

17/108 Август 2020



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

World Business  
Guide  
Azerbaijan

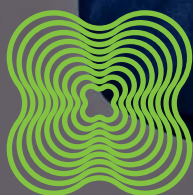


**Алексей ОСТРОВСКИЙ:**

«СМОЛЕНЩИНА –  
ЗАПАДНЫЕ ВОРОТА  
РОССИИ»

Смоленская торгово-  
промышленная палата:

**27 ЛЕТ ВМЕСТЕ  
С БИЗНЕСОМ**



цифра



## ВАСИЛИЙ ЧУРАНОВ,

КОМПАНИЯ «ЦИФРА»:

«ПОМОГАЕМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ИНСТРУМЕНТАМИ  
ИНДУСТРИИ 4.0 АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВОЙ  
РЕАЛЬНОСТИ И ПРЕОДОЛЕТЬ КРИЗИС»

## РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

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

### Деловые советы:

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

### Зарубежные ТПП:

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

- Федерация торговых палат Израила
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- 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 (ВАФ)

### Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)

- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

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

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**

**Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Сергеевна Суворовская**

Редактор номера:

**София Антоновна Коршунова**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Владимировна Длугач**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

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](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

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

**Russian Business Guide № 17/108 Август 2020**

Подписано в печать 17.08.2020 г.

Тираж: **30000**

**Цена свободная.**

Использованы фотографии:

**Александр Юрьевич Падежов**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

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

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

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

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

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**

e-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto: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 № 17/108 August 2020**

Passed for printing on 17.08.2020

Edition: **30000 copies**

**Open price**

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

## ОФИЦИАЛЬНО

- 2** АЛЕКСЕЙ ОСТРОВСКИЙ: «СМОЛЕНЩИНА – ЗАПАДНЫЕ ВОРОТА РОССИИ»
- 3** СМОЛЕНСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА: 27 ЛЕТ ВМЕСТЕ С БИЗНЕСОМ
- 6** ОЛЬГА АНТОНОВА: «КАЖДЫЙ ИНВЕСТОР ДЛЯ НАС САМЫЙ ГЛАВНЫЙ»

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 8** ВАСИЛИЙ ЧУРАНОВ: «ПОМОГАЕМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ИНСТРУМЕНТАМИ ИНДУСТРИИ 4.0 АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ И ПРЕОДОЛЕТЬ КРИЗИС»

## ИНДЕКС КАЧЕСТВА

- 14** ЖАННА МОРГУНОВА: «МЫ ГОТОВЫ К НЕСТАНДАРТНЫМ, ОРИГИНАЛЬНЫМ РЕШЕНИЯМ, ПРЕДЛАГАЯ ВЫСШЕЕ КАЧЕСТВО!»
- 18** LASERWAR: СТИРАЯ ГРАНИЦЫ ИГРЫ И РЕАЛЬНОСТИ
- 22** ИП ДОРОНЧЕНКОВ: ОТ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАБОТ ДО ГОТОВЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
- 26** «АЭРОСТАР КОНТРАКТ»: «ДЕЛАЕМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТ НАС ОЖИДАЮТ!»
- 32** АРТУР КОЛЬЦОВ: «МЫ ЗАДАЁМ ДЛЯ СЕБЯ САМЫЕ ВЫСОКИЕ МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА»

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

- 34** ВЯЗЕМСКИЙ ЗАВОД СИНТЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ: ОТ КОСМЕТИКИ ДО МЕТАЛЛООБРАБОТКИ
- 38** ЭТНОМИР – ГОРОД ДИАЛОГА КУЛЬТУР

## ВОКРУГ БИЗНЕСА

- 41** СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В ПРИОРИТЕТЕ
- 44** ЧТО ПЕРЕЖИВАЕТ ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

# World Business Guide Azerbaijan **REVIEW**

Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide



## Алексей ОСТРОВСКИЙ: «СМОЛЕНЩИНА – ЗАПАДНЫЕ ВОРОТА РОССИИ»

СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, БЛАГОДАРЯ СВОЕМУ ГЕОГРАФИЧЕСКОМУ ПОЛОЖЕНИЮ И БЛАГОПРИЯТНОМУ ИНВЕСТИЦИОННОМУ КЛИМАТУ, ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ТЕХ РЕГИОНОВ, ГДЕ МОЖНО УСПЕШНО РАЗВИВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС. ОБ ЭТОМ ГОВОРЯТ РАЗЛИЧНЫЕ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ И ТЕ МЕРЫ, КОТОРЫЕ ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ КАК НА РЕГИОНАЛЬНОМ, ТАК И НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ. ПОДРОБНЕЕ О НИХ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ГУБЕРНАТОРОМ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСЕЕМ ОСТРОВСКИМ.

**– Каких результатов в части наращивания инвестиций достигла Смоленская область за последние годы? Для каких международных брендов регион уже стал «родным»?**

– Последние два года Смоленская область достигает колоссальных объемов инвестиций в основной капитал – порядка 70 млрд рублей, в то время как в среднем за 2012-2017 годы объем вложений не превышал 56,7 млрд рублей. При этом основную долю составляют именно частные вложения (без бюджетных средств и инвестиций крупнейших госкорпораций), их объем в 2019 году вырос на 8,5 млрд рублей.

Динамика роста продолжалась и в докризисный первый квартал 2020 года. Объем инвестиций по сравнению с аналогичным периодом 2019-го вырос на полмиллиарда. Конечно, мы понимаем, что последующие периоды 2020 года ввиду кризиса не продемонстрируют подъема, но рассчитываем на умеренное снижение и дальнейшее динамичное восстановление роста.

В регионе, конечно, есть и иностранные инвесторы. Например, австрийская группа компаний EGGER построила в Гагаринском районе крупнейший завод своей сети и производит там МДФ, ХДФ и напольные покрытия. Немецкие Rhenus Logistics и Fresenius Medical Care открыли в области транспортно-логистический терминал и высокотехнологичный диализный центр соответственно. Международный консорциум LEDVANCE управляет в регионе производством люминесцентных ламп. Польская компания JMP Flowers реализует проект по строительству тепличного комплекса для выращивания цветов. В ближайшее время в Смоленской области появится первый комплекс французской компании-ритейлера «Леруа Мерлен». Проект по производству закаленного стекла осуществляет ООО «Витросфера» – дочернее предприятие польской компании Axaglass.

В регионе работает привлекательный для зарубежных предпринимателей механизм поддержки инвесторов. И это создаёт области благоприятный имидж, состоявшиеся у нас иностранные компании рекомендуют Смоленщину своим партнерам.

**– Какие программы по поддержке бизнеса, предоставлению ему льгот и преференций выполняются сегодня в области?**

– Благодаря реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» нам удалось активизировать все формы поддержки малого и среднего бизнеса.

В декабре 2019 года начал работу центр «Мой бизнес», который помогает предпринимателям по принципу одного окна, это единая точка доступа ко всем сервисам и мерам поддержки. Здесь проходит бесплатное обучение действующих и потенциальных предпринимателей. Здесь же можно получить сертификацию продукции, патент на неё, ключ электронной подписи и многие другие полезные для бизнеса услуги. Центр активно помогает особо пострадавшей от кризиса туристической отрасли: оплачивает обязательное присвоение звёздности гостиницам, разработку фото- и видеоконтента, софинансирует проведение событийных мероприятий.

По моему поручению и при поддержке Минэкономразвития России почти в 2,5 раза была увеличена капитализация областного фонда поддержки предпринимательства, эти деньги пошли на дополнительные микрозаймы бизнесу, в том числе с нулевой ставкой.

В Смоленской области есть уникальная для РФ субсидия на возмещение затрат на технологическое присоединение, очень востребованная у МСП, она даётся за счёт регионального бюджета. У нас уже действует инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль организаций. При реализации новых проектов инвестор на 10 лет освобождается от уплаты налога на имущество организаций, ему снижается ставка налога на прибыль организаций. Под масштабные проекты земельные участки сдаются в аренду без проведения торгов, и это тоже одно из конкурентных преимуществ региона.

**– Каковы успехи региона по развитию экспорта? Какими последними достижениями здесь вы можете гордиться и какие планы на этот год?**

– Смоленщина – западные ворота России. У региона выгодное географическое положение, развиты таможенная инфраструктура и внешнеэкономические связи, есть автомобильные и железнодорожные магистрали, связывающие Западную Европу с Центральной Россией.

По данным Ассоциации международных перевозчиков, на долю Смоленской области приходится более 30% от общего количества международных рейсов перевозчиков ЦФО. Это позволило региону стать крупным многофункциональным логистическим центром на западе России и послужило развитию услуг в сфере таможенного дела, увеличению количества автотранспортных предприятий, строительству транспортно-логистических комплексов, а также складов временного хранения. Поэтому в инве-

стиционной стратегии области, разработанной по моему поручению, транспорт и логистика определены как одни из ключевых отраслей.

Уже три года в регионе работает Центр поддержки экспорта, который помогает предпринимателям выходить на новые рынки. Для экспортёров Смоленской области доступны все финансовые инструменты Российского экспортного центра, позволяющие обеспечить финансирование и минимизировать риски экспортных проектов.

Выход на внешние рынки помогает региональному бизнесу диверсифицировать каналы сбыта и лучше преодолеть последствия коронакризиса. Сегодня в области реализуется несколько инвестпроектов, имеющих экспортную направленность.

Прежде всего – это касается сферы льноводства. В индустриальном парке «Сафоново» завершается подготовка к запуску льнокомбината компании «Русский лён», в конце года начнутся поставки льноволокна с льнозавода «Товарищество льянная мануфактура». Это значительно увеличит экспорт льноволокна с территории региона.

Традиционно большую долю смоленского экспорта занимает экспорт деревоперерабатывающей промышленности. В частности, за первые четыре месяца этого года экспорт древесных плит и фанеры вырос на 600%.

С 2014 года растёт экспорт трикотажных полотен. Если раньше смоляне покупали трикотажную одежду в соседней Беларуси, то сегодня мы наблюдаем прямо противоположную картину. Смоленский трикотаж для детей и взрослых пользуется устойчивым спросом не только в России, но и в странах Таможенного союза.

Смоленская область находится на пересечении главных торговых путей европейской части России. Неудивительно, что около 80% экспорта нашего региона обеспечивается торговыми компаниями. Наши трейдеры активно поставляют за рубеж пшеницу и другие зерновые и масличные культуры. За 2019 год Смоленская область экспортировала зерна более чем на 100 млн долларов. А в первом квартале 2020 года лидирующие позиции занимает экспорт подсолнечника – 34,4 млн долларов. В этом же периоде значительно вырос экспорт ячменя, сои, кукурузы.

Благодаря действующим мерам господдержки малый и средний бизнес региона активнее выходит на внешние рынки. Успехи смоленских экспортёров связаны с реализацией акселерационной программы Школы экспорта РЭЦ «Экспортный форсаж», которую мы

первыми в России в пилотном режиме запустили в конце прошлого года. На сегодняшний день 7 из 10 выпускников программы уже заключили экспортные контракты на сумму более 4 млн долларов. Такой высокий показатель конверсии позволяет нам с уверенностью запускать вторую волну программы в июле текущего года.

В целом мы планируем осуществлять комплексное сопровождение смоленских экспортёров, обеспечивая системное развитие приоритетных отраслей: АПК, деревопереработки, лёгкой промышленности и машиностроения.

**– Какие законодательные инициативы по принятию мер, призванных минимизировать потери от последствий коронавируса для региональной экономики, были предприняты на территории Смоленской области?**

– Все мы знаем, что в ближайшее время будет утверждён проект общенационального плана действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения. Регион принимал активное участие в его создании, направляя свои предложения на федеральный уровень.

Вместе с тем до утверждения плана на региональном уровне уже разработан ряд законодательных мер для малого и среднего бизнеса, они поддержаны Смоленской областной Думой. Все они связаны со снижением налоговой нагрузки:

– снижена налоговая ставка по упрощённой системе налогообложения с объектом «доходы» с 6% до 1% для наиболее пострадавших отраслей экономики;

– снижена сумма патента на 30% для пострадавших отраслей;

– снижена на 50% сумма налога на имущество организаций при условии сохранения ими среднесписочной численности работников за 9 месяцев 2020 года не ниже 90%.

На 50% снижен налог на имущество организаций в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость, для налогоплательщиков-собственников помещений, снизивших арендную плату в 2020 году.

Мы видим большой потенциал в развитии сферы информационных технологий в Смоленской области. С 1 января 2021 года в регионе вводится пониженная налоговая ставка в размере 1% по упрощённой системе налогообложения с объектом налогообложения «доходы» для IT-сферы, что является существенным преимуществом Смоленской области перед другими регионами.

# Смоленская торгово-промышленная палата: 27 ЛЕТ ВМЕСТЕ С БИЗНЕСОМ



**В** мае 2020 года Смоленской торгово-промышленной палате исполнилось 27 лет. За годы своей деятельности она выросла в центр организации делового сообщества области, объединяющий предпринимателей Смоленщины, охватывающих своей деятельностью все сферы регионального предпринимательства: промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему и услуги. Чем сегодня живёт палата, с какими вызовами сталкивается бизнес-сообщество – об этом говорим с президентом Смоленской торгово-промышленной палаты Владимиром Архипенковым.

**– Владимир Петрович, как известно, совсем недавно конференция членов Смоленской ТПП переизбиравала вас на очередной срок президентом региональной палаты. Этот факт говорит о том, что члены палаты доверяют вам, довольны проделанной работой. Как вы этого добились?**

– Правильнее сказать, что доверяют ТПП. Сегодня более 500 предприятий и организаций, а также индивидуальных предпринимателей составляют членскую базу палаты. 83% – это малые и средние предприятия. В последние годы прослеживается рост числа членов ТПП, оказывающих услуги в области права, экспертизы, оценки и консалтинга. Если посмотреть на динамику, то видно, что количество членов ТПП стабильно увеличивается. И даже сейчас, несмотря на пандемию, в ряды Смоленской ТПП вступают новые компании. Это говорит о том, что есть доверие, есть понимание, что в сложной ситуации необходимо объединяться, предлагать пути решения проблем и действовать.

Чтобы соответствовать запросам бизнеса и времени, Смоленская ТПП меняется, постоянно проводит работу по улучшению качества уже предоставляемых услуг: происходит их расширение, внедряются новые. К примеру, за последние несколько лет мы начали проводить обследование рабочих мест и инструментальные замеры для специальной оценки условий труда (СОУТ), профессионально-общественную аккредитацию образовательных программ, выдачу электронно-цифровой подписи (ЭЦП), тестирование мигрантов, регистрацию ИП и ООО. Все эти направления появляются

как ответ на запросы предпринимательского сообщества.

Одна из главных наших задач сегодня – установить более тесную связь с членами ТПП, в целом со смоленским бизнесом, чтобы у нас было понимание того, о чём думает бизнес, что его беспокоит, что он предлагает. Для нас важно получать обратную связь, чтобы видеть, что хорошо или плохо в нашей работе, что требует качественных изменений. Мы стараемся быть открытой организацией, которая была бы полезна для бизнеса региона.

**– Вы затронули тему пандемии. Сейчас к базовым проблемам добавились внешние факторы: коронавирус, нестабильность на валютных рынках... Что сейчас волнует смоленский бизнес, как в этой ситуации помогает ТПП?**

– В конце марта мы, как и большинство палат, открыли горячую линию. На первом этапе пандемии огромное количество звонков и обращений от бизнеса (почти 80%) было связано с арендными вопросами. Параллельно с разъяснительной работой ТПП начала предоставлять консультации по вопросам возникновения форс-мажорных обстоятельств, возникших при исполнении договоров (контрактов) в связи с распространением коронавирусной инфекции и выдавать организациям всех форм собственности и предпринимателям соответствующие заключения бесплатно. Всего экспертами ТПП было проведено более 500 консультаций. Поступило 130 обращений, при этом выдано 12% заключений от общего количества. Отмечу, что и сейчас эта работа продолжается.



Второй пласт вопросов у предпринимателей был связан с мерами поддержки бизнеса, с подходом к определению пострадавших отраслей по ОКВЭД. Большое количество предприятий, в том числе это показывает и опрос, который провела система ТПП РФ, пострадало, но они не попали в список отраслей. Например, к нам в ТПП поступали обращения от предприятий, которые занимаются производством. Сектор составляет 21% членской базы ТПП и является важной частью экономики региона, страны. При этом они не были отнесены к пострадавшим отраслям. На мой взгляд, этот вопрос был и остаётся одним из самых острых. Конечно, со временем были внесены некоторые изменения в подходе, но проблемы в целом это не решает.

Третий момент, который был важен для бизнеса, – понимание не только того, какие существуют меры поддержки, но и насколько они являются реальными, как ими воспользоваться. В апреле мы запустили проект «ТПП разъясняет». Это онлайн-встречи, которые мы проводим дважды в неделю на различных площадках в интернете, социальных сетях. Гостями встреч становятся представители различных структур, дающие максимальные разъяснения по вопросам, с которыми сейчас сталкивается бизнес. Экспертами таких встреч становились, например, представители налоговой службы, трудовой инспекции, Роспотребнадзора, банков. Слушатели – предприниматели – в режиме реального времени задавали свои вопросы, озвучивали проблемы, комментировали предлагаемые им возможности. Отмечу, сначала было много сообщений о том, что банки отказывали в финансировании по тем программам и проектам, которые были подтверждены правительством. Постепенно ситуация менялась в лучшую сторону.



**– Финансовый вопрос для предпринимателей важен в любое время. Что, на ваш взгляд, может помочь сейчас бизнесу в это непростое время?**

– В этой ситуации, на мой взгляд, необходимо упростить доступ бизнеса к финансовым ресурсам. Банки должны упростить процедуру получения кредитов. Любое предприятие, не имея оборотных средств, не сможет развиваться, а их можно получить только в банке. Но с такими процентами, требованиями, которые существуют, конечно, возможностей для развития бизнеса намного меньше. Например, для начинающего предпринимателя просто нереально получить кредит, потому что нет у него ни залоговой базы, ни поручителей. Ограничены возможности старта. Сейчас, конечно, у государства есть различные программы, но в них сложно войти. Много требований, сильная бюрократия.

Отмечу, что большую хорошую работу проводит Фонд поддержки предпринимательства Смоленской области. Но и здесь есть такой момент – недостаточность финансовых средств, которыми они обладают и могут использовать для поддержки бизнеса.

Конечно, ещё одна проблема – резкое падение покупательского спроса в регионе. Люди, которые хотели что-то раньше

приобрести, теперь думают, стоит ли что-то покупать или сэкономить. И это автоматически сдерживает возможности развития, а то и просто существования бизнеса. В первую очередь, это касается малых и микропредприятий.

Внешние факторы сегодня оказывают реальное воздействие на развитие нашего бизнеса. Цена на нефть, газ и, конечно, любая нестабильность на валютном рынке отражаются сразу же на самочувствии бизнеса. Сегодня, когда мы говорим о том, что нам необходимо производить модернизацию производства, предприниматели занимают выжидающую позицию. И дело не только в этих изменениях, но и в том, что у всех нас нет чёткого понимания, чего ждать, куда двигаться. Люди просто боятся вкладывать, пробовать, потому что не видят понятных перспектив. Это тоже проблема. Необходимо чёткая, ясная и понятная государственная программа развития бизнеса.

Ситуация, конечно, сейчас непростая для всех. И поэтому я призываю бизнес к тому, чтобы он не сидел просто молча, а озвучивал свои проблемы, свою позицию. ТПП – это объединение предпринимателей, поэтому давайте объединяться, чтобы общими усилиями можно было менять ситуацию в лучшую сторону.





**И**нвестиции – главный индикатор развития любого региона. Неслучайно инвестиционная политика занимает особое место в деле решения многих экономических задач, позволяя развивать разные отрасли народного хозяйства. Об инвестиционном климате в Смоленской области и уникальных проектах в данном регионе мы беседуем с генеральным директором Корпорации инвестиционного развития Смоленской области Ольгой Юрьевной Антоновой.

**– Расскажите, пожалуйста, подробнее о регионе и его потенциале. Как вы в целом оцениваете его развитие? Какие сильные стороны можете отметить?**

– Смоленская область с инвестиционной точки зрения – конкурентоспособный регион. Именно на это была направлена работа всех заинтересованных органов власти во главе с губернатором Алексеем Островским последние несколько лет. В Национальном рейтинге инвестиционного климата Смоленск за последние 4 года прибавил 64 позиции.

Область вошла в топ-20 субъектов РФ и успешно конкурирует с другими регионами с точки зрения привлечения инвестиций. Бизнес видит это, растёт количество проектов: за последние несколько лет в области начали реализовывать более 50 крупных инвестпроектов, в том числе с участием иностранного капитала.

В целом же, для выгодных вложений у нас есть всё: удобное географическое положение, нормативно-правовая база, уникальные налоговые льготы, индивидуальное сопровождение проектов с подбором и формированием земельных участков, созданием инженерной инфраструктуры и помощью в работе с банками по открытию кредитной линии на интересных условиях. Помимо этого, в Смоленской области есть большой выбор инвестиционных площадок, начиная от гринфилдов и браунфилдов и заканчивая индустриальными парками, территорией опережающего экономического развития в моногороде Дорогобуже, а также особой экономической зоной в Стабне. Под требования инвестора всегда подбирается индивидуальная площадка.

Благодаря работе атомной станции Смоленская область – энергоизбыточный регион: производство электроэнергии в 4 раза превышает её потребление. Это позволяет размещать энергоёмкие производства – как промышленные, так и сельскохозяйственные. Как результат, наша тарифная политика очень привлекательна и подключение проводится по минимальной цене.

**Ольга АНТОНОВА:**  
**«КАЖДЫЙ ИНВЕСТОР  
ДЛЯ НАС САМЫЙ  
ГЛАВНЫЙ»**



Подчеркну, что сегодня в Смоленской области учтены фактически все возможности для локализации любых инвестпроектов: у нас могут разместиться предприятия с любым классом опасности.

**– Главная задача Корпорации – взаимодействие с инвесторами и создание инфраструктуры для реализации проектов. С какими проблемами сталкиваются инвесторы на территории Смоленской области? Какую поддержку оказывает им Корпорация?**

– Мы руководствуемся принципом «каждый инвестор для нас самый главный». И неважно, идёт речь об инвестициях в пару миллионов рублей или же в миллиарды. Главное, чтобы они работали.

Сегодня на территории региона одновременно в работе находится более 150 проектов. Цифры колеблются каждый день, ведь конъюнктура рынка постоянно меняется. В новых условиях инвесторы стали экстренно пересматривать планы и искать новые возможности. Но мы продолжаем вести активную работу по привлечению инвестиций в регион, изменился лишь формат коммуникации – теперь в приоритете телефонные переговоры, Zoom- и Skype-конференции, зато это экономит рабочее время и в хорошем смысле влияет на оперативность. Говоря о 150 проектах, мы не учитываем тех инвесторов, кто обозначил свой интерес на словах. Здесь разговор идёт только о проектах, где уже сделаны первые предметные шаги.

Преференции для инвесторов на Смоленщине всегда предоставляются на определённых условиях. Нужны утверждённая концепция самого проекта, его бизнес-план, обязательное минимальное количество создаваемых рабочих мест. Ещё одно требование – обязательная регистрация налогового агента в Смоленской области. Выражаясь банковским языком, каждый наш потенциальный инвестор проходит определённый «скоринг»: мы изучаем и проверяем его историю, существующие проекты, успехи и достижения. Благодаря участию в нескольких федеральных объединениях мы постоянно общаемся с коллегами, делимся опытом и знаем большинство недобросовестных игроков рынка.

Инвесторам важно получить помощь и сопровождение на всех стадиях реализации проекта – от идеи до запуска. Это мы и делаем. Одна из функций Корпорации – помочь разобраться во всех процедурах, эффективно наладить работу с органами власти. Часто бизнес выходит с достаточно специфичными вопросами, и мы всегда индивидуально рассматриваем каждый отдельный случай обращения. Стараемся не тратить время предпринимателей и не бюрократизировать процесс.

В Смоленской области слушают и слышат просьбы бизнеса. В регионе реали-

зована отличная практика «энергоаудит» для инвесторов. На сегодняшний день на федеральном уровне отсутствуют механизмы оспаривания технических решений сетевых организаций, которые, по сути, являются монополистами. Обращение к энергоадвокату Корпорации помогает в разы сократить расходы на энергообеспечение предприятия. Дополнительно к федеральным мерам поддержки в регионе продолжают изыскивать средства для частичного возмещения расходов на технологическое присоединение к электрическим сетям, возмещают инвесторам часть затрат на первый взнос по договорам лизинга.

**– Смоленская область – регион индустриальный и имеющий большие перспективы промышленного развития. В наше время такое развитие невозможно без эффективной инвестиционной деятельности, а для неё нужна соответствующая инфраструктура. В Смоленской области она создана: промышленные, индустриальные парки, такие как «Феникс» и «Сафоново». Какие меры запланированы на ближайшие годы с целью увеличения притока инвестиций в регион?**

– По поручению губернатора Алексея Островского разработана Инвестиционная стратегия Смоленской области до 2030 года. Иногда её ещё называют планом по привлечению инвестиций. Этот документ – результат долгой и кропотливой работы. Он максимально учитывает современные реалии, лучшие практики, потребности и возможности, а также потенциал региона. Благодаря этому плану



**«В РЕГИОНЕ РЕАЛИЗОВАНА ОТЛИЧНАЯ ПРАКТИКА «ЭНЕРГОАУДИТ» ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ ОТСУТСТВУЮТ МЕХАНИЗМЫ ОСПАРИВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ СЕТЕВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, КОТОРЫЕ, ПО СУТИ, ЯВЛЯЮТСЯ МОНОПОЛИСТАМИ. ОБРАЩЕНИЕ К ЭНЕРГОАДВОКАТУ КОРПОРАЦИИ ПОМОГАЕТ В РАЗЫ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»**



можно достаточно точно оценить эффект от привлечения инвестиций в части роста ВРП, увеличения в нём доли инвестиций, а также увеличения налогооблагаемой базы.

В масштабе региона определены 9 приоритетов – конкретных секторов, сегментов, на которых сосредоточено основное внимание и куда привлекаются инвестиции в первоочередном порядке. Это выращивание и переработка льна, тепличное овощеводство, молочное животноводство и переработка молока, лесное хозяйство и деревообработка, транспорт и логистика, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, электроэнергетика, машиностроение, информационные технологии.

Для каждого из этих приоритетов рассчитаны объёмы инвестиций, а сами они чётко «привязаны» к муниципальным образованияам. Благодаря этому понятно, где целесообразно создавать особые экономические зоны, территории опережающего развития или индустриальные парки, какие территории прежде всего нуждаются в инженерной и транспортной инфраструктуре.

Кроме того, составлены лонг-листы инвесторов и начата непосредственная работа с данными конкретными компаниями по локализации инвестпроектов на территории Смоленской области, а также проведена инвентаризация мер государственной поддержки с их ориентацией на нужды инвесторов в конкретных сегментах.

Один из примеров – развитие логистики. Благодаря уникальному положению региона и проходящей через область федеральной трассе М-1 «Беларусь» логистическое направление пользуется особым вниманием. У нас уже работает более 10 крупных таможенно-логистических терминалов, в том числе и иностранные компании Rhenus и Girteka. Есть крупнейший в России терминал группы компаний «Альфатранс». Многие из них открылись за последние 5 лет, и в ближайшее время появятся ещё несколько.

Сейчас в связи с распространением коронавируса трасса закрыта для проезда иностранцев, а раньше из-за особенностей белорусского законодательства она не была оборудована на границе международным пунктом пропуска, мы теряли инвестиции. Однако последние озвученные договорённости министров иностранных дел наших стран предполагают устранение этой «неприятности» по окончании пандемии.

Хочу отметить, что в сентябре 2019 года на полях V Восточного экономического форума помощник Президента Российской Федерации Андрей Белоусов (в настоящее время первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации) отметил опыт Смоленской области в сфере привлечения инвестиций и рекомендовал другим субъектам разработать подобные планы привлечения инвестиций, базируясь на смоленской модели.

## ВАСИЛИЙ ЧУРАНОВ, компания «Цифра»:



*«Сегодня у нас действительно есть возможность существенно повлиять на рост эффективности производства. Ещё 10 лет назад многие предприятия только мечтали о системах, подобных «Диспетчеру». Современные технологии делают возможным представить производство в виде прозрачной системы, где видны узкие места, качество производственных процессов, финансовые потери и пр. К тому же все это стало доступно и просто внедряемо. Этим необходимо пользоваться, чтобы оставаться конкурентноспособным и быстро развиваться».*

**Василий Чуранов,  
генеральный директор  
ООО «ИЦ Станкосервис»,  
директор по продукту  
компании «Цифра»**

## «Помогаем предприятиям инструментами Индустрии 4.0 адаптироваться к новой реальности и преодолеть кризис»

### ВЫБОР РЕДАКЦИИ: В БОРЬБЕ ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬ – КОМПАНИЯ «ЦИФРА»

Сотрудничая с представителями самого разного бизнеса, порой связанного с производством, мы, сотрудники RBG, не можем не задумываться: от чего зависит успешность и эффективность современного предприятия?

Конечно, здесь масса составляющих – и самого разного характера: от чётко сформулированной миссии бизнеса и нестандартно мыслящего руководителя предприятия до возможностей, связанных с логистикой, наличием квалифицированных кадров и других не менее важных аспектов.

Однако существует одна составляющая, без которой наличие всех этих качеств и условий всё-таки не принесёт успеха в нашем современном и быстро развивающемся мире. И эта составляющая – цифровизация производства.

Не секрет, что в современных условиях жёсткой конкурентной борьбы за рынки сбыта и растущей необходимости в массовом выпуске изделий по индивидуальным заказам побеждают наиболее эффективные предприятия. При этом эффективность рассматривается как в области повышения отдачи производственного оборудования, так и в области снижения себестоимости продукции при сохранении высокого качества. При этом единичная закупка современного высокопроизводительного оборудования не решает проблему повышения эффективности всего производства, т.к. локальное улучшение одного участка ничего не даёт для системы в целом. Но как комплексно оценивать работу производственных подразделений, оснащённых разношерстным станочным парком, с большим объёмом «бумажной» работы и непрозрачностью производственных процессов? И при этом оценивать оперативно, чтобы успевать перестроить работу под постоянно меняющиеся внутренние и внешние условия. Для этого необходимо организовать непрерывный сбор объективных данных о работе оборудования и персонала, их интерпретацию и предоставление информации о состоянии производства руководству предприятия и другим заинтересованным лицам. Уже много лет подобную функцию выполняют системы мониторинга работы промышленного оборудования. Современные программно-аппаратные решения позволяют собирать данные не только с современных станков с ЧПУ, но и с универсального оборудования без систем управления, и даже с неавтоматизированных рабочих мест.

Стоит отметить, что отечественный ИТ-рынок не остался в стороне и насчитывает несколько решений в области MDC-систем (от англ. machine data collection). Среди них есть как узкоспециализированные решения, рассчитанные на работу в определенных отраслях и с определенным оборудованием, так и широкофункциональные системы, которые подключаются к любому оборудованию и адаптируются к специфике различных отраслей и типам предприятий: от небольших заводов с 10-15 станками до промышленных госкорпораций.

И первое место среди отечественных MDC-систем по количеству подключенных к мониторингу станков и предприятий, использующих систему, занимает программно-аппаратный комплекс «Диспетчер». Система разрабатывается и поставляется компанией «Цифра», крупнейшим российским вендором решений в области промышленного интернета вещей

и искусственного интеллекта. При этом «Цифра» на сегодняшний день является заметным игроком на международном рынке цифровых производственных систем, удовлетворяющих принципам концепции «Индустрия 4.0». Компания ведет проекты в Европе, Юго-Восточной Азии, Латинской Америке.

В борьбе промышленных предприятий за повышение эффективности, а значит, конкурентоспособности, доходности, привлекательности для заказчиков продукции и прочие преимущества, такие системы, как «Диспетчер», могут и должны существенно преобразовывать привычный порядок ведения как основных производственных процессов, так и вспомогательных, включая управленческие.

Главным - ранее недостижимым или трудно осуществимым, - свойством систем мониторинга является умение максимально точно контролировать большое количество параметров производственных и технологических процессов, быстро обрабатывать, выявляя тревожные ситуации с незамедлительным реагированием на них, накапливая и оценивая факторы эффективности.

#### **«ДИСПЕТЧЕР»: ШАГИ ВНЕДРЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ**

Система «Диспетчер» не является волшебной палочкой, творить на производстве чудесные результаты с ее помощью можно только по мере цифровой трансформации предприятия.

Первым условием такой трансформации является объединение при помощи локальной компьютерной сети всех производственных объектов: оборудования и рабочих мест производственного персонала. Когда все производственные активы объединены в единый цифровой контур, «Диспетчер» начинает собирать подробную информацию о ходе производственных процессов.

Система получает данные непосредственно от оборудования в автоматическом режиме, их дополняет информация, получаемая от производственного персонала. Это обеспечивает базис для анализа и оптимизации работы производственных подразделений, позволяет принимать действенные меры по улучшению производительности и качества. Система интерпретирует данные и предоставляет информацию, которая характеризует подробности протекания технологических процессов, квалифицирует обстоятельства возникающих простоев оборудования, выстраивает общую картину логистики исполнения производственных заданий.

Если кратко, то рост эффективности в результате использования системы мониторинга достигается, главным образом, точным выявлением объема и характеристик потерь производственного времени, и последующими мерами по сокращению этих потерь. Функционально развитая система «Диспетчер» позволяет не только выявлять и оценивать потери производственных ресурсов, но и, что еще важнее, предоставляет инструменты для их предотвращения и минимизации:

- сокращение брака за счет оперативного контроля параметров технологических процессов, достижимого только средствами мониторинга;

- контроль фактического состояния металлорежущего инструмента;

- мониторинг потребления оборудованием электроэнергии, экономия электроэнергии и оценка ее качества;

- предотвращение выхода из строя узлов и элементов оборудования при своевременном и рациональном проведении профилактических ремонтов и технического обслуживания.

Среди факторов, позитивно влияющих на оптимальное использование производственного времени, можно также отметить оперативную передачу на станки по локальной сети управляющих программ и технологической документации. А контроль и сравнение выполняемой на станке с ЧПУ программы с эталонной, утвержденной технологами, позволяет избежать использования неактуальных или некорректных программ и обеспечить качество изготавливаемой продукции.

Цифровизация рабочих мест, как в производственных, так и в офисных подразделениях предприятий, дает основу и для адекватного ответа на вызовы последних месяцев, а именно – на неблагоприятную эпидемиологическую ситуацию. В условиях, когда привычная производственная деятельность затруднена и ограничена карантинными мерами, именно цифровые решения могут дать предприятиям весомые преимущества.



## ЖИЗНЬ В КОРОНАКРИЗИС. Как Индустрия 4.0 может помочь российским промышленным предприятиям

Не стоит ждать, что пандемия закончится и все вернется в прежнее русло. Мы уже живем в новой реальности, и чем быстрее это осознаем и подготовимся, тем выше шансы, что сможем преодолеть путь изменений. И это не пожелания из разряда «чтобы не стоять на месте, нужно бежать». Необходимо понять и принять ряд изменений, не выполнив которые, предприятие просто не сможет функционировать. Постепенно все пройдут этот путь, но важен вопрос: какой ценой и за какое время ваше предприятие справится с внедрением этих изменений?

Какие же изменения принесла пандемия на предприятия?

Главное – повышенный интерес к защите здоровья сотрудников и перестройка функционирования в режиме изоляции.

В условиях пандемии предприятиям надо продолжать работу. Но при этом требуется соблюдать карантинные меры:

- оперативное выявление заболевших, (прежде всего, путём измерения температуры тела);
- обеспечение эффективной бесконтактной (или малоконтактной) работы сотрудников.

### УМЕНЬШЕНИЕ ЧАСТОТЫ КОНТАКТОВ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Естественная для снижения рисков

передачи коронавируса мера – минимизация контактов между сотрудниками. Но она сопряжена с немалыми сложностями при обычном течении производственных и управленческих процессов. Стремление к внедрению безбумажных технологий и принципов «Интернета вещей» уже позволило многим предприятиям создать основы бесконтактного обмена информацией, как важного этапа перехода к цифровому производству. А суровая «новая реальность», возникшая весной 2020 года, диктует управленцам путь к защите здоровья сотрудников и, как следствие, «организмов» предприятий. Этот путь – массовое и ускоренное создание технических и юридических условий для организации цифровых рабочих мест. Результатом такой деятельности должна стать эффективная человеко-машинно-коммуникационная среда, в которой каждый участник производственного процесса, от оператора станка до директора, получает в электронном виде всю информацию, необходимую для выполнения служебных обязанностей.

Еще один давно известный фактор снижения необходимости в присутствии человека на производстве – замена работников роботами. Сегодня рано говорить о полной замене человека роботом на производстве. А вот использование роботов, выполняющих функцию «руки

человека», при многих производственных операциях уже возможно, причем достигается относительно недорого.

Что касается уменьшения личных контактов, «Диспетчер» успешно решает часть задач по созданию цифровых рабочих мест.

**У оператора-станочника** имеется пульт мониторинга, на котором он регистрируется, приходя на рабочее место. С этого же пульта оператор, при необходимости, связывается с мастером своего участка, ремонтной службой, получает сменное задание и отчитывается по результатам его исполнения. На станок по вызову оператора в электронном виде поступают нужные управляющие программы, спецификации технологических процессов, чертежи и любая требуемая в данный момент документация.

**Мастер производственного участка** на рабочем месте формирует сменные задания, которые автоматически рассылаются операторам. Мастер автоматически получает от операторов отчеты о выполнении заданий: количество годных и бракованных деталей по каждой части сменного задания. Мастеру уже не требуется бегать среди станков для выяснения, почему не произведены те или иные детали. Теперь он через программу системы «Диспетчер» дистанционно контролирует станки и работников своего участка.



««« Сменные задания, документация, управляющие программы - все в электронном виде мгновенно доставляется на станки всех типов. Сотрудники больше не тратят время на рутинные операции, они могут вдумчиво принимать решения и вкладывать усилия в процесс улучшений. Так мы сводим к минимуму субъективность и возможность сделать ошибку. Весь процесс производства становится полностью прозрачным и позволяет управлять им на основе объективных данных в режиме реального времени.

**Начальник цеха** оперативно видит всю картину работы цеха. Для сбора данных и оценки результатов работы, получения информации о различных событиях и поиска причин возникающих в цеху проблем ему нет необходимости по каждому поводу собирать планерки. Начальник цеха всегда в курсе происходящего и оперативно руководит цехом, не выходя из своего кабинета.

**Главный технолог и работники его отдела** могут исполнять свои обязанности, почти не бывая в производственных подразделениях. Интеграция «Диспетчер» с системами CAD/CAM/CAE/PDM позволяет передавать в цеха технологию производства в электронном виде. Специалисты ОГТ дистанционно контролируют технологический процесс, время и параметры технопераций, могут вносить изменения.

**Главный механик и другие технические специалисты** всегда знают, как эксплуатируется оборудование: когда и где были перегрузки, удары; им незамедлительно становятся известны все аварии и их причины. Бригадиры и диспетчеры служб ОГМ контролируют через «Диспетчер» работу ремонтников, отслеживают использование запасных частей и расходных материалов при работах по техническому обслуживанию и ремонту оборудования. Все данные они получают, не выходя из кабинета.

**Генеральный директор** на диаграммах или 3D-схемах подразделений сразу видит важнейшие характеристики текущей работы цехов, может наблюдать в динамике и за календарные периоды все показатели

работы предприятия или холдинга. Ему не требуется собирать многочисленные совещания. Применяемые в «Диспетчер» методы вертикальной и горизонтальной информационной интеграция предоставляют ему все необходимые данные.

Все упомянутые выше технические и информационные возможности – это компоненты Индустрии 4.0. В частности, принципы безбумажной организации производства были задолго до наступления явлений пандемии признаны важнейшими факторами увеличения эффективности работы предприятия.

Почему же сегодня этими возможностями многие предприятия еще не пользуются в полной мере?

Ответ прост: имеется традиционная и, на первый взгляд, более удобная альтернатива. Начальнику цеха кажется, что ему не только проще и привычнее каждое утро собирать совещания, но и более результативно будет воздействовать на подчиненных привычными методами. Аналогичные традиции можно легко обнаружить и в работе других служб и руководителей.

Но сегодня ситуация изменилась кардинально. Фактор пандемии, карантинные меры, в том числе массовый переход на дистанционное взаимодействие посредством телекоммуникационных сетей и сервисов, прямо диктуют руководителям разного ранга и линейным работникам сосредоточиться на бесконтактных методах обмена производственной, технологической и управленческой информацией, перейти к постоянному диалогу через экран монитора, планшета или даже смартфона.

В результате, внедрив на предприятии «Диспетчер», мы решаем сразу две задачи: противодействие пандемии и увеличение эффективности производства, благодаря использованию технологий Индустрии 4.0.

### КОНТРОЛЬ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ СОТРУДНИКОВ В ТЕЧЕНИЕ РАБОЧЕГО ДНЯ.

Контроль температуры работника на проходной перед началом работы не решает задачи выявления больных полностью. Такой контроль состояния должен осуществляться в течение всего рабочего дня.

Можно подключить к системе «Диспетчер» дополнительные аппаратно-программные средства, например, «умные часы», которыми оснащается каждый работник. Такой легко носимый прибор почти незаметно для человека измерит его температуру, пульс и др. Это позволит отслеживать параметры здоровья работника на протяжении рабочего дня.

«Диспетчер» давно умеет контролировать практически любые физические параметры оборудования, измеряя их и выявляя нежелательные отклонения, например, повышенные значения тока или потребляемой мощности. По аналогии, можно хорошо знакомыми пользователям системы «Диспетчер» средствами формировать и тревожные оповещения, отправляемые по электронной почте или в виде смс-сообщений при появлении у работника повышенной температуры.

Достаточно быстро может быть организована и передача данных в отдел кадров и поликлинику завода.

««« Цифровое производство генерирует огромное количество данных, анализируя которые можно получить дополнительный эффект с помощью искусственного интеллекта.

Мы изучили мировой опыт, поговорили с технологами на предприятиях и сформулировали для себя три задачи, которые может решить искусственный интеллект. Так был создан новый интеллектуальный Диспетчер AI.

**Первая важная задача** – это контроль технологии обработки деталей. Решая эту задачу, Диспетчер AI может предотвращать появление брака в процессе обработки. На основании исторических данных по обработке таких же или схожих деталей, сравнивая с данными реального времени, мы получаем предупреждение о возможном появлении брака и его причине.

**Вторая область применения искусственного интеллекта** – контроль технического состояния оборудования. Диспетчер AI собирает данные о работе оборудования в штатном режиме и предсказывает выход критически важных узлов станка из строя.

**Наконец, третья область** – контроль качества инструмента в процессе обработки детали. Система сама сообщает оператору когда пора менять инструмент и определяет возможную причину его преждевременного износа.



Система сбора технологических показателей является не только ключевым компонентом MES, но и элементом роста, когда процесс развития MDC идёт параллельно с развитием методов управления, разработки имитационных моделей, статистических методов оценки качества и пр., поэтому важно рассматривать систему в комплексе, поскольку лишь управление по объективным данным даёт долгосрочный положительный эффект, –



**руководитель MES-центра  
Игорь Решетников  
(книга «MES: стратегическая  
инициатива»).**



## ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА АО «КУРСКРЕЗИНОТЕХНИКА» — РЕЗУЛЬТАТ ВНЕДРЕНИЯ «ДИСПЕТЧЕР»

**20%** – повышение эффективности производства.

**10%** – сокращение затрат на ремонт оборудования.

АО «Курскрезинотехника» – дочернее предприятие RubEx Group, лидера в разработке, производстве и поставке узкоспециализированных резинотехнических изделий для промышленных секторов бизнеса в России. Парк оборудования предприятия включает, как современное оборудование с ЧПУ, так и агрегаты с ручным управлением.

АО «Курскрезинотехника» – крупнейший промышленный актив RubEx Group и единственный в России производитель резинотросовой ленты. Ассортимент выпускаемой продукции – более 10 000 позиций.



### ЦЕЛЬ ВНЕДРЕНИЯ

- Сквозная цифровизация всех физических активов и их интеграция в цифровую экосистему.
- Снижение брака.
- Сокращение сроков производства.
- Эффективное управление инвестициями.

### ГЕОГРАФИЯ

Курск

### КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

49

### ТИП ПОДКЛЮЧЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Вулканизационные прессы, линии ЛСО, каландры, испытательные стенды

## РЕШАЕМЫЕ СИСТЕМОЙ МОНИТОРИНГА ЗАДАЧИ

- > Получить недоступные данные о производственных процессах.
- > Исключить человеческий фактор при формировании отчетности.
- > Снизить потребление энергоресурсов на 10%.
- > Сократить время проведения сервисно-ремонтных работ.
- > Стабилизировать качество продукции и снизить брак.
- > Сократить время изготовления продукции.



## ДИСПЕТЧЕР ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАО «МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»

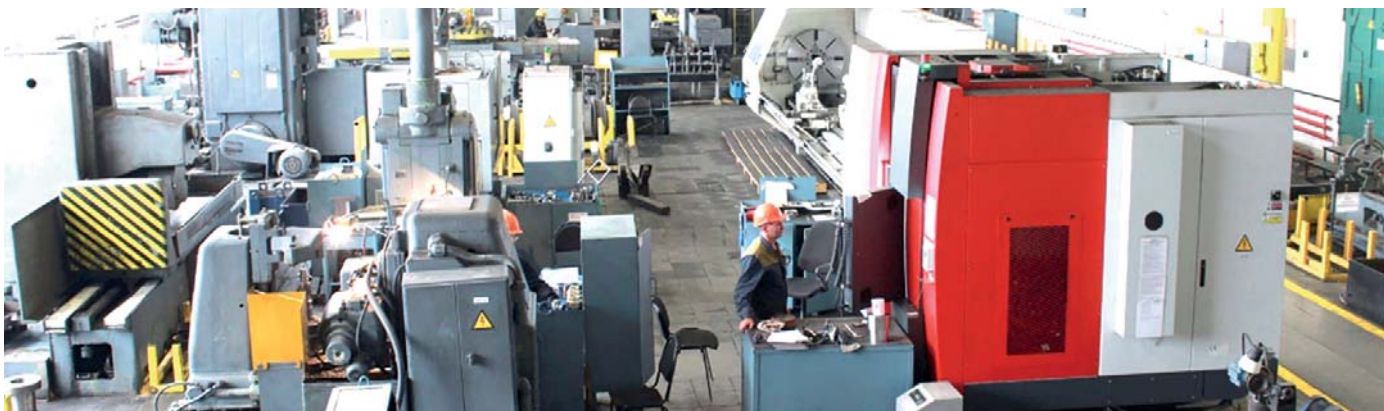
**3 300 СТАНКОЧАСОВ В МЕСЯЦ** – выявленный системой мониторинга резерв машинного времени.

**90 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ** – годовое увеличение выручки..

На предприятиях группы «ММК» Диспетчер позволяет руководству принимать управленческие решения на основании достоверных данных о работе оборудования.

Система контролирует работу и простои оборудования с классификацией их причин, время выполнения технологических операций, осуществляет передачу информации о нештатных ситуациях соответствующим службам, идентифицирует детали и технологические операции.

ООО «Механоремонтный комплекс» – дочернее предприятие Группы ПАО «ММК», выпускающее сменное оборудование и запасные части для технологических агрегатов металлургических и горно-обогатительных производств.



### ЦЕЛЬ ВНЕДРЕНИЯ

Создание комплексной системы оценки и повышения эффективности работы предприятия за счет повышения коэффициента использования промышленного оборудования и оптимизации деятельности производственного персонала.

### ГЕОГРАФИЯ

Магнитогорск

### КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

45

### ТИП ПОДКЛЮЧЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Станки с УЧПУ Heidenhain, Sinumerik, ЛИР, Маяк

## РЕШАЕМЫЕ СИСТЕМОЙ МОНИТОРИНГА ЗАДАЧИ

- > Обеспечение руководства достоверными данными о работе производства.
- > Повышение коэффициента загрузки оборудования.
- > Определение реального времени изготовления деталей и корректировку норм.
- > Сокращение времени организационных и необоснованных простоев и их классификация.
- > Выявление узких мест и рациональное распределение нагрузки на станки.
- > Повышение прозрачности работы сервисных служб.



Обзор системы мониторинга «Диспетчер» – повышение эффективности производства на 20%



## ЖАННА МОРГУНОВА:



МЫ ГОТОВЫ  
К НЕСТАНДАРТНЫМ,  
ОРИГИНАЛЬНЫМ  
РЕШЕНИЯМ,  
ПРЕДЛАГАЯ  
ВЫСШЕЕ  
КАЧЕСТВО!



**СМЕЛЫЕ РЕШЕНИЯ**  
ОТ СТАРОЖИЛОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ



Работоспособность предприятий разных отраслей зачастую связана с использованием оборудования и иных механизмов. Приобретение запасных частей, узлов и комплектующих – неизбежный шаг для обеспечения бесперебойной работы. Многим компаниям хочется найти своего исполнителя, который выполнял бы работы качественно и в срок. И такой исполнитель есть! Сегодня мы общаемся с Жанной Владимировной Моргуновой, генеральным директором ООО «НИИМАШ», и расскажем вам о том, как функционирует одно из самых известных предприятий Смоленской области.



**– Жанна Владимировна, ваша компания работает более 20 лет и является лидером в области металлообработки. Скажите, какие виды работ можно встретить в вашем преysкуранте? Кто является вашим клиентом?**

– Наша компания оказывает ряд услуг, связанных с фрезерной, токарной и электроэрозионной обработкой. Слесарные, сварочные, шлифовальные работы, лазерная гравировка также являются нашими сильными сторонами. Хотелось бы отметить, что мы изготавливаем те или иные детали не только по готовым чертежам, но и на заказ, согласно разработанной нами документации.

Как и многие организации, мы стараемся идти в ногу со временем. Так как сейчас оборонный комплекс переориентировался в сторону российского производства, наше предприятие проводит политику импортозамещения. Для примера: модули, выпускаемые на электромонтажном участке, собираются только из отечественных компонентов. В последние годы основная деятельность компании связана с выполнением контрактов по гособоронзаказам в различных сферах. Задача, прямо скажем, не из простых, она требует сложных технологических решений.

На самом деле, сказать о том, что у нас есть определённый список заказчиков было бы неправильно. Мы сотрудничаем с

**КОМПАНИЯ «НИИМАШ» С 90-Х ГОДОВ УСПЕШНО ПРЕОДОЛЕЛА ВСЕ КРИЗИСЫ, КОТОРЫЕ ОБРУШИЛИСЬ НА НАШУ СТРАНУ!**





## ООО «НИИМАШ» СТАЛО ЛАУРЕАТОМ БИЗНЕС-ПРЕМИИ «ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ – 2019» И ЗАНЯЛО ПОЧЁТНОЕ ПЕРВОЕ МЕСТО В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ».

предприятиями пищевой отрасли, сельского хозяйства, газовой промышленности, строительной сферы, судостроения, и этот перечень можно продолжать. Главное здесь другое: мы изготавливаем узлы, детали и составные части оборудования широкого спектра применения. Поэтому наши услуги востребованы фактически в любой отрасли.

**– Импортозамещение – действительно тот процесс, к которому стремится большая часть российских компаний. Однако в контексте приобретения комплектующих мы часто видим тенденцию их закупки у иностранного производителя. С чем это связано?**

– Ответ на вопрос очень простой – выгода. Это тот аргумент, который движет многими компаниями. Но хотелось бы детально рассказать об этом сценарии...

Мы обслуживаем клиента по всем нормам: принимаем и обрабатываем заказ, рассчитываем коммерческое предложение и выходим с ним к нашему заказчику. Такие действия уже требуют некоторого количества времени. Да и наши цены, определяемые, прежде всего, качеством, зачастую выше тех, что предлагает зарубежный рынок. Кроме того, доставка им-

портной продукции осуществляется быстрее, чем реализуется наша способность выполнить заказ.

Однако за мотивацией экономии, как правило, стоит коммерческое разочарование. Всё что дёшево далеко не всегда хорошо! А дальше, как показывает практика, клиенты обращаются к нам и уже

согласны с вопросами ценообразования и сроками выполнения работ. Такую историю мы слышим и наблюдаем, к сожалению, далеко не первый год.

**– Какие ещё конкурентные преимущества вы можете озвучить?**

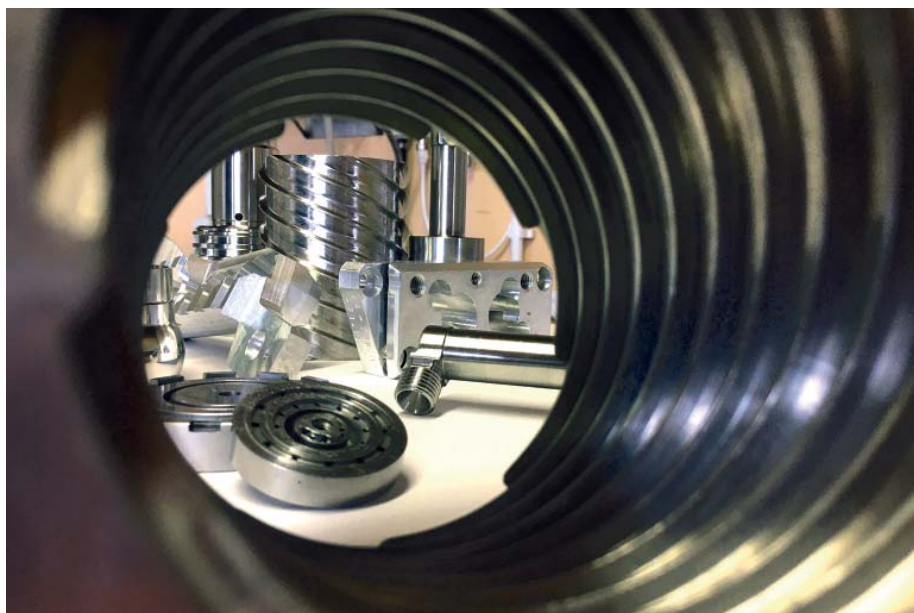
– Все детали, изготавливаемые нашим производством, проходят многоуровневый контроль на каждом этапе. Такой подход позволяет нам добиться самого лучшего качества. Например, отдел технического контроля проверяет не только готовые изделия, но и промежуточный результат после каждой технологической операции.

Также хотелось бы отметить, что у нас есть собственная лаборатория, которая в обязательном порядке осуществляет проверку всего поступающего сырья на стойкость к межкристаллитной коррозии. Ведь металл с нарушенной структурой недопустим в производстве ответственных изделий, а для нас качество приоритетнее прибыли! Ну и естественно, нашим преимуществом является трудовой коллектив.

**– Кадровый вопрос всегда является важным. Все стремятся к тому, чтобы их сотрудники сочетали в себе колоссальный опыт и молодость. А каков образ вашего сотрудника?**

– Все наши сотрудники, в первую очередь, высококлассные специалисты! Их опыт работы берёт начало ещё со времён советского НИИ. Более 80% наших токарей, слесарей и фрезеровщиков – это универсалы с 6-м разрядом! Без преувеличений, они фактически ювелирные мастера своего дела! Для нас не существует рамок и границ. Мы готовы к нестандартным, оригинальным решениям, предлагая высшее качество!

Часто получаем «сырые» чертежи от заказчиков и наши специалисты видят все огрехи





и недоработки. Повторюсь, мы не гонимся за прибылью любой ценой. Наша главная цель – качество. Сразу же озвучиваем клиенту все проблемы и предлагаем пути их решения. Стоит отметить, что, как правило, итоговая цена от этого не увеличивается.

Опять же, мы не будем изготавливать ни узел, ни деталь, если наши специалисты уверены, что они не выдержат планируемых нагрузок. Ну не позволяют нам наши ценности заниматься, простите, халтурой! Разве не такой образ сотрудника можно назвать идеальным для современного рынка, где все нацелены лишь на одну выгоду?

**– Действительно! Всем хочется качества, однако за это приходится платить. Но всё же вернёмся к вашему персоналу. Если многие сотрудники имеют 6-й разряд, то их сложно назвать молодыми специалистами. Какие условия вы предоставляете ветеранам труда?**

– Нашим сотрудникам в среднем 50-60 лет. Но проблема не столько в их возрасте, сколько в том, что приток инженерно-технических кадров практически отсутствует! Во времена СССР качественное образование и передача опыта для подготовки молодого поколения были вполне естественны. Сейчас же мы сталкиваемся с ужасным провалом!

Наше производство, конечно же, поддерживает молодых ребят, если те имеют определённую базу знаний и желание учиться и развиваться в этой отрасли. Есть у нас несколько таких рабочих, и мы уверены, что из них получится достойная смена. Сложнее приходится с инженерно-техническими специалистами. На самом деле проблема заключается не только в отсут-

ствии достойной базы знаний, но и в отсутствии мотивации, понимания специфики профессии и любви к ней. Сложно найти крайнего в существовании данной проблемы. Это скорее комплексное упущение, которое необходимо решить как можно раньше и только совместными усилиями, дабы через несколько лет не столкнуться с новой проблемой, что работать в промышленной сфере будет и вовсе некому.

Наши ветераны – это наш золотой фонд. Их опыт и знания бесценны для следующих поколений. Поэтому мы стараемся их беречь. Идём на уступки при возникновении проблем, в том числе и личного характера. Особое внимание уделяем медицинскому обслуживанию. Создаём благоприятный психологический климат. Ведь каждый человек должен идти на своё рабочее место с позитивным настроем, пониманием, что

он нужен здесь, и огромным желанием трудиться! Всё это является залогом успешной и качественной работы наших сотрудников.

**– Несмотря на существующие кадровые проблемы, вы успешно справляетесь с поставленными задачами. Скажите, какие планы вы намерены воплотить в реальность в ближайшем будущем?**

– Одной из основных наших задач является ориентация на диверсификацию производства и повышение объёма выпуска гражданской продукции. Мы нацелены на расширение контактов с теми компаниями, которые уже имеют опыт успешного сотрудничества с нами. Хотим найти новых партнёров как в нашем регионе, так и в других и воплотить в жизнь самые смелые проекты и оригинальные решения!





# LASERWAR: СТИРАЯ ГРАНИЦЫ ИГРЫ И РЕАЛЬНОСТИ

– Сергей, вы очень гордитесь своей командой, во всех интервью повторяете, что ваши сотрудники – сильнейшие специалисты. А по какому принципу подбирали профессионалов, где их искали? И почему они выбирают LASERWAR?

– Сейчас в компании работает 70 человек, плюс фрилансеры из Белоруссии, Украины, Европы, Америки.

На протяжении 13 лет наш продукт усложнялся, как и задачи сотрудников. Вначале мы набирали знакомых, лишь бы умели держать в руках паяльник. Потом начали искать мегаспециалистов. Мы работаем на стыке технологий, «железа» и софта: индустрия развлечений первая принимает предлагаемые в мире инновации. Программистов и инженеров, зарекомендовавших себя на рынке, ищем через онлайн-ресурсы, собеседования, рекомендации. Последнее важно, так как помогло сформировать тёплый коллектив с множеством дружеских связей. Сейчас держим несколько объявлений о вакансиях постоянно, несколько человек в месяц приглашаем на собеседования, из лучших формируем кадровый резерв.

Кто немного в курсе IT-мира, знает, что специалисты там по квалификации делятся на «джунов» (начинающих), «мидлов» (средний уровень) и «синьоров» (высший пилотаж). Мы берём только «синьоров», и работаем с ориентацией на «грандов»: Apple, Samsung.

Это проще объяснить на примере: складывать обычный бумажный самолётик ты учишься за 5 минут, и он будет летать на 5 метров. А как сделать, чтобы дальность полёта увеличилась до 50? Это уже будет искусство оригами, и этому нужно учиться и по книгам, и на практике, и иметь при этом определённый склад мышления, если хотите – талант.

Мы ищем именно таких специалистов, и сейчас в компании нет лишних людей, каждый на своём месте и делает свою исключительную работу.

И конечно, ищем кадры не только в Смоленске. В своё время укрепились уникальными специалистами из Донбасса: жильё им снимали, помогали с аккредитацией, пропиской. И они до сих пор с нами.

А чем мы привлекательны для таких специалистов? В крупной IT-компании программисты обычно не влияют на то, каким будет конечный продукт. А в LASERWAR мы их идеи реализуем, тестируем и используем на практике каждый день. Результат у тебя в руках и при этом продается по всему миру. Это так мотивирует! Я сравниваю это с запуском ракеты.

Ну и конечно, мы предлагаем достойные зарплаты: те из профи, кто давно с нами, прилично зарабатывают, задумались мы и об опционе для ключевых сотрудников.



Ното ludens, в переводе с латыни «человек играющий», – так назвал наш вид в своей культовой книге культуролог Йохан Хейзинга. И был прав: игра – не просто неотъемлемая часть нашей жизни, но и крайне важная. Века проходят, наши игры меняются, но сам тот принцип неизменен. С техническим директором компании LASERWAR Сергеем Терещенковым, сделавшим игрой делом жизни, мы побеседовали.

**– Штат с годами растёт, а корпоративный менеджмент претерпевает изменения? Столь инновационная компания наверняка внедряет самые передовые его методики? Какие предпочитаете – западные, восточные?**

– Начну с того, что наша компания за годы работы побывала в двух управленческих кризисах. С этим сталкиваются все руководители. Когда в компании 10 человек, ты с каждым можешь пообщаться, тебе не нужно знание управленческих технологий, ты просто делаешь дело. Когда сотрудников уже 30-50, руководитель начинает создавать некую структуру: формируются отделы, назначаются их руководители, проводятся классические планёрки. А когда сотрудников около 100, ты делегируешь полномочия и принимаешь решения только по ключевым вопросам, иначе управление становится неэффективным.

Искусству управления я учусь постоянно: посещаю все проходящие в Смоленске семинары, участвую в вебинарах, обучаюсь в частном клубе и читаю книги.



Сейчас в IT-сфере, да и многих других, компании должны применять гибкие технологии управления. В нашей сфере это методологии Scrum, Kanban, в производстве – «Бережливое производство». У нас пока используются три методологии, но надо внедрять и другие. Мы стремимся создать простой в пользовании и в то же время мегасложный продукт. А таковой невозможно разработать с нуля, не учитывая мнения пользователей. Для того чтобы это делать, имеются новые гибкие методологии. Они необходимы современному предприятию, делающему качественный продукт и желающему быть эффективным.

**– Когда вы начинали, конкурентов у вас не было. Но потом вы пережили этап жёсткой конкурентной борьбы: у вас даже название бренда пытались отсудить! Но компания выстояла и осталась безусловным лидером. В чём конкурентные преимущества LASERWAR?**

– В мире работает миллион компаний, но тех, что добились по-настоящему выдающихся успехов – единицы. Думаю, 90% их успеха – в дисциплине и трудолюбии; на удачу приходится малый процент.

Конкуренты у нас, собственно, появились на старте, просто мы о них не знали. Одновременно с нами запустились компании в Саратове и Пензе. Так сказать, идея витала в воздухе, мир дошёл до этой технологии, как в своё время до радио, в

нескольких точках одновременно. Шанс, что мы выйдем в лидеры, был один к трём. Но мы дневали и ночевали на работе, делали всё, чтобы создать лучший продукт. И победили: сейчас занимаем стабильное положение, более 80%, на российском рынке. Думаю, именно благодаря трудолюбию.

**– За 13 лет в активе LASERWAR накопилось много удачных проектов. Какими особенно гордитесь?**

– Мы гордимся всей нашей продукцией, тем более что за каждым удачным проектом стоят годы работы.

Одна из наших побед – лазертаг-копия последней модели автомата Калашникова АК-12. Его версию для лазертага мы выпустили на 5 лет раньше, чем его официально приняли на вооружение России.

Гордимся пистолетом-пулемётом «Феникс», названным в честь родного края. Герб Смоленска украшает птица Гамаюн, но феникс – тоже символ смоленской земли, которая много раз за историю восставала из пепла.

Или комплект «Лазерный биатлон» – первый, на котором не только играют, но и тренируются, проводят соревнования федерального масштаба в проекте «Лазерная пуля».

Ещё наша гордость – проект аренного лазертага «Кибертаг», составивший серьёзную конкуренцию зарубежным брендам.



## ЖИТЬ ИГРАЮЧИ



**Лазертаг (от англ. laser – «лазер», и tag – «метка») – увлекательная военно-тактическая игра. Её иногда называют «лазерным пейнтболом», но здесь нет шариков с краской и болевых ощущений. Это высокотехнологичная командная игра, проводимая в реальном времени и пространстве. Её суть – в поражении игроков-противников безопасными инфракрасными выстрелами из бластера. «Поражение» игрока происходит путём регистрации луча бластера специальными датчиками-сенсорами оппонента, закрепленными на одежде игрока, специальном жилете или повязке. Выброс адреналина и масса острых ощущений и незабываемых эмоций при полной безопасности игрокам обеспечены!**





мы занимаемся строительством лабиринтов в ТРЦ.

А теперь хотим создать проект под ключ «Лазертаг – арена будущего». Там будут применяться инновационные материалы, препятствия, оружие, жилеты. Уже можно взглянуть, как это будет выглядеть, видео опубликовано. Ещё один наш проект – здание собственного 3-этажного конструкторского бюро: мы год его проектировали, на днях получим разрешение на строительство. Мечтаем о центре с собственной чистой комнатой для монтажа электроники, столовой, тренажёрным залом для сотрудников и крупнейшей в Смоленске современной видеостудией. Это будет идеальное рабочее пространство для специалистов LASERