special equipment or by supervisors or technical control operators who carry out random inspection of already packaged containers, and is sent to return glass tape from which it goes to the recycling. Such quality control makes possible to reduce to an absolute minimum the situations when suppliers return a non-conforming lot. Nevertheless, even in this case, we have a worked out scenario: we take the defected products and replace them with new ones.

– Recently, the members of the Duma proposed to resume the reception points practice of glass containers from the population. How do you feel about this initiative? What are pros and cons of such an initiative?

– On the whole, it's a good initiative, but we consider it as a long-term job. To accelerate the introduction of technologies for processing of the returned materials, it is required at least 6-8 thousand tons of glass waste per month (it is the minimum weight for the recycling to be economically



justified) that cannot be ensured by collecting glass from the population even in large cities.

The introduction of a system for collecting glass from the population, as one of the types of waste sorting, requires the change of stamps of minds, cultural code and basic habits. This is a rather long process. Before the waste sorting would be able to ensure the sufficient amount of raw materials to run an automated waste processing system, it will pass, in the best case scenario, 5-10 years.

Therefore, this should be done not to the detriment of the primary and urgent measures related to the support of those enterprises that are engaged in the initial sorting of waste in automatic or semi-automatic mode, since at the first stage it is the system of primary waste sorting by operators at testing areas or specialized sorting complexes that will provide the necessary minimum amount of secondary raw materials for the launch of automatic complexes for the preparation of glass for use at glass enterprises.

– What do you think, should the state, represented by the local government, regulate this industry? To set tariffs or to intervene through state orders for especially large enterprises in order to support their production ... or to implement some other incentive or regulatory measures?

– The company and I are against excessive state regulation of the industry. We believe that the state intervention in the economy should be sufficient for its sustainable development and at the same time minimal so as not to have a negative impact on competitiveness and not to burden business with additional transaction costs.

If we talk about measures of support, then surely business always welcomes any initiatives that stimulate development; nevertheless, we assume that the government order is unlikely to be an effective element here. From our perspective, now is a good time to consolidate the position of Russian glass producers in the European market, and this is limited, first of all, by a huge

share of transportation costs in the cost of the final product for a European consumer. Earlier, there was initiative to subsidize the transportation costs of exporters. In particular, this initiative was discussed in relation to glass industry enterprises. We support such initiatives, we hope that they will be completed and the products of glass industry enterprises will be entered in a register of products the transportation abroad of which can be partially subsidized.

It is also necessary to note the importance of the participation of the state in the development of single-industry towns and small settlements. Traditionally, glass enterprises are located away from large cities and regional centers, and therefore they have to spend a certain amount of resources on the development of the territory, because business development, in our opinion, cannot be separated from the development of the social environment and the ecosystem in which people live. If we speak about town-forming enterprises, then naturally they try to engage in people's lives and improve the social environment, but the business itself, although social, as it provides people with jobs, cannot provide them with all the necessary infrastructure. Therefore, in our opinion, the state should ensure the comfortable environment, what is provided by the way, by the presidential development program. Within the framework of this program, we support the village feldsher's station, open a sports ground, build a bathhouse and plan a number of additional measures to improve people's lives. However, issues relating to the road, or, for example, gas infrastructure in the village where our company is located, can only be solved at the expense of the state. We warmly welcome such initiatives from the state, because for us the well-being of workers and their families is a guarantee of their greater efficiency in production, which means that we, as a team and as a family, will be able to work better.

Moreover, the state can assist in the development of vocational education and training system or, to say the least, support enterprises in the development of local centers for professional advancement. Now we independently invest money in the employee development for our industry, because there is no effective system of training production personnel in the country. What else can I say, there are no even computer classes in the village; it would be nice if the state would help us and the residents in such issues.

– How will the development of the glass recycling market affect the business of glass factories?

– The Association of Glass Manufacturers, where I am the chairman of the recycling committee, is trying in every way to convey to the state and the market players the need to

stimulate the glass processing market. Today, there are not many alternative suppliers of raw materials for glaziers: the soda market is essentially a market of collective dominance, where there are only 2-3 players, and prices for soda are growing, taking into account logistics costs and quality problems; there is also a limited choice of suppliers of quartz sand: gas is, generally speaking, a commodity that is supplied by a natural monopoly. In this regard, competition in the supply is very small, and prices are rising. Glass industry is very dependent on raw materials and energy. Under these conditions, the development of the glass processing market can at least partially reduce such dependence and allow the glaziers to gain access to an alternative source of raw materials. But this alternative source of raw materials is good not only because of competition for suppliers, but also because it has a positive effect on the economy of glass enterprises and on the status of their production assets. The fact is that for every 10% of the additionally used return cullet in the raw materials composition, the profitability of the enterprise grows by additional 2-3%, and the lifetime of the furnace is extended by 7-10% relative to the initially established. This happens, by the way, due to the fact that glass is recycled completely, without loss, in contrast to primary raw materials, which are subjected to loss and wastage. This way less energy resources are spent on it. That is why we fully support the development of the glass processing market.

– Well, the traditional question, what are your plans for the near future?

– Plans are associated first of all with the improvement of working and living conditions for our employees in order to keep the population in our remote from center settlement. These initiatives will include the introduction of a full-fledged system of personnel training. We are also going to invest serious funds in the development of the social environment and the expansion of social guarantees.

Secondly, we will continue the equipment modernization. The furnace operation life has been extended and the inspection equipment has been partially upgraded at the first stage of the modernization, the glass-forming inspection equipment and storage facilities will be upgraded according to the plans in the next 2-3 years, and then the thorough overhaul of the furnace will follow.

Moreover, we plan to expand the range of products. This year we have started the production of containers for beer producers, and we plan to continue this production the next year and to remain traditionally strong in the market of containers for sparkling and still wines. We are also going to develop the export and to bring the export share to 20-25% in the next 2-3 years.

Elena Zasimenko





– В 2018 году все регионы утвердили паспорта нацпроектов и начали жить в этой парадигме. Можно, наверное, ровным слоем распределить финансирование по всем 12 национальным проектам, а можно расставить приоритеты. Какие расставили вы?

– Мы вынесли в приоритет экономику и все три нацпроекта, которые с ней связаны. Это «Производительность труда и поддержка занятости», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт». Есть еще, конечно, «Цифровая экономика», но я ее даже не рассматриваю как отдельный проект. Цифровизация есть в каждой задаче каждого нацпроекта – от технологий управления внутри здания администрации до управления всей республикой.

Строительство объектов по всей стране в рамках нацпроектов ведется за счет федерального бюджета, но обслуживать построенную инфраструктуру регионы будут уже из своих средств. Поэтому, чтобы содержать все объекты, экономика республики должна расти на 10% в год. Именно поэтому, при анализе точек развития, мы сделали упор на экономическом блоке.

В целом, в широком смысле слова, экономика лежит в основе всех наших социальных проектов. Обслуживание каждого построенного бассейна в районном центре обходится в 15–18 млн рублей в год, каждой школы — почти в 20 млн рублей в год. Но без этих объектов не будет развития экономики, а без экономического роста мы не сможем обслуживать и содержать социальные объекты.

– Что даст стимул к росту?

– Мы учимся продавать за рубеж. За 2018 год объем несырьевого неэнергетического экспорта из Удмуртии составил \$377 млн – рост на \$182,8 млн к уровню 2017 года, то есть 94%! В целом весь экспорт за 2018 год составил \$402,6 млн. У нас уже есть примеры историй успеха: скажем, компания «Милком», которая начала поставки на китайский рынок.

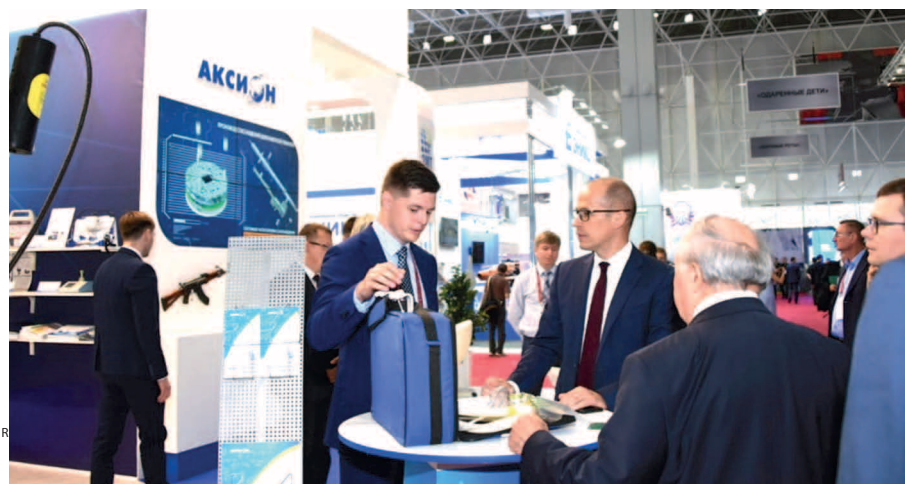
Экспорт – наша основная цель. Потому что продажи за рубеж – это выручка в валюте, это миллиарды потенциальных потребителей. И торговать нам надо научиться именно продукцией АПК.

– Экспорт напрямую зависит от логистики и инфраструктуры. Где у вас «проблемные» места на дорогах и железнодорожных магистралях?

– В части автодорог у нас есть два больших места, объединенных одной концессией. Это мосты через реки Кама и Буй. Это был огромный проект, но он недоработанный и неудачный. Стоимость проезда по двум мостам на легковушке – 450 рублей. А трафика нет. Концессио-

Александр Бречалов: «МЫ ВЫБРАЛИ ПРАВИЛЬНЫЙ ПУТЬ»

С начала года в Удмуртии началась реализация национальных проектов, разработанных на шестилетний период в целях реализации Указа Президента России от 7 мая 2018 года и направленных на научно-технологическое и социально-экономическое развитие нашей страны. Всего принято 12 национальных проектов, включающих 67 федеральных проектов. Удмуртия участвует в реализации 52 из них (в остальных проектах республика не принимает участие по формальным признакам). Нам удалось пообщаться с главой Удмуртской Республики Александром Владимировичем Бречаловым и обсудить с ним основные моменты реализации поставленных задач.



нер не имеет с дороги тех сборов, на которые рассчитывал, и в итоге идет к нам за компенсацией. Мы взяли паузу и пересчитываем абсолютно все соглашения, которые нам предлагали. Потому что 450 млн рублей – это стоимость одной школы в Удмуртии. И мы не можем ее построить, так как платим концессионеру.

Второе проблемное место в регионе – плохая дорога в Ярском районе, на севере республики. Дорога выходит в Кировскую область, и она нам очень нужна: подготовка ее – и у нас будет прирост трафика. А это акцизы на нефтепродукты, придорожный сервис и другие экономические истории.

– Помимо тех трех приоритетных направлений, что вы назвали, будет ли Удмуртия участвовать в реализации других национальных проектах и какие мероприятия планируются?

– Конечно, мы не ограничиваемся реализацией малого количества нацпроектов. Общее число принятых к исполнению проектов в республике – 50. Для этого на заседании Госсовета была увеличена расходная часть бюджета на 3 млрд 666 млн 674 тыс. рублей. 487 млн рублей из них предусмотрено на реализацию национальных проектов.

Так, 102 млн рублей в рамках нацпроекта «Демография» выделено на финансовую поддержку семей при рождении детей, реализацию программ поддержки старшего поколения, проведение спортивных мероприятий. В нацпроекте «Здравоохранение» – 22,2 млн рублей предусмотрено на борьбу с онкологическими заболеваниями. На реализацию мероприятий федерального проекта «Современная школа» национального проекта «Образование» выделено 235,9 млн рублей. Кроме того, по нацпроекту «Образование» зарезервированы средства и на реализацию федерального проекта «Успех каждого ребенка».

Ещё 34,2 млн рублей направят на сохранение уникальных водных объектов в рамках нацпроекта «Экология». На реализацию мероприятий федерального проекта «Безопасность дорожного движения» нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» предусмотрено 12,9 млн рублей.

4,6 млн рублей выделено на мероприятия федерального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

166,9 млн дополнительно предусмотрено на реализацию программы «Детское и школьное питание», оказание материальной помощи малоимущим семьям, выплату именных стипендий, приобретение но-

вогодних подарков детям, находящимся в трудной жизненной ситуации и т.д.

28,8 млн рублей направят на улучшение качества жизни пожилых людей, на реализацию мероприятий госпрограммы «Доступная среда», на программу «Сохранение и создание рабочих мест для инвалидов». Кроме этого, будут выделены дополнительные средства на поддержку педагогических работников, включая выплату денежного поощрения и расходы на дополнительное профессиональное образование педагогов.

То есть, как видите, по каждому направлению планируется дополнительное финансирование для успешной реализации.



– Годовой прирост инвестиций в основной капитал Удмуртии составил 10,4%. В прошлом году региону удалось перевыполнить трехлетние показатели. Что сегодня влияет на инвестиционный потенциал Республики Удмуртии? На какой объем инвестиций рассчитываете в этом году?

– У каждого региона возникает потребность в инвестициях. Совсем недавно я презентовал инвестиционный аудит, разработанный в партнерстве с PricewaterhouseCoopers (PwC). Основная цель исследования – создание работающего стратегического инструмента для развития региональной экономики. Перед республикой стоит задача по удвоению собственных налоговых и неналоговых доходов к концу 2023 года.

Мы выбрали единственно правильный путь – нужны партнеры с возможностями и экспертизой. Выбор пал на ВЭБ.РФ и международную компанию PricewaterhouseCoopers. Результатом мы довольны, но сейчас перед нами не фи-

нальная версия, летом будем дорабатывать вместе с ВЭБом. Генеральный трек, который нам задал PwC, это шесть традиционных для региона отраслей – общее машиностроение, автомобилестроение, металлообработка, пищевая промышленность, электрооборудование, молочное животноводство. И плюс шесть перспективных отраслей для развития в регионе – электротехника, химическая промышленность, производство пластика, деревообработка, фармацевтика, производство мебели.

В Удмуртии невысокую стоимость ведения бизнеса обеспечивают территории опережающего развития – Сарапул и Глазов, где действуют специальные нало-

говые режимы для резидентов. Именно здесь были реализованы успешные инвестиционные проекты: «Доктор Плюс», АО «Сарапульский электрогенераторный завод», АО «Концерн «Калашников», ООО «Ижевский завод тепловой техники», ООО «Комос».

Если каждый регион сделает подобный аудит инвестиционной привлекательности, институтам развития будет легче работать в части привлечения инвестиций в территорию.

Инвестиционный климат – это качество жизни людей и способность региона удерживать их и делать жизнь населения лучше, а это комплексная задача. Именно поэтому каждый губернатор думает и себя оценивает по тому, насколько хорошо людям региона, в котором они руководят, живётся. Поэтому уверен, что, если мы будем задействовать именно эксцентричную модель при формировании инвестиционного климата и привлечении инвестиций в регион, это будет самая верная стратегия.



Since the beginning of the year, Udmurtia has begun the implementation of the national projects developed for a six-year period in order to implement the Decree of the President of the Russian Federation dated May 7, 2018 and aimed at the scientific, technological and socio-economic development of our country. In total, 12 national projects were adopted, including 67 federal projects. Udmurtia is involved in the implementation of 50 of them (the republic does not take part in 17 projects on formal grounds). We managed to talk with the head of the Udmurt Republic Alexander Vladimirovich Brechalov and discuss the main points in the implementation of the tasks.

Alexander Brechalov: “WE HAVE CHOSEN THE RIGHT PATH”

– In 2018, all regions approved the passports of the national projects and began to live in this paradigm. It is possible to make a uniform distribution of funding for all the 12 national projects, or to set priorities. Which ones have you set?

– We have given priority to the economy and all three national projects that are associated with it. These are “Labor productivity and employment support”, “Small and medium-sized enterprises and support of individual entrepreneurial initiative” and “International cooperation and export”. There is, of course, “Digital Economy”, but I don’t even consider it as a separate project. Digitalization is a part in every task of every national project – from management technologies inside the administration building to managing the whole republic.

The construction of facilities throughout the country within the framework of the national projects is carried out at the expense of the federal budget, but the regions will maintain this infrastructure at their own expense. Therefore, in order to sustain all the facilities, the economy of the republic must grow by 10% per year. That is why, when analyzing development points, we focused on the economic bloc.

In general, in the broad sense of the word, economics is the basis of all our social projects. Maintenance of each constructed swimming pool in the regional center costs 15-18 million rubles a year, maintenance of each school is almost 20 million rubles a year. But without these facilities there will be no economic development, and without economic growth we will not be able to maintain social facilities.

– What will pep up the growth?

– We are learning to sell abroad. In 2018, the volume of non-resource-based, non-energy exports from Udmurtia amounted to \$ 377 million – the growth by \$ 182.8 million to the level of 2017, what means 94%! In general, all exports for 2018 amounted to \$ 402.6 million. We already have examples of success stories: let’s say, the Milkom company, which began supplies to the Chinese market.

Export is our main goal. Because sales abroad mean revenue in foreign currency; these are billions of potential consumers. And we need to learn to trade exactly agricultural products.

– Export directly depends on logistics and infrastructure. What are your “problem spots” on roads and railways?

– In terms of roads, we have two problem spots, united by one concession. These are bridges across the Kama and the Bui rivers. It was a huge project, but it was unfinished and unsuccessful. The fare of trip across two bridges in a passenger car is 450 rubles. But there is no traffic. The concessionaire does not have the fees that he had hoped for, and as a result he comes to us for the compensation. We took a break and now we re-estimate absolutely all the agreements that were offered to us. Because 450 million rubles is the cost of one school in Udmurtia. And we cannot build it, because we pay the concessionaire.

The second problem spot in the region is a bad road in the Yarsky district, in the north of the republic. The road goes to the Kirov region, and we really need it: just to mend it – and we will have an increase in traffic. And these are mineral oil excise taxes, roadside services and other economic stories.

– In addition to those three priority areas that you have mentioned, will Udmurtia participate in the implementation of other national projects and what activities are planned?

– Of course, we are not limited to the implementation of a small number of national projects. The total number of projects accepted for execution in the republic is 50. For that purpose, at the State Council session, the expenditure budget has been increased by 3 billion 666 million 674 thousand rubles, 487 million rubles of which are allocated for the implementation of national projects.

Within the framework of the Demography national project 102 million rubles has been allocated for financial support to families upon the birth of children, the implementation of the elder generation support programs and for sports events; 22.2 million rubles are allocated for the fight against cancer within the framework of the Healthcare national project; 235.9 million rubles were allocated for the implementation of measures of the federal project “Modern School” of the Education national project. Moreover, in accordance with the Education national project the funds for the implementation of the federal project “Every Child’s Success” were reserved.

Another 34.2 million rubles will be allocated for preserving the unique water bodies within the framework of the Ecology national project; 12.9 million rubles have been allocated for the implementation of the federal project “Road Safety” of the national project “Safe and High-Quality Roads”.

The federal project “Creating a Support System for Farmers and the Development of Rural Cooperation” of the national

project “Small and Medium-sized Enterprises and Supporting Individual Entrepreneurship Initiatives” is funded with 4.6 million rubles.

The implementation of the Baby and School Meals program, the assistance to low-income families, individual scholarships and grants, the New Year's gifts to children in difficult situations are additionally provided with 166.9 million rubles.

The funding of 28.8 million rubles will be allocated for improving the quality of life of the elderly, for implementing the measures of the state program “Accessible Environment”, for the Employment of Disabled Persons program. Moreover, additional funds will be allocated to support teachers, including the financial incentives and expenses for supplementary vocational training for teachers.

To sum it up, as you see, additional financing is planned for each direction for successful implementation of projects.

– The annual increase of investment in fixed assets of Udmurtia amounted to 10.4%. Last year, the region managed to exceed three-year indicators. What affects

the investment potential of the Republic of Udmurtia today? What investment volume do you expect this year?

– Each region needs investment. Recently, I have presented an investment audit developed in partnership with PricewaterhouseCoopers (PwC). The main goal of the research is to create a working strategic tool for the development of the regional economy. The Republic faced the task of doubling its own tax and non-tax revenues by the end of 2023.

We have chosen the only right way - we need partners with opportunities and expertise. The choice fell on VEB.RF and the PricewaterhouseCoopers international company. We are satisfied with the result, but we have not got the final version yet, in summer in cooperation with VEB we will finish it. The general track assigned us by PwC was of six traditional for the region industries – the general engineering, the automobile manufacturing, the metal industry, the food industry, the electrical machinery, the dairy farming. And six more promising industries for development of the region – the electronics, the chemical

industry, the plastic manufacturing, the woodworking, the pharmaceutical industry, the furniture manufacturing.

The low cost of doing business in Udmurtia is provided by the territories of advanced development - Sarapul and Glazov, where residents are provided with special tax regimes. It was there where the successful investment projects had been implemented: Doctor Plus, Sarapul Electric Generator JSC, Kalashnikov Concern JSC, IZTT Izhevsk Plant of the Thermal Equipment, KOMOS GROUP LLC.

If each region audits its investment attractiveness, it will be easier for development institutions to work in terms of attracting investment to the territory.

The investment climate is the quality of life of people and ability of the region to keep the population and to make their life better, this is a complex task. That is why every governor evaluates himself by how good is people's life of the region he takes the lead on. Therefore, I am sure that if we use the eccentric model in the investment climate formation and attract investment to the region, it will be the most correct strategy.





Константин Сунцов: «ДЛЯ ЧЕГО ИНВЕСТОРУ УДМУРТИИ «ОДНО ОКНО»?»

Корпорация развития Удмуртской Республики создана совсем недавно, полтора года назад, но уже сейчас есть результаты, которыми можно поделиться. О том, чего уже удалось достигнуть, рассказывает Константин Сунцов, генеральный директор корпорации.

В 2018 году объем инвестиций в основной капитал Удмуртии увеличился на 10,4% и составил 97,8 миллиарда рублей (в 2017 – 83,7 млрд рублей). Такой рост произошел впервые за 6 лет.

В этом году перед корпорацией стоит задача – привлечь 6 млрд рублей инвестиций. Для этого мы запустим несколько крупных инвестиционных проектов со средним объемом инвестиций 400 млн рублей по каждому. Мы также будем развивать направление льготного финансирования и предоставления гарантий. Наша цель на 2019 год – увеличить объем выданных Удмуртским фондом развития предпринимательства кредитов в два раза.

Одно из ключевых направлений в деятельности корпорации – сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна». С начала 2019 года мы заключили 20 соглашений на 9,4 млрд руб. В случае успешной реализации проектов будет создано 626 новых рабочих мест.

В этом году заключены соглашения с ООО «Мобиль-газ» по строительству автогазонаполнительной компрессорной станции в Ижевске с объемом инвестиций 225 млн рублей, подписано соглашение с Ижевской городской общественной организацией КЦ «Оружейный град» по обустройству спортивного комплекса. С ООО «ДТА-ЦЕНТР+» – по строительству официального дилерского центра по продаже, обслуживанию и доработке грузовых автомобилей Mercedes-Benz, КамАЗ, «Мицубиси ФУСО». Его реализация пройдет в два этапа. На первом этапе строительства инвестор уже вложил 100 млн рублей, ежемесячные налоговые поступления в консолидированный бюджет Удмуртии и РФ составят 3 млн рублей. Соглашение по принципу «одного окна» предполагает полное сопровождение инвестиционного проекта на всех этапах его реализации. В частности, подбор Корпорацией развития форм государственной поддержки, помощь в поиске инвесторов, получении разрешений на строительство.

Корпорация ведет работу по вовлечению в оборот бесхозного имущества, находящегося в собственности республики. Для здания бывшего инженерного корпуса «Буммаша» найден инвестор – ООО «Технопарк», который уже в 2019 году отремонтирует здание и откроет на пустующих площадях бизнес-центр Demidov. Объем инвестиций составит 107 млн руб. В обновленном здании появится многофункциональный сервисный центр «Промсвязьбанка», который гарантирует минимум 400 рабочих мест. Открытие состоится осенью. Новый объект принесет 2 млн рублей налоговых отчислений ежегодно.

Одна из важных задач Корпорации – обучение предпринимателей. Для этого мы реализуем 2 акселерационные програм-

мы в рамках нацпроектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Международная кооперация и экспорт». Цель учебы – двукратное увеличение выручки и оборота компаний, вывод товаров на новые зарубежные рынки. 29 июня завершился первый поток бизнес-акселератора, по результатам которого суммарный рост оборота 104 компаний-участников увеличился на 243,7 млн руб., 11 компаний удвоили выручку, было создано 76 рабочих мест. По итогам первого потока экспортного акселератора были найдены европейские партнеры, заключен экспортный контракт на 5 млн рублей и зарегистрирован товарный знак.

– Вы принимали участие в Петербургском международном экономическом форуме. Какие проекты были представлены от Удмуртской Республики?

– На форуме в Санкт-Петербурге власти Удмуртии заключили 11 соглашений на сумму более 10 млрд рублей. Одно из них – с госкорпорацией Росатом о сотрудничестве в рамках концессии централизованных систем водоснабжения и водоотведения Глазова. Это позволит обеспечить город качественной водой. Предельная сумма расходов на создание и реконструкцию сетей до 2024 года составит 1,18 млрд рублей. Срок реализации проекта – 15 лет. Соглашение с крупнейшим интернет-магазином страны Wildberries («Вайлдберриз») и АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) позволит продвигать продукцию из республики в интернете.

Также на форуме Удмуртия презентовала итоги первого этапа инвестиционного аудита региона. Его провела компания PwC («ПрайсвотерхаусКуперс») при поддержке ВЭБ.РФ. Основная цель исследования – создание работающего стратегического инструмента для развития региональной экономики. В документе показаны конкурентные преимущества региона с точки зрения инвесторов. Речь идет, например, о привлечении прямых инвестиций благодаря снижению бюрократических барьеров и развитию ТОСЭР «Сарапул» и «Глазов». В рамках инвестиционного аудита была подтверждена привлекательность региона для инвестиций в пяти отраслях: молочное животноводство, нефтепереработка, деревообработка, машиностроение и производство пищевых продуктов.

– Для расширения сотрудничества важно взаимодействие с другими организациями, фондами. Как это происходит у вас?

– Мы работаем с Фондом развития промышленности, Фондом развития моногородов, Фондом содействия инновациям и другими организациями. Корпорация

заключила соглашение с Национальной ассоциацией агентств инвестиций и развития. Это позволит нам представлять инвестпроекты республики на 5 крупнейших деловых форумах страны на партнерских условиях. Соглашение поможет корпорации встроиться в федеральную инфраструктуру поддержки инвесторов, получить доступ к базе проектов.

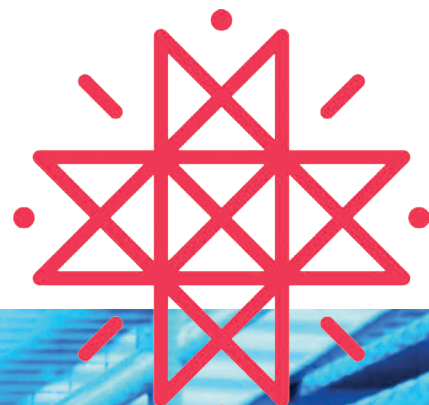
В 2018 году Удмуртия вошла в топ-10 регионов по привлечению федеральных средств через инструменты Фонда развития промышленности. В прошлом году предприятиями было заключено договоров на сумму более 509 млн рублей. Это в четыре раза больше, чем в 2017 году. В 2019 году мы планируем привлечь через ФРП порядка 750 млн рублей инвестиций.

В феврале 2019 года еще один город Удмуртии – Глазов – получил статус территории опережающего социально-экономического развития. Сейчас мы ждем первого резидента, который там разместится. Это может стать проект по новой мебельной фабрике, который получил поддержку Фонда развития моногородов. В 2018 году Фонд развития моногородов выделил финансирование Удмуртии на сумму 200 млн рублей. Средства привлекли во все моногорода Удмуртии – Сарапул, Воткинск и Глазов.

ОПК – для ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Продолжается тенденция по снижению гособоронзаказа, вследствие этого предприятиям ОПК необходимо наращивать долю гражданской продукции. КРУР оказывает всестороннюю поддержку в выходе предприятий ОПК на новые рынки.

Всего на территории Удмуртии работает 12 предприятий ОПК, которые выпускают бытовую технику, медприборы, лифтовые лебедки и другую технику. По итогам 2018 года доля производства продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме производства предприятий ОПК составила 18,4%. К 2025 году поставлена задача увеличить ее до 30%.





Konstantin Suntsov:

“WHAT FOR DOES AN INVESTOR IN UDMURTIA NEED 'A SINGLE WINDOW'?”

The Udmurt Republic Development Corporation has been created quite recently – a year and a half ago, but now we have already got some results that worth to be shared. Of what has been already achieved, we listened to Konstantin Suntsov, CEO of the corporation.

In 2018, the volume of investments in fixed capital of Udmurtia increased by 10.4% and amounted to 97.8 billion rubles (83.7 billion rubles – in 2017). Such growth occurred for the first time in 6 years.

This year, the corporation faces the challenge of attracting 6 billion rubles of investments. To do this, we are going to launch several large investment projects with an average investment volume of 400 million rubles each one. We will also develop the direction of concessional financing and the provision of guarantees. Our goal for 2019 is to double last year's target in the volume of loans issued by the Udmurt Entrepreneurship Development Fund.

One of the key areas of the corporation activities is support of investment projects on the “single window” principle. Since the beginning of 2019, we have concluded 20 agreements with a total volume of 9.4 billion rubles. In case of successful launch of the project there will be opened 626 new jobs.

This year, agreements were concluded with Mobil Gaz LLC for the construction of

the gas-filling compression stations network in Izhevsk with an investment volume of 225 million rubles, and there are also agreements with Izhevsk city public organization KTS Oruzheynny Grad for the development of a sports complex and LLS DTA-TSENTR+, for the construction of an official dealer center to ensure marketing and service maintenance and refining for Mercedes-Benz, KamAZ and Mitsubishi FUSO trucks. Its implementation will be carried out in two stages. At the first stage of construction, the investor has already contributed 100 million rubles; monthly tax revenues to the consolidated budget of Udmurtia and the Russian Federation will amount to 3 million rubles. The agreement on the “single window” principle implies full support of the investment project at all stages of its implementation. In particular, the selection by the Development Corporation of forms of public support, assistance in finding investors, obtaining building permits.

The Corporation is working to involve the abandoned property of public ownership

into the turnover. Technopark LLC has been found as an investor for the building of the former engineering Bumash facility, it has also planned restoration of the building and localization on empty premises the Demidov business center in 2019. The planned volume of investments is 107 million rubles. A multifunctional Promsvyazbank service center, which guarantees at least 400 jobs, will open in the renovated building. The opening will take place in autumn. The new facility will bring 2 million rubles of taxes annually.

One of the important tasks of the corporation is the training of entrepreneurs. For this purpose we implement two acceleration programs within the framework of the national project "The Small and Medium-Sized Businesses and Support for Individual Entrepreneurs". The purpose of the study is a two-fold increase in the revenue and turnover of companies and the introduction of goods into new foreign markets. The first accelerator flow was completed on June 29, according to the accelerator results, 104 participating companies achieved revenue growth up to 243,7 million rubles, 11 companies doubled their revenues; 76 jobs were created. Following the results of the first flow of the export accelerator, European partners had been found, an export contract at a cost of 5 million rubles had been concluded, and a trademark had been registered.

In May, we have launched the madeinudmurtia.ru website, which comprised all the existing measures to support small and medium-sized business and investors of the region. It is the very "single window." Before launching the portal, we had more than 10 different websites for business that did not answer all the questions and did not disclose all the support measures that could be practiced. In 2018, we have spent over 1 million rubles on the maintenance, service and promotion of all these portals. Now, after the debugging of the new website, we will pay for the domain name only.

- You participated in the St. Petersburg International Economic Forum. What projects the Udmurt Republic have presented on it?

- At the forum in St. Petersburg, the Udmurtia authorities have concluded 11 agreements on the total amount of more than 10 billion rubles. One of them is an agreement with Rosatom State Corporation on cooperation in the framework of the concession of centralized water supply and sewage systems in Glazov. It will allow to supply the city with high-quality water. The maximum amount of expenses for the creation and reconstruction of the networks will achieve 1.18 billion rubles by 2024. The project implementation period is 15 years. The agreement with the largest online

store of the country Wildberries and the Russian Export Center JSC (REC) will allow to promote the republic products on the Internet.

Also at the forum Udmurtia has presented the results of the first stage of the investment audit of the region. It was conducted by PwC (PricewaterhouseCoopers) with the support of VEB.RF. The main goal of the research is to create a working strategic tool for the development of the regional economy. The document shows the competitive advantages of the region from the point of view of investors. We are talking, for example, about attracting direct investments due to the reduced bureaucracy and the development of the TOSER Sarapul and Glazov. The investment audit confirmed the attractiveness of the region for investment in five sectors: dairy farming, crude oil refining, wood processing, engineering and food production.

- Interaction with other organizations and funds is important to expand the cooperation. How does this happen to you?

- We work with the Industry Development Fund, the Fund for Single-Industry Towns Development, the Innovation Support Fund and other organizations. The Corporation has made an agreement with the National Association of Investment and Development Agencies. It will allow us to present investment projects of the republic on terms of partnership at five the largest business forums of the country. The agreement will help the corporation to integrate into the federal investor support infrastructure, to gain access to the project database.

Udmurtia entered the top 10 regions in attracting federal funds through the Industry Development Fund in 2018. Last year, enterprises concluded contracts for more than 509 million rubles. It is four times more than in 2017. We plan to attract about 750 million rubles of investments through the FER in 2019.

In February 2019, another city of Udmurtia – Glazov – received the status of a territory of advanced socio-economic development. Now we are waiting for the first resident. It could be a project on a new factory for furniture production, which received the support of the Fund for Single-Industry Towns Development. The Fund for Single-Industry Towns Development has invested about 200 million rubles to Udmurtia in 2018. The funds were allocated to all the single-industry towns of Udmurtia – Sarapul, Votkinsk and Glazov.

MIC – FOR CIVILIAN PRODUCTS

The tendency to reduce the state defense order continues, as a result, defense industry enterprises need to increase the share of civilian products. KRUR provides comprehensive support in the entry of MIC enterprises into new markets.

In total, there are 12 MIC companies operating in the territory of Udmurtia, which produce household appliances, medical devices, lift winches and other equipment. At the end of 2018, the share of civil and dual-use products in the total production of MIC enterprises amounted to 18.4%. We have a task to increase it to 30% by 2025.





Рынок продуктов питания сейчас настолько разнообразен, что удивить покупателя достаточно сложно. Шоколад с солью или перцем, картофельные чипсы фиолетового цвета, конфеты с самыми нестандартными вкусами, которые даже никак не ассоциируются со сладостями. Это, конечно, все необычно, но насколько это полезно? Встает вопрос, как удивить потребителя, но при этом не навредить здоровью? Ответ на этот вопрос нашел исполнительный директор компании «БИО ТЕРРА» **Евгений Сокоиков.**

«ВЕГЕНСЫ» – ЗДОРОВЫЙ ПЕРЕКУС!





– **Евгений, у вас необычная и интересная продукция, расскажите, что именно натолкнуло вас на мысль о ее создании? С чего все началось?**

– Идея создать свой собственный продукт возникла у меня три года назад. Случайно обратил внимание на чипсы, которые выбрал в магазине мой младший сын. Их состав меня очень удивил, так как картошки в них как раз и не было, одна химия. Именно тогда я подумал, что было бы неплохо создать такой продукт, который был бы не только вкусным перекусом, но и полезным.

– **Почему именно овощи, почему, например, не фрукты?**

– На рынке фруктовые чипсы уже достаточно широко представлены, в основном это яблоко и груша, встречаются бананы, некоторые экзотические фрукты. Хотелось создать что-то новое из исконно русских овощей – репы, редьки. Недаром наши предки поддерживали свое здоровье именно этими продуктами. Кстати, картошку в своем производстве мы изначально не хотели использовать вообще, так как у всех есть ассоциация с существующими жареными

чипсами. Но впоследствии удалось разработать технологию, при которой картофель получился печеный с практически нулевым содержанием крахмала и низким гликемическим индексом.

– **Название «вегеныс» говорит само за себя, но все же спрошу, откуда оно появилось? Может, есть какая-то интересная история, связанная с этим?**

– Все верно, почти полгода я думал над названием, хотелось дать оригинальное и звучное. Продукт новый и нужно было, чтобы он быстро запомнился. Это фантазийное слово, состоящее из двух: vegetables – овощи и чипсы. Причем оно само пришло в голову, когда ехал за рулем и в голове размышлял про то, что неплохо было бы возобновить занятия спортом)) – видимо, паззлы сошлись.

– **Как удастся сохранить все витамины и микроэлементы? Насколько эта технология уникальна для нашей страны? Есть ли аналоги в России/мире? Производство находится только в одном регионе?**

– Сохранить все витамины, почти все, удается за счет использования нескольких этапов щадящих температурных воздействий, а на финише мы используем технологию, которая разгоняет диполи внутри продукта до взрыва и тем самым образует микропузыри, которые придают тот самый приятный хруст. В России данной технологии нет. В Европе тоже. Все используют жарку в масле.

Наше производство было сконструировано по типу конвейера, для того чтобы максимизировать производительность. Например, наша линия способна перерабатывать и упаковывать почти 200 тонн сырья в месяц. Ближайшие конкуренты, которые занимаются сушкой фруктов, перерабатывают 5-8 тонн. Технологию и рецептуры мы разработали самостоятельно – все уникально.

– **Поговорим о поставщиках. Какие главные критерии отбора вы для них устанавливаете?**

– Поставщиков мы отбираем очень тщательно. Безусловно, в первую очередь, мы смотрим на качество и определенные сорта овощей. Не все подходят. Например, овощи, у которых использовалась химия при выращи-

вании, не подходят. Также необходим определенный размерный ряд. И, конечно же, все документы, подтверждающие происхождение и качество сырья, должны быть в порядке.

– Коснемся рынков сбыта. Сложно ли проходил процесс «раскрутки» бренда? Когда вас стали узнавать и охотно сотрудничать?

– Рынки сбыта – это отдельная история. Продукт новый, для покупателя непонятный. Особенно серия «Вегенсы для приготовления блюд». Культура потребления овощей в России потеряна... к сожалению.

Стратегию выхода на рынок изначально решили отработать на местном региональном рынке, не заходя в торговые сети: в магазинах у дома, фитнес-центрах, магазинах здорового питания и фермерских рынках. Это не давало необходимую выручку, но мы получали первый опыт. Действовали мы последовательно и перешли на следующий этап: федеральные торговые сети. После выставки продуктов питания WorldFood 2018 в Москве, где мы приняли участие, удалось заключить договор с «Азбукой Вкуса», «Универсамом 76». Но попасть на полку магазина это полдела, главное, чтобы покупатель увидел его и сделал повторную покупку.

Узнаваемость бренда и продукта раскручивали через интернет-каналы, блогеров. Участвовали в профильных мероприятиях, где наша целевая аудитория выступала в качестве спонсоров.

В 2019 году на международной выставке ProdExpo 2019 мы получили уже две золотых медали: на дегустационном конкурсе и как продукт с высоким потенциалом. Честно говоря, до сих пор процесс раскрутки идет ежедневно – раскрываем новые возможности, анализируем рынок. Возможности продукта очень обширны, и даже мы порой не догадываемся какие. Но наша «Лаборатория Вкусов» (креативный состав компании) разрабатывает продуктовые новинки овощные и фруктовые, аналоги которых нет в мире, но скоро они уже появятся в продаже. И мы реально верим, что овощи способны улучшить качество и время жизни нашего потребителя. Интересный факт: используя нашу серию для готовки, вы сэкономите ежегодно 7 дней в году! Это позволит вам больше времени уделить семье или любимому делу.

Употребляя регулярно в качестве здорового перекуса нашу серию «вегенсов» из слайсов разных овощных миксов, уже через неделю можно почувствовать улучшение в организме. Детская серия «вегенсов» призвана внести в рацион питания школьников качественные улучшения. Посудите сами, что сейчас продают в школьных буфетах: все продукты с высоким гликемическим индексом, глютен и прочей химией, а мы потом удивляемся, почему у ребенка нарушения в пищеварении. Мы также ставим себе в задачу провести исследования в качественном составе школьного питания – какие витами-



ны и микроэлементы, жиры, белки и углеводы сейчас в рационе ребенка и что ему необходимо для полноценного питания.

– Вы работаете только на внутреннее потребление в нашей стране или же часть уходит на экспорт? Если да, то в какие страны и насколько ваш товар конкурентоспособен с другими зарубежными аналогами?

– Мы начали поставки в Казахстан. Там, как оказалось, люди более продвинутые и следят за своим здоровьем и уровнем жизни. Тем более, наш партнер и эксклюзивный дистрибьютор в Казахстане OrdamedFood, который производит ультрасовременное медицинское оборудование совместно с SAMSUNG, взял на себя задачу полностью обеспечить покрытие продукцией и донести до потребителя страны все ее плюсы и удобства. Эта компания очень прогрессивная и смотрит далеко вперед. Кстати, Джеф Безос также выбрал своим mainstream линию здорового питания, где значительную часть занимают здоровые снеки.

Испания и Португалия также высоко оценили качество продукции. И с торгово-промышленной палатой идут переговоры об условиях поставки. Тем более, жители этих стран очень искушенные в качестве данной продукции, и желание видеть на своих полках «вегенсы» вызывает у нас гордость. В ближайшей перспективе мы сертифицируемся на стандарт Organic, работы уже ведутся в этом направлении, и начнем осваивать зарубежные страны.



– У вас много точек продаж, в том числе и интернет-магазины. Скажите, где наиболее востребована ваша продукция? По какому принципу вы «заходите» на точку? Проводите ли сначала какие-то исследования с целью узнать потребности потенциальных покупателей?

– Мы молодая компания и ищем все возможные каналы... Действительно, мы присутствуем в российских интернет-магазинах Ozon, 4Fresh и т.д. Это очень интересный канал продаж, причем eВаu, благодаря поддержке руководства нашей республики, уже имеет активную страницу с нашей продукцией. В планах – покорить Amazon! Мы мало где еще представлены, но уже можем сказать, что лучшие продажи – это, естественно, в Москве и, неожиданно для нас, в Пермском крае.

Пока наша стратегия – это зайти как можно в большее количество торговых сетей, тем более ресурсы нашего предприятия это позволяют.

– Есть ли у вас жизненное кредо?

– Конечно! Это кредо не только мое, но и философия нашей компании, которую поддержал наш инвестор, человек, реально болеющий за здоровье нации и своим примером показывающий, что это реально. Мы никогда не пойдем на компромиссы и не сделаем продукцию, вредную для нашего потребителя.

– Какие у вас дальнейшие планы по развитию? Может быть, франшиза?

– Наши планы – это создание красивого сельскохозяйственного бизнеса – овощного кластера в Удмуртии как образца для подражания и масштабирования во всех регионах нашей страны и зарубежья. Наша компания – это будущая российская селекция сортов овощей, выращивание, хранение и переработка овощей открытого грунта. Про франшизу не думали, считаем это преждевременным. Рынок еще не разогрет.

Удмуртия – территория спорта и здорового питания. Мы реально сможем доказать, что «вегенсы» очень полезны, удобны в употреблении и полностью соответствуют всем стандартам качества!

Елена Засименко

VEGENSY – THE HEALTHY SNACK!



ОВОЩИ В ЛУЧШЕЙ ФОРМЕ

Vegensy™

морковно-свёкольные



The market of food now is so abundant that it is rather difficult to surprise the buyer. Chocolate with salt or pepper, potato chips of violet color, candy with the weirdest tastes which by no means are associated with sweets. It is of course unusual, but is it good? There is a question how to surprise the consumer, but at the same time not to do much harm to health? The answer to this question is found by the chief executive of the BIO TERRA company **Evgeny Sokovikov.**

– *Evgeny, you have unusual and interesting products, tell us more about the idea of their creation? How did it start?*

– The idea to create our own product came to me three years ago. Accidentally I paid attention to the chips which were chosen in the shop by my younger son. The ingredients surprised me very much as there was no potato among them, just chemicals. Then I thought that it would be quite a good idea to create such a product which would be not only a tasty, but also a healthy snack.

– *Why vegetables, why, for example, not fruit?*

– Fruit chips are already rather widely presented at the market – apple and pear, bananas, some exotic fruit. I had a wish to create something new of primordial Russian vegetables – turnip, radish. Not without reason our ancestors supported health with the help of these products. By the way, initially we had no intention to use potato in our production at all to avoid the association with popular fried chips. But subsequently, we have developed the technology at which potatoes are baked with almost zero content of starch and the low glycemic index.

– *The name “vegensy” speaks for itself, but nevertheless I want to ask how did it appear? Perhaps there is some interesting story connected with it?*

– That’s right, nearly half a year I had been thinking over the name. There was a wish to give an original and sonorous one. The product was new and it was necessary to make it catchy. This fantasy word consisting of two: vegetables and chips (chipsy – in Russian) came to my mind spontaneously when I drove the car and reflected that it would be quite a good idea to recommence sports activities – this way the puzzles met.

– *How do you manage to retain all the vitamins and microelements? Is this technology unique for the country? Are there analogs in Russia or in the world? Is the production located only in one region?*

– We manage to retain almost all the vitamins by gentle temperature technology of several stages, and on the finish we use technology which dissipates dipoles of the product till explosion thus forming microbubbles which give that pleasant crunch. There is no other technology of the kind in Russia. In Europe too. Everybody uses stir-frying.

To maximize productivity our production was designed as the conveyor. For example, our line is capable to process and pack of about 200 tons of raw materials a month. Our closest competitors who are engaged in drying of fruit process 5-8 tons. We have developed technology and recipes independently – everything is unique.

– *Let’s talk about suppliers. What main selection criteria do you establish for them?*

– We select suppliers very carefully. First of all, we look at quality and certain kinds of vegetables. Not all of them are suitable. For example, vegetables which were fertilized by chemicals don’t suit us. The size range is also important. And, of course, all the origin and quality documents of the raw products have to be all right.

– *Let’s concern sales markets. Was the brand promotion process difficult? When did you start to be recognized and to be cooperated willingly?*

– Sales markets are a separate subject for discussion. Our product is new and weird for a buyer. “Vegensy for cooking” series is especially fresh. The culture of consumption of vegetables in Russia is lost unfortunately. We decided to fulfill the strategy of entrance to the market initially through the local regional market: we spread our products in nearby shops, in fitness centers, in shops of healthy food and on the farmer markets, without coming into retail chain stores. The profit was modest, but we’d got the first experience. We acted consistently and passed to the next stage: federal retail chain stores.

After the WorldFood 2018 exhibition in Moscow where we took part, we succeeded to sign the contract with “Azбука Vkusa” and “the Supermarket 76”. But to get on the shelves of shops is half a deal, the main thing here is that the buyer should notice the product and then to make a repeated purchase.

Recognition of the brand and the product was promoted through the Internet channels and bloggers. We took part in relevant activities, the sponsors of which were our target audience.

In 2019 at the international ProdExpo 2019 exhibition we got two gold medals: at tasting contest and as a product with a high potential. Frankly speaking, the process of promotion goes every day – we open new opportunities, we analyze the market. Possibilities of the product are very extensive, and sometimes we do not even guess what. Still our “Laboratory of Tastes” (the creative structure of the company) develops vegetable and fruit innovations which have no analogs in the world, but soon they will be available for sale. We really believe that vegetables are capable to improve quality and time of life of our consumers. Interesting fact: using our series for cooking, you will save annually 7 days a year! It will allow you to devote more time to family or hobby.

Using regularly our series of “Vegensy” mixed of slices of different vegetables as a healthy snack, you can feel improvement in your organism already in a week. The series of “Vegensy” for children is designed to bring high-quality improvements in the daily diet of pupils. Just think about what is sold in the

school buffets now: all the products are with the high glycemic index, gluten and other chemicals, and then we are surprised by the fact that a child gets digestive problems. We also put ourselves a task to conduct researches in school food qualitative structure – what vitamins and microelements, fats, proteins and carbohydrates are currently in the diet of a child and what is necessary for him or her for good nutrition.

- Do you work only for internal consumption in the country or part of the products is exported? In case of export, to what countries are the products delivered to and how much are your products competitive with the foreign analogs?

- We began deliveries to Kazakhstan. There, as it appeared, people are more savvy and watch over their health and the level of living. OrdamedFood, our partner and an exclusive distributor in Kazakhstan which manufactures the ultramodern medical equipment together with SAMSUNG, fully undertook a task to ensure production coverage and to inform consumers of the country on all the advantages and convenience of the product. This company is very progressive and looks far ahead.

By the way, Jeff Bezos has also chosen the healthy food line as his mainstream, healthy

snacks are a significant part of it.

Spain and Portugal also highly praised the quality of our products. Currently they are discussing the delivery terms with the Chamber of Commerce. The inhabitants of these countries are very sophisticated in the quality of healthy products, and their wish to see “vegensy” on the store shelves makes us proud. We are going to be certified to the Organic standard in the near future. We already perform works in this direction, and we are going to move to foreign markets.

- You have many points of sale, including online shopping. Where is the highest demand on your products? What principle leads you to the sales point? Do you conduct any research to find out the needs of potential buyers?

- We are a young company and we are looking for all the possible channels. One can find us in the Russian online stores such as Ozon, 4Fresh, etc. This is a very interesting sales channel, and, thanks to the support of the government of our republic there is an active page with our product on eBay. Our plan is to conquer Amazon! We are rarely represented elsewhere, but we already can say that the best sales are, of course, in Moscow and, unexpectedly for us, on the Perm Territory.

Currently our strategy is to enter as many retail chains as it is possible, our resources allow it.

- Do you have a life credo?

- Yes, of course! This credo is not only mine, that is the philosophy of our company, which was supported by our investor, a person who really cares for health of the nation and by his own example shows that this is real. We will never compromise and will never make products that are harmful for our customers.

- What are your future development plans? Is there a franchise?

- Our plan is to create a beautiful agricultural business – to represent the vegetable cluster in Udmurtia as a role and scale model for all regions of the country and abroad. Our company is the future of Russian selection of vegetable varieties, cultivation, storage and processing of field vegetables. We have never thought over the franchise yet; we think it is too early. The market still is not warm enough.

Udmurtia is the territory of sports and healthy nutrition. We really can prove that the “vegensy” are very useful, convenient and fully comply with all the quality standards!

Elena Zasimenko



В Удмуртии многое делается для развития бизнеса и экономического роста. По итогам прошлого года республика вошла в тридцатку лидеров Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, составляемого Агентством стратегических инициатив, заняв 29 место среди 78 регионов России. Республика в последние годы демонстрирует устойчивый рост: ещё в 2015-м она в этом же рейтинге занимала 43-е место.

Здесь действуют Удмуртский Фонд развития предпринимательства, региональные центры инжиниринга, поддержки предпринимательства, кластерного развития, трансфера технологий, поддержки экспорта, бизнес-инкубаторы, детский технопарк «Кванториум» и т.д. Конечно, создаются в Удмуртии и индустриальные парки. На сегодня их шесть, четыре находятся в Ижевске, один (агропромышленный) в Завьяловском районе. Ещё один промышленный парк расположился в городе Воткинске, одном из старейших уральских городов, основанном графом Шуваловым в 1757 году при строительстве Воткинского железоделательного завода. Славные традиции уральской промышленности сегодня продолжают в промпарке «Индустриальный». С его руководителем, финансовым директором Управляющей компании «Прогресс» Алексеем Нечаевым мы побеседовали.

Промышленный парк «Индустриальный»: ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА

– Алексей Геннадьевич, промышленный парк «Индустриальный» начал свою деятельность более трёх лет назад. Каковы были предпосылки его создания именно в Воткинске?

– Промышленный парк «Индустриальный» – один из первых открывшихся в Удмуртской Республике и единственный в городе Воткинске. История его возникновения уходит в начало двухтысячных годов, когда одно из наших предприятий арендовало участок для нанесения гальванических покрытий, находившийся на территории АО «Газпром бытовые системы». Это предприятие Газпрома занималось выпуском бытовых газовых плит. Но в связи с возросшим импортом дешёвой продукции из Китая и Турции оно стало нерентабельным и прекратило свою деятельность.

После многолетних переговоров руководство АО «Газпром бытовые системы» приняло решение продать нам имущественный комплекс с отсрочкой платежа на два года.

Так как для развития нашего собственного дела: горячейковки, литейного производства, термообработки металлоизделий – площадей было более чем достаточно, мы приняли решение о сдаче части их в аренду другим производственным предприятиям.

Идею создания промышленного парка с аккредитацией по линии Министерства промышленности нам подсказала заместитель главы администрации города Воткинска по экономике, финансам и ин-

вестициям Ольга Сорокина. Мы оценили перспективы, после чего стали активно развивать выбранное направление.

– Что представляет собой промышленный парк «Индустриальный» сегодня? Сколько сейчас у вас резидентов? Какие из них являются якорными?

– На сегодня промпарк имеет семь якорных резидентов (производственных предприятий) и более десяти арендаторов (предприятий малого и среднего бизнеса), которые занимают порядка 60% площадей. При создании оптимальных условий для работы резидентов проведены ревизии всех инженерных сетей, произведен капитальный и текущий ремонт более 5000 кв. м кровли, прошла реконструкция газовых сетей и котельной, заменённой на экономически выгодные мини-котельные воздушного типа.

Промпарк расположен на окраине города, имеет хорошие подъездные пути, что является большим плюсом с точки зрения логистики. Среди резидентов парка есть транспортная компания.

– На какие преимущества могут рассчитывать субъекты малого и среднего предпринимательства Республики Удмуртия, становясь резидентами вашего промышленного парка?

– С этого года принят закон Удмуртской Республики о налоговых льготах управляющих компаний и резидентов промпарков. Компания-резидент освобождается от уплаты транспортного налога и налога





на имущество при традиционной системе налогообложения, а при упрощенной налоговая нагрузка составит 5%.

– Какие базовые и дополнительные услуги предоставляет резидентам Управляющая компания «Прогресс»? В каких форматах возможно размещение производственного и другого бизнеса в промышленном парке «Индустиальный»: это исключительно аренда или возможен выкуп земли и производственных площадей на территории парка в собственность?

– Сотрудничество с компаниями-резидентами возможно в двух формах.

Либо по системе «все включено», когда стоимость всех услуг (коммунальные, вывоз твердых коммунальных и производственных отходов, чистка снега и т.д.) включена в стоимость 1 кв. м арендуемой площади; либо когда резидент производит оплату услуг самостоятельно, по отдельным договорам с коммунальными и ресурсоснабжающими организациями, и отдельно отчисляет арендную плату Управляющей компании.

– Среди ваших резидентов – предприятия, оказывающие услуги по гальваническому покрытию, производящие бетон, нефтегазовое оборудование, металлоконструкции, модельную оснастку, литые изделия, слесарно-монтажный инструмент, а также – автосервис, терминал транспортной компании, химчистка и т.д. А есть ли всё-таки у вас предпочтения, какая специализация резидента привлекательнее? Какие предприятия и частные лица могут стать вашими резидентами? Каково максимальное число резидентов для вашего парка?

– Предпочтений никаких нет, любое производственное предприятие может стать нашим резидентом.

Однозначно ответить на вопрос по количеству резидентов нельзя, это может быть один, которому понадобится 10 000 кв. м площадей, или десяток, по 1000 кв. м каждый. Мы рады каждому.

– Продукция производств ваших резидентов предназначена для российского рынка или рассчитана на экспорт?

– Действующие наши резиденты работают в основном на внутренний рынок, в том числе на более крупные компании, такие как ООО «Завод НГО «Техновек», АО «Технология», которые, в свою очередь, поставляют продукцию, в том числе, и за рубеж.

– Какие маркетинговые усилия вы прилагаете, чтобы привлечь инвесторов? Какие льготы ждут новичков?

– На данный момент ведутся переговоры с двумя производственными компаниями: одно занимается производством вагон-домов, другое – торгового оборудования. В обоих случаях потенциальных арендаторов заинтересовали низкая цена аренды и налоговые льготы.

– Какие шаги нужно предпринять, чтобы стать резидентом?

– Для того чтобы стать резидентом промышленного парка «Индустиальный», необходимо связаться с нашими специалистами, которые проконсультируют по наличию свободных площадей и дадут ответы на все интересующие вопросы. Контакты размещены на нашем сайте: www/промпарк-индустиальный.рф

– Сколько инвестиций было вложено Управляющей компанией и резидентами в развитие промышленного парка за время с момента основания? Сколько создано рабочих мест?

– За время существования Управляющей компанией и резидентами было вложено порядка 90 млн рублей инвестиций, создано более 150 рабочих мест.

– Как бы вы сформулировали главную задачу Управляющей компании промышленного парка «Индустиальный» ООО «Прогресс»?

– Главной задачей промышленного парка «Индустиальный» считаю создание максимально комфортных условий для ведения

производственного бизнеса, а также грамотное использование каждого квадратного метра территории и всех ресурсов.

– ООО УК «Прогресс» – частная компания, тем не менее, вы, в принципе, можете рассчитывать на государственную поддержку в рамках Нацпроекта, ведь прецеденты с другими частными промпарками Удмуртии уже были? Это реальная перспектива для «Индустиального»?

– Да, в этом году мы прошли отбор на субсидирование по линии Министерства экономики, нам предполагается выделение денежных средств на реконструкцию и ремонт 6000 кв. м площадей главного производственного корпуса, а также на приобретение оборудования для создания центра коллективного пользования для резидентов.

Реализовать данный проект мы должны до конца 2019 года, постараемся уложиться в срок.

– Существует ли долгосрочная программа развития промышленного парка «Индустиальный»? Поделитесь своими планами на ближайшие пять лет.

– В планах на ближайшие годы произвести капитальный ремонт всех зданий и корпусов имущественного комплекса, дорог на территории промпарка, коммуникаций, возможно, построить новые и максимально сдать их в долгосрочную аренду предприятиям, нуждающимся в производственных площадях, но не имеющих возможности приобрести собственные.

– А каким вы видите свой индустиальный парк через 10-15 лет?

– Я уверен, что через 10-15 лет наш промышленный парк будет одним из лидеров по объемам производства, количеству создания рабочих мест и, возможно, станет той самой крайне необходимой «точкой роста» экономики Воткинска, являющегося моногородом.

Подготовила Елена Александрова

A lot is being done for business development and economic growth in Udmurtia. At the end of last year, the republic entered the top thirty of the leaders of the National rating of the investment climate in the regions of the Russian Federation, compiled by the Agency for Strategic Initiatives, taking 29th place among 78 regions of Russia. In recent years, the republic has been showing steady growth: back in 2015, it was 43rd in the same ranking.

The Udmurt Entrepreneurship Development Fund, regional centers of engineering, entrepreneurship support, cluster development, technology transfer, export support, business incubators, the Kvantorium children's technopark, etc. are operating here. Of course, industrial parks are also being created in Udmurtia. Today there are six of them, four are in Izhevsk, one (agro-industrial) in the Zavyalovsky district. Another industrial park is located in the town of Votkinsk, one of the oldest cities in the Urals, founded by Count Shuvalov in 1757 during the construction of the Votkinsk iron-making plant. Today the industrial park Industrialny continues the glorious traditions of the Urals industry. We talked with its head, financial director of the Management Company Progress Alexey Nechayev.

Industrial park "Industrialny": THE TERRITORY OF SUCCESS

– *Mr. Nechayev, the industrial park Industrialny began its activities more than three years ago. What were the prerequisites for its creation in Votkinsk?*

– The industrial park Industrialny is one of the first to open in the Udmurt Republic and the only one in the city of Votkinsk. The history of its occurrence goes back to the beginning of the 21st century, when one of our enterprises rented a plot for applying electroplated coatings, which was located on the territory of Gazprom Bytovyye Sistemy JSC. This enterprise of Gazprom was engaged in the production of household gas stoves. But as the result of the increased import of cheap products from China and Turkey, it became unprofitable and ceased operations.

After years of negotiations, the management of Gazprom Bytovyye Sistemy JSC decided to sell us the property complex with a deferred payment for two years.

As for the development of our own business: there was more than enough space for hot forging, foundry, heat treatment of metal products, we made a decision to lease some space to other manufacturing enterprises.

The idea of creating an industrial park with accreditation through the Ministry of Industry was suggested by the deputy head of the city administration of Votkinsk on economics, finance and investment Olga Sorokina. We evaluated the prospects, and then began to develop the chosen direction activity.

– *What is the industrial park Industrialny today? How many residents do you have now? Which residents are anchor ones?*

– Today, the industrial park has seven anchor residents (production enterprises) and more than ten tenants (SMEs), which occupy about 60% of the area. When creating optimal conditions for residents, all the engineering networks were audited, overhaul and maintenance of more than 5,000 sq. m. of roofing, and reconstruction of gas networks was carried out, and boiler was replaced with cost-effective air type mini-boiler.

The industrial park is located on the outskirts of the city, it has good access roads, which is a big plus in terms of logistics. There is a transport company among the residents of the park.



– What benefits can SMEs of the Republic of Udmurtia rely on, becoming residents of your industrial park?

– From this year, the law of the Udmurt Republic on tax privileges of management companies and residents of industrial parks was adopted. The resident company is exempt from transport tax and property tax under the traditional tax system, and with a simplified tax system the tax burden is 5%.

– What basic and additional services does the Management Company Progress provide to residents? In what forms is it possible to place production and other enterprises in Industrialny? Is it only rent or is it possible to buy out land and production space on the territory of the park?

– Cooperation with resident companies is possible in two forms.

The first form is the “all inclusive” system, when the cost of all services (utilities, removal of solid municipal and industrial waste, snow cleaning, etc.) is included in the price of 1 sq. m. of rentable area; or another form, when a resident makes payment for services independently, under separate agreements with utilities and resource supply organizations, and deducts the rent for the Management Company separately.

– Among your residents there are companies providing electroplating services, enterprises producing concrete, oil and gas equipment, metal structures, tooling, cast products, fitting and assembly tools, as well as auto repair, a transport company terminal, dry cleaning, etc. Do you still have preferences regarding specialization of your residents? What companies and individuals can become your residents? What is the maximum number of residents for your park?

– There are no preferences, any production company can become our resident.

It is impossible to unequivocally answer the question on the number of residents; this may be one that will need 10,000 sq. m., or ten 1,000 sq. m. each. We welcome everyone.

– Are products of your residents intended for the Russian market or for export?

– Our existing residents mainly work in the domestic market, including larger companies, such as Zavod NGO Tekhnovek LLC, Tekhnologia JSC, which, in turn, supply products, including for export.

– What marketing efforts do you make to attract investors? What are the benefits waiting for newcomers?

– At the moment, negotiations with two production companies are underway: one is engaged in the production of wagon-houses, the other – in commercial equipment. In both cases, potential tenants are interested in a low rental price and tax benefits.



– What steps need to be taken to become a resident?

– In order to become a resident of the industrial park Industrialny, you need to contact our experts, who will advise on the availability of free space and give answers to all your questions. Contacts are posted on our website: www/промпарк-индустриальный.рф

– How much investment has been made by the Management Company and residents in the development of the industrial park since its foundation? How many jobs have been created?

– The Management Company and the residents invested about 90 million rubles, more than 150 jobs were created.

– How would you formulate the main task of the Managing Company of the industrial park Industrialny Progress LLC?

– The main task of Industrialny is to create the most comfortable conditions for the production business, as well as the competent use of every square meter of the territory and all resources.

– The Management Company Progress LLC is a private company, nevertheless, in principle, you can count on state support within the National Project, have you already had any precedents with other private industrial parks in

Udmurtia? Is this a real prospect for Industrialny?

– Yes, this year we were selected for subsidies from the Ministry of Economy, they are going to give us funds for the reconstruction and repair of 6,000 sq. m. of space of the main production building, as well as the purchase of equipment to create a center for collective use for residents.

We must implement this project by the end of 2019, we will try to meet the deadline.

– Is there a long-term development program for the industrial park? Share your plans for the next five years.

– In the coming years we are going to overhaul all buildings and buildings of the property complex, roads in the industrial park, communications, it is possible that we will build new ones and rent them as long as possible to companies that need production facilities but cannot purchase their own.

– What do you see your industrial park in 10-15 years?

– I'm sure that in 10-15 years our industrial park will be one of the leaders in terms of production, number of job created and, perhaps, will become that very necessary “growth point” of the Votkinsk economy, which is a single-industry city.

Prepared by Elena Alexandrova



«Годекшурский продукт»: из «сердца» Удмуртии – в Москву!

Жители Удмуртии убеждены, что живут на родине пельменей. Ведь слово «пельнянь» («пель» – «ухо», «нянь» – «хлеб») пришло в Россию из финно-угорских языков, преобразившись во всеми любимый «пельмень». Хотя на авторство «хлебного уха» претендуют ещё коми, манси и даже финны. Но жители Удмуртии твёрдо уверены, что это были именно они, и каждый год с размахом празднуют в республике Всемирный день пельменя.

Кулинарной «визиткой» Удмуртии также считаются табани (кислые лепёшки), перепечи (открытые круглые пирожки) с разной начинкой – от грибов до дичи. Жителям Удмуртии повезло: они могут есть эту вкусноту каждый день, даже если нет времени готовить. Ведь во многих здешних магазинах можно найти продукцию марки «Годекшурский продукт», отличающуюся натуральностью и домашним вкусом. С одним из руководителей Группы компаний «Годекшурский продукт» Денисом Лекомцевым мы побеседовали.

необходимо. А именно: качественная телятина (в забой идут бычки до 10 месяцев) и капуста, выращенная без химии. Поголовье пока 200 голов, но в этом году доведём до 300.

– Под брендом «Годекшурский продукт» выпускается до 80 наименований замороженных полуфабрикатов. Среди них – такие непривычные московскому слуху названия, как перепечи, посекунчики, табани. Расскажите о своем ассортименте.

– Изначально базовый набор составлял, исходя из купленных ТУ. Постепенно ассортимент меняли и дополняли, исходя из требований рынка. Стремимся удовлетворить запросы всех слоев населения, поэтому в перечне есть как недорогие продукты, так и дорогостоящие. Исходя из этих соображений, в ассортимент добавлены и типично удмуртские изделия. Но всегда используем только натуральные продукты, без сои и вкусовых улучшителей.

– Для фермеров важную роль играет сбыт продукции. Расскажите о своих минимаркетах натуральной еды. Какова география продаж?

– Формируя минимаркеты, мы не смогли набрать ассортимент из удмуртских продуктов даже на четверть: многие позиции у нас не производят. Пришлось привлекать поставщиков из других регионов и даже из Белоруссии и Армении. Впрочем, это открывает большой рынок площадок для производства... Пока на двух минимаркетах остановились, ведь нельзя забывать еще и про 22 наших фирменных отдела (на экорынках и т.п.). А вообще поставляем продукцию более чем в 100 магазинов, кроме того, у нас 10 точек по франшизе в Воткинске. Идут поставки и в Пермский край, Татарстан.

– Каковы планы компании?

– Мы начали строительство нового цеха на 1000 кв. м. Сейчас здание завершено на 60%. Планируемая производительность – 10 тонн в сутки. Будем увеличивать объемы производства. Начнем «поход» на крупные города: Казань, Нижний... А потом, глядишь, «возьмем» и Москву!

Беседовала Елена Александрова

– Ваше предприятие «Годекшурский продукт» – классическое «семейное дело», какими славилась Россия до революции благодаря династиям Абрикосовых, Елисеевых, Морозовых... Много было попыток создать похожие и в России постсоветской, но сколько их оканчивались неудачей! Что помогло вашему предприятию стать успешным и развиваться? Кто из членов семьи Лекомцевых участвует в бизнесе?

– Предприятие недавно отметило десятилетие. До 2009 года родители держали небольшое подсобное хозяйство, разводя свиней. Но мясо сдавать стало нерентабельно, и мы на семейном совете решили, что надо заняться переработкой и предлагать покупателям полуфабрикаты. На тот момент такая продукция имела тенденцию к росту. Мы с братьями в свободное от основной работы время занялись строительством небольшого цеха, родители взяли на себя кадровые вопросы и рынки сбыта. Начинали с десяти работников. Постепенно росли, освоили другие направления, сформировали новые компании по кондитерской, хлебобулочной отрасли, сельскому хозяйству, цех полуфабрикатов, точки розничной торговли. В группе компаний «Годекшурский продукт» задействованы все члены семьи: наши родители, я и двое братьев и наши жены. Каждый курирует свои направления, но стратегические решения всегда совместны. Взаимовыручка, честное отношение к своему продукту и покупателю, терпение и немного везения – вот секрет успеха нашего предприятия.

– Что представляет собой предприятие на сегодня? Сотрудники все из Годекшура или приезжают на работу из других мест?

– На данный момент в «Годекшурском продукте» насчитывается более 200 сотрудников. На производство их доставляют автобусы, так как в основном это жители Игринского района.

– Годекшур благодаря вашему предприятию стал известным в Удмуртии брендом. Расскажите о своей малой родине.

– Наш Годекшур был умирающей деревней. Находится он в очень живописном месте, вдали от автомагистралей и городов. Географически это центр, «сердце» Удмуртии, что удобно для реализации товара по всей республике.

Сейчас это деревня растущая: нами был заложен в её черте новый жилой массив на 140 участков, половину из которых приобрели по себестоимости наши сотрудники. Ждем газ, добились строительства асфальтированной дороги.

– Часть вашего предприятия является фермерское хозяйство. Почему выгодней использовать произведённые своим трудом продукты – из экономики? Или на первом месте качество?

– Сельское хозяйство в Удмуртии – сложное направление: тяжелый климат, дорогостоящая сельхозтехника, много не заработаешь. Но вот производить качественное сырье для собственных нужд – то, что нам

Godekshursky product: from the heart of Udmurtia - to Moscow!

The inhabitants of Udmurtia are convinced that they live in the homeland of dumplings. The word "pelmeni" came to Russia from "pelnyan", the literally meaning of which is "ear bread" in the Finno-Ugric languages. Komi, Mansi and even the Finns also claim to be the originators of the bread ear. The residents of Udmurtia are firmly convinced that their country is the native land of pelmeni, and have noble celebrations of World Dumpling Day in the republic annually.

Tabani (sour pancakes) and perepechi (open round pies) with different fillings - from mushrooms to wild fowl are also considered to be the culinary "claim to fame" of Udmurtia. The inhabitants of Udmurtia are lucky: they can eat such yummys every day, even if there is no time to cook. In many local stores you can find products of the Godekshursky Product brand, remarkable for its naturality and a la homemade taste. We had a talk with Denis Lekomtsev, one of the leaders of the Godekshur Product Group of Companies.



- The Godekshursky Product enterprise is a classic "family business", which Russia had been famous for before the Revolution thanks to such dynasties as the Abrikosovs, the Eliseevs, the Morozovs ... There were many attempts to create similar enterprises in post-Soviet Russia, but many ended up in failure! What has helped your enterprise to become a successful and progressive one? Which members of the Lekomtsev family are involved in the business?

- The company recently celebrated its tenth anniversary. Till 2009 my parents kept a small household plot, raising pigs. But it became unprofitable to have it just for meat, and at the family council we have decided to process meat and to offer semi-finished products to customers. At that time, such products were of a good demand tendency. In our spare time, my brothers and I were engaged in building of a small workshop, and our parents took over personnel issues and markets. We started with ten employees. Gradually we grew, having mastered other areas and having formed a semi-finished products workshop, retail outlets and new companies of the confectionery, bakery and agriculture industries. All the family members: our parents and I, two brothers of mine and our wives are engaged in the Godekshursky Product group of companies. Each supervises his or her own areas, but strategic decisions are always joint. Mutual assistance, honest attitude to the products and customers, patience and a bit of luck - this is the secret of our company's success.

- What is the enterprise for today? Do all the employees live in Godekshur or some come to work from other places?

- Currently more than 200 employees are working at the Godekshursky Product enterprise. They are delivered to the production by buses, since the most part of them are residents of the Igrinsky district.

- Thanks to your enterprise Godekshur has become a famous brand of Udmurtia. Tell us more about your small homeland.

- Our Godekshur used to be a neglected village. It was located in a very picturesque place, away from highways and cities. Geographically, this is the center, the «heart» of Udmurtia, it is convenient for the sale of goods throughout the republic.

Now it has become a developing village: we laid within its boundaries a new residential area of 140 plots, half of which were sold at cost to our employees. Currently we are waiting for the gas supply. Recently, we obtained the construction of an asphalted road.

- Part of your company is a farm. Why is it more profitable to use the products of your own labor, is it because of husbandry? Or is it quality, that matters the most?

- Agriculture in Udmurtia is a difficult task: harsh climate, expensive agricultural equipment, one cannot earn much. But to produce high-quality raw materials for our own household - that is what we need. I mean, for example high-quality veal (no older than 10 months' bull-calves are slaughtered) and cabbage grown without boost with chemicals. Currently we have 200 head of cattle, but soon we'll expand to 300.

- Godekshursky Product manufactures up to 80 items of frozen semi-finished products. Among them there are such unusual for us

items as perepechi, posekunchiki, tabani. Tell us more about the range.

- The basic range was formed initially according to the purchased consumer goods. Little by little the assortment has been changed and enlarged. We try to meet demands of all sections of the population. That's why we have both cheap and expensive products in our product range. For that reason, there are traditional Udmurt meals in it. But what I want to highlight is that we use only natural primary products, not using soy and flavour intensifiers.

- Sales of products is also of a high importance for farmers. Tell us about your minimarkets of natural food. What is the geography of sales?

- Forming minimarkets, we could not fill a range of Udmurt products even by a quarter: many items we do not produce. We had to attract suppliers from other regions, even from Belarus and Armenia. However, this opens up a large market of production sites... Now we have enough two minimarkets, as we should also consider 22 our brand sections (at eco-markets and etc.). In general, we supply products to more than 100 stores. Moreover, we have 10 points of the franchise in Votkinsk. We also deliver our goods to Perm region and Tatarstan.

- What are the company's plans?

- We started the construction of a new plant of 1000 square meters. Now the building is completed by 60%. The planned capacity is 10 tons per day. We will increase production volumes. We start "campaigns" to major cities: Kazan, Nizhny Novgorod ... And then, maybe we will "storm" Moscow as well!

Interviewed by Elena Alexandrova

Большому кораблю, говорят, большое плавание... Татьяна Павличенко знает много управленцев, но многие ли из них готовы к большому плаванию?

С проблемами трудоустройства и поиска интересных проектов в наше время сталкиваются не только рядовые работники предприятий и организаций, но и люди, привыкшие решать задачи высокой степени сложности и ответственности, а, значит, и вознаграждение за свою работу получать далёкое от «среднего по региону уровня оплаты труда». Вопрос, стоит ли таким людям обращаться со своими проблемами на «биржу труда», – скорее, риторический... В последнее время создается много ассоциаций, сообществ, где люди стараются помогать друг другу, объединяются для совместных проектов.

Наш собеседник – управляющий партнер Агентства HR-revolution «Актив директоров», обладающего широкой партнерской сетью, эксперт в области управления персоналом, корпоративного управления и развития бизнеса, расскажет, как помогает своим клиентам не просто «не потеряться», но и открыть для своей карьеры новые горизонты.

Татьяна Павличенко:

«ЧЕЛОВЕК – НЕ ТОВАР, НО ЕГО ОПЫТ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ – ЭТО ТО, ЧТО ОБМЕНИВАЕТСЯ НА ДЕНЬГИ»

«РАСКРЫВАЯ ЛЮДЯМ КРЫЛЬЯ»

– **Татьяна Сергеевна, выходит, что «топ-менеджеры тоже плачут...»?**

– Рынок труда сегодня очень сложный, поменялся он с 2014 года кардинально. В управлении персоналом я работаю 25 лет, но такой хаос видела, наверное, только в 90-х. Тогда люди вообще не понимали, что будет дальше, а сейчас вроде бы мы уже и понимаем всё, и у предприятий есть какая-то стратегия, но... Время от времени вдруг возникает ситуация, когда успешного генерального директора неожиданно снимают с должности. Многим людям старше 40 непонятно, востребованы они или нет.

Наше агентство в партнерстве с различными ассоциациями проводит на этом направлении аналитическую работу, у нас есть услуга

«карьерное консультирование», карьерный менеджмент – это когда человеку стратегия его карьеры выстраивается, как выстраивается бизнес-стратегия. В принципе, консультантов в этой сфере сегодня достаточно, но у нас больше возможностей, чем у других, и больше ресурсов, обширная сеть партнеров. Мы с человеком садимся, глубоко исследуем его опыт, исследуем то, что он умеет делать, и то, что он делать бы хотел.

И очень часто мы сталкиваемся с тем, что люди успешные не понимают, как выигрышно показать себя на рынке труда. Вспоминается, как работали мы с человеком по имени Александр (фамилии не будем называть), резюме которого было абсолютно типовым, он позиционировал себя как директор по персоналу и организационному развитию. Моя коллега провела с ним глубокое

двухчасовое биографическое интервью, во время которого он подробно, по годам рассказывал, чем он занимался, и вдруг выяснилось, что он был одним из членов небольшой – из четырех человек – команды, которые делали знаковый государственный проект для Росатома. Проект, который имел очень серьезный мировой резонанс. А в резюме у него про этот этап биографии не было ни слова! Он говорит: «Подумаешь – делал и делал...»

– **То есть он считал этот этап своей жизни, своей работы «проходным», а на то, что результаты его труда именно в этот момент были очень значимы, не обратил внимания?**

– Да, не придавал он этому значения, не оценил совершенно. Он пытался продать себя



именно как директора по персоналу. Мы же ему сказали, что его уровень выше, что он – как минимум директор по стратегическому или по организационному развитию. Мы заставили его выступить у нас на мастер-классе, можно сказать, «раскрыли ему крылья». Сегодня он активно работает, выступает на конференциях, а до этого сидел в маленьком кабинете и вообще никому не показывался. И таких историй у нас очень много.

Например, у нас есть друг – человек, управлявший огромными активами. После одного из моих семинаров он подошел и сказал: «Я понял, что вообще не умею себя продавать». И это – человек, у которого зарплата исчисляется миллионами!.. Вроде бы в нынешней системе координат этот человек и без того – суперуспешный, но он к тому же ещё и «многослойный». Когда он рассказывает свои кейсы, люди не понимают, как мозг этого гения можно использовать. Интересных проектов не так много сейчас. Так с людьми старше 40 бывает часто: у них есть знания, у них есть опыт, у них огромное количество компетенций, а рынок труда не в состоянии предложить им должность или проект, где всё это было бы востребовано. Приходится им объяснять, что такого, как он, специалиста сейчас в один проект не втиснешь, что если он хочет полностью реализоваться, придётся ему делить себя на несколько проектов. Так, один из тех, с кем мы работаем, ведет свою радиопередачу – это просто ещё один из каналов для самореализации. Другой занимается параллельно благотворительностью, третий – организацией выставок художников.

«УНИКАЛЬНОСТЬ ЕСТЬ НЕ ТОЛЬКО У ТОВАРА»

– *Скромность, как говорят, – кратчайший путь к забвению. Но ведь люди в поиске новой работы могут как недооценивать себя, так и переоценивать. Какие ситуации встречаются чаще?*

– Чаще встречаются ситуации недооценки. Приходит человек, в резюме написано, что хочет он зарплату, допустим, 500 тысяч. Мы интересуемся, как он определил, что «стоит» именно столько? Он отвечает, что посмотрел на таких же, как он... Или – потому что такая зарплата у него была.

И тогда мы начинаем исследовать опыт – глубоко, поскольку у нас есть данные о заработных платах в разных отраслях и у нас есть с чем сравнивать. Ведь генеральный директор может получать от 80 тысяч до 30 миллионов. Должность одна и та же, а объем задач – кардинально разный. Для этого у нас есть система координат, и мы уже «примеряем» человека. Были у нас ситуации, когда мы понимали, что человек вполне может продать себя дороже. А когда вакансий становится меньше, включается уже их целевой поиск: когда работа ищется конкретно под человека.

Он «упаковывается» как бизнес-план и отправляется конкретным работодателям: «Посмотрите – у нас есть такой-то человек с такими-то компетенциями. Может быть, у вас есть для него проект?» Мы ввели в нашу работу такое понятие, как «создание уникального торгового предложения какого-то человека». Ведь бывает же уникальность какого-то товара! Та же самая уникальность должна быть и у человека. Для многих это непривычно, это удивительно, это даже вроде бы и обидно... «Я же не товар?!» – Да, человек не товар, а вот его опыт, компетентность – это то, что продаётся, то, что обменивается на деньги. Поэтому это тоже должно чего-то стоить.

Такое ценностное предложение – это не резюме, это что-то свойственное конкретно этому человеку, это сочетание компетенций профессиональных и личностных.

«МЫ ВСЕ УЧИЛИСЬ ПОНЕМНОГУ...»

– *В нашей нынешней и экономической и политической ситуации чего больше – вакансий или специалистов? Что труднее найти: работу какому-то конкретному, интересному, с широким набором компетенций специалисту или же наоборот – специалистов много, люди умные и хорошие, а мест, где они могли бы применить свои ум, знания и умения, не хватает?*

– Сложная ситуация с управленцами: их много, их – после того, как ввели эту дисциплину в институтах – избыток, и на позицию, допустим, генерального директора может откликнуться 200 человек, а если мы вывесим позицию «инженер по вентиляции» откликнутся двое-трое... У нас недостаток отраслевых узких специалистов – технических, инженерных. Сегодня хороший токарь, умеющий работать на станке с ЧПУ, может получать больше, чем генеральный директор. Есть недостаток хороших IT-специалистов.

– *Уж их-то, казалось бы, много!..*

– У меня был опыт, когда я подбирала IT-специалистов и глубоко изучала, как они работают. Я спрашивала, например: «Чем тебе не нравится вот этот кандидат?» Мне отвечают: «Он код кривой пишет». – «Что это значит?» – «Понимаешь: код – это искусство! Это как музыка... Видно, что код написан криво...»

– *То есть они тоже «слышат фальшивые ноты» там, где неспециалисту не разобраться?*

– Да, они мыслят такими категориями. Поэтому хороший IT-специалист, умеющий писать красивый код, – это тоже определенный талант, и таких кадров, конечно, мало. Мы упустили тот период, когда «сжималась» высшая школа. У нас в стране падает качество фундаментального образования, и молодежь не готова учиться шесть лет. У неё

есть такая иллюзия, что год-два – этого достаточно. А потом можно «добирать» модулями. Они получают, как раньше говорили, среднее профессиональное образование, но хорошие, высококлассные специалисты из них редко получаются.

«Бауманка», конечно, сохранила эту фундаментальную базу. Физтех сохранил. Мы общались с несколькими техническими вузами: у них сейчас нет или очень мало профессуры и доцентов в возрасте 35-40 лет. В основном 60+ либо какие-то единичные молодые ребята. А людей среднего возраста, которые могли бы да и должны перенимать и передавать эту интеллектуальную базу, очень мало. Это тоже проблема. Очень мало тех, кто в последние годы шёл в науку.

У нас избыток юристов, экономистов, бухгалтеров, а, скажем так, «рабочих шестого разряда» – очень мало. Специалисты либо низкоквалифицированные, либо их вообще нет...

«БЫТЬ КАРЬЕРИСТОМ – НУЖНО!»

– *Иногда это просто бросается в глаза: на руководящих постах – особенно в структурах – оказываются тоже, мягко говоря, не специалисты. А кандидаты, «подобранные» совсем по другим качествам. А потом удивляемся, почему падают самолёты и не хотят летать ракеты...*

– И в государственных корпорациях, и в бизнесе есть очень качественные и успешные управленцы. Есть и не очень.

Проблема в другом. Хорошие профессионалы, как правило, думают, что они будут хорошо работать и их заметят. Но это не так. Я вчера на мастер-классе слушателям сказала: «Скромность упакуйте в коробочку, положите на полочку». Вы сидите и думаете, что неприлично себя хвалить, в тот момент другие люди, которые не обременены условностями, прокладывают себе дорогу. А вы потом обижаетесь, почему кто-то сделал хорошую карьеру, а вы нет. Да потому что вы сидите и никуда не двигаетесь! Активные, но не всегда компетентные пробиваются вперед. У нас же еще с Советского Союза осталось воспитание: «Не высовывайся, ты должен быть в системе». Да, это правильно, но не все должны быть в системе. Кто-то должен эту систему двигать, а люди умные, талантливые, высокопрофессиональные – они, как правило, увлечены своим делом, а карьера для них – вторична.

– *«Талантам надо помогать, бездарности пробьются сами».*

– Да, совершенно точно. Но у нас в менталитете закрепилось: «Карьера – это не модно, быть карьеристом – стыдно». Это до сих пор сидит в нашей культуре. Про это надо забыть. Поэтому – скромность отложили, ценностные предложения нашли и – начали говорить о себе!

Беседовал Алексей Сокольский

"As people say, a great ship asks deep waters..." Tatyana Pavlichenko knows many managers, but how many of them are ready for deep waters?

The problem of finding jobs and interesting projects nowadays is actual not only for ordinary workers from enterprises and organizations, but also for people who are used to solving tasks of a high degree of complexity and responsibility, and receiving fees for their work which are far from the "regional average level of salary."

The question whether such people should address their problems to the "job center" is rather a rhetorical one ... Recently, many associations and communities are being created where people help each other and unite for joint projects.

Our interviewee is Tatyana Pavlichenko, a managing partner of The Asset of Directors HR-revolution Agency, an expert in the field of personnel management, corporate governance and business development, owning a wide partner network. She will tell us how she helps her clients not only not to get misplaced, but also to discover new horizons for their careers.

Tatyana Pavlichenko: "A HUMAN IS NOT A SUBJECT OF SALE, BUT HIS EXPERIENCE AND COMPETENCE IS WHAT IS EXCHANGED FOR MONEY"

"HELPING PEOPLE TO OPEN THEIR WINGS"

– *Tatyana Sergeevna, it turns out to be that "top managers are also crying ..."*

– The labor market today is very complicated; it has changed dramatically since 2014. I have been working in the field of personnel management for 25 years, but I have probably seen such a chaos only in the 90s. Those times people didn't know what was coming next, but now it seems that we already understand what's going on, and the enterprises have some kind of strategy, but ... From time to time, like a bolt from the blue arises a situation when a successful CEO is suddenly removed from his post. Many people over 40 do not understand whether they are in demand on labor market or not.

Our agency, in partnership with various associations, conducts analytical work in this direction. We have the "career consulting" service, career management - this is when a person gets his career strategy developed, as like business strategy is developed. On the whole, there are enough consultants in this area, but we have more opportunities than others, more resources and we have an extensive partner network. Together with the applied to us person we sit down, deeply examine his or her experience, figure out what he or she knows how to do, and what he or she would like to do.

And very often we are faced with the fact that successful people do not understand how to show themselves on the labor market. I remember a man we worked with, his name was Alexander (I won't mention the second name). His resume was absolutely typical, he positioned himself as a Director of Human Resources and Organizational Development.

My colleague had a thorough two-hour biographical interview with him, during which he told in all the details, covering each year experience, what he had been engaged in, and it suddenly it turned out to be that he was one of the members of a small team of four persons who made a landmark state project for Rosatom. This project had a very serious worldwide resonance. He did not put a word about this stage of his biography! He says: "What's the big deal? – I merely have done it ..."

– *Does it mean that, he considered this stage of his life and his work as unimportant one and did not pay attention to the fact that the results of his work at that moment were very significant?*

– Yes, he thought nothing of it, did not attach importance to it at all. He tried to sell himself precisely as HR Director. We told him that his level is higher, that he is at least a Director for Strategic or Organizational Development. We made him speak at our master class, as one can say, we have opened him wings. Today he actively works, speaks at conferences, while before that he had been sitting in a small office and never shew himself at all. And we have lots of stories of the kind.

For example, we have a friend - a person who manages huge assets. After one of my seminars, he came up and said: "I have realized that I don't know how to sell myself." And we speak about a person whose salary is estimated in millions! It may seem that in the current coordinate system this person is already super successful, still besides he is also a "multilayer" one. When he tells his cases, people cannot grasp how to use the brain of this genius. There are not so many



interesting projects now. It often happens to people over 40: they have knowledge, they have experience, they have a huge number of competencies, while the labor market is not able to offer them a position or project where all this would be in demand. We have to explain a person that one project is too small for a specialist like him or her, that for to fulfill all the potential he or she will have to be engaged in several projects. So, one of those with whom we work is broadcasting - this is just another channel for self-actualization. Another one is engaged in charity in parallel with his main activity, the third is organizing exhibitions of artists.

“UNIQUENESS IS NOT JUST A FEATURE OF A SUBJECT OF SALE”

– As people say, modesty is the shortest way to oblivion. But people in search of a new job can both underestimate and overestimate themselves. What situations are more common?

– Situations of underestimation are more common. Here comes a person, the resume says that he or she wants a salary, let's say, 500 thousand rubles. We get interested how had he or she determined that “costs” exactly that much. The person replies that he or she looks at people with a similar occupation... Or - because he or she had such a salary before.

And then we begin to study this person's experience - deeply, as we have data on wages in different industries and we have something to compare with. After all, a CEO can get from 80 thousand to 30 million units of money. The position is the same, but the scope of tasks is radically different. For this we have a coordinate system, and we can “don” a person. We had situations when we realized that a person could sell himself at a higher price. And when there are fewer

vacancies, the target search is used: when a job is sought specifically for a person.

A person is “packaged” like a business plan and sent to specific employers: “Look - we have such a person with such competencies. Have you any project for him?” We introduced into our work such a concept as “creating a unique selling proposition of some person.” After all, there is uniqueness of a product! The same uniqueness should be in a person. It sounds unusual and strange for many people, and sometimes even hurtful... “I’m not a subject of sale!” - Yes, a person is not a subject of sale, but his experience, competence is something what is sold, what is exchanged for money. That's why it should also be worthy of something.

Such a selling proposition is not a resume, it is something peculiar, what is specific of this person, it is a combination of professional and personal competencies.

“LITTLE BY LITTLE WE ALL HAVE BEEN STUDDING...”

– In current economic and political situation, what is more required - vacancies or specialists? What is more difficult to find: a proper job for a specific and interesting specialist with a wide range of competencies, or a job to apply the mind, knowledge and skills of smart and good specialists?

– A difficult situation is with managers: after this discipline has been introduced at institutes, there are a lot of them, so that 200 people can respond to the position of, let's say, a general director, but if we open a position of a ventilation engineer, only two-three people will respond ... We have a lack of industry-specific specialists - technical, engineering ones. Nowadays, a good lathe operator, who knows how to work on a CNC equipment can get a larger salary than a CEO. There is a lack of good IT professionals.

– It seems there are a lot of them!

– I had an experience when I selected IT specialists and had a deep study of how they work. I asked, for example: “What do you dislike about this candidate?” And I got the answer: “His code is lame.” - “What does this mean?” - “Don't you see: code is art! It's like music ... It can be seen that the written code is lame.”

– Does it mean that IT professionals also “hear wrong notes” in places where a layman cannot see the difference?

– Yes, they think in such categories. That is why, a good IT specialist who can write a graceful code is also a certain talent, and of course there is a shortage of such personnel. We have missed the period when high school “collapsed”. The quality of fundamental education is falling in our country, and young people are not ready to study for six years. They have an illusion that a year or

two is enough for professional education. And after that they can “pick it up” by educational modules. They receive, as they say, intermediate vocational training. But it is rarely enough to become good, highly qualified specialists.

The Moscow State Technical University named after N. E. Bauman, of course, has saved this fundamental basis. MIPT has saved it. We talked with representatives of several technical universities: they currently do not have or have very few professors and associate professors aged of 35-40 years. Most part of them are over 60-year-old people, there are also very few young guys. And there is a shortage of middle-aged people who could and should adopt and transmit this intellectual base. This is also a problem. There are very few of those who engaged in science in recent years.

We have a surplus of lawyers, economists, accountants, and very few, let's say, “sixth-rank workers” - Specialists are either low-skilled or none at all ...

“BEING A CAREERIST AN HONOUR!”

– Sometimes it just catches your eyes: non-specialists find themselves at leading posts - especially in government agencies. These are candidates, “selected” by absolutely other qualities. And then we wonder why planes are falling and why rockets don't take flight...

Both in state corporations and business there are very efficient and successful managers.

The problem is different. Good professionals, as a rule, think that they will work hard and will be noticed. But it is not so. Yesterday at a master class I said to the audience: “Put your modesty in a box on a shelf.” You sit and think that it is immodestly to boast, at that moment other freethinkers go up the ladder. And then you take offence, why did someone make a good career, and you didn't. Well, because you are just sitting and not moving anywhere! Those who are active, though not always competent, make their way forward. Since the Soviet Union we have persuasion: “Don't stick your head out, you must be in the system.” Well, that's right, but not everyone should be in the system. Someone must move this system, while smart, talented, highly professional people are usually passionate about their work, and career is minor for them.

– “A gifted person needs a help, mediocre ones will gouge a path themselves.”

– Yes, absolutely. But it is in our mindset: “Career is not fashionable, being a careerist is a shame.” It is still in our culture. You have to forget about it. That's why - “Put aside your modesty, find the valuable proposals and – start to talk about yourselves!”

Interviewed by Aleksey Sokolsky

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

**83 администрации губернаторов регионов 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
- 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 Туркменистана
- 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 внешне торговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВБ)
- 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 молодежи (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
- 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

Всероссийская выставка

PRO-MANAGEMENT

выставка 4.0

11-12 ноября 2019
Технопарк «Сколково»

3000

посетителей

175

экспонентов

96

докладов

Бизнес спикеры



Максим
Батырев



Владимир
Моженков



Михаил
Галейченко



Александр
Фридман

Направления выставки



Информационные
технологии



Банковское
обслуживание



Аудит
и консалтинг



HR



Корпоративное
обучение



Маркетинг
и PR

Партнеры



Единый Центр
Предпринимательства
Санкт-Петербург

MBM.RU
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

МОСКОВСКАЯ АССОЦИАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

CCI FRANCE RUSSIE

ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА



ОПОРА РОССИИ
ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
МОСКОВСКОЕ ГОРОДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

pro-management.pro

+7 (495) 741 1773



rbgmedia.ru

главный гид по бизнесу

Business DIALOG Media

RBG

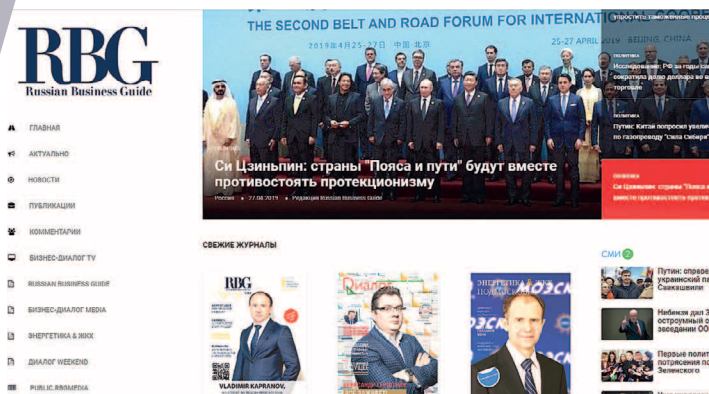
Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

○ С НАМИ
ВЫ УЗНАЕТЕ
ИСТОРИИ УСПЕХА
ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

○ НАЙДЁТЕ ПАРТНЁРОВ

○ ПОЛУЧИТЕ
АКТУАЛЬНЫЕ
КОММЕНТАРИИ
ОТ ЭКСПЕРТНОГО
СООБЩЕСТВА



RUSSIAN

BUSINESS GUIDE -

мы пишем о бизнесе без границ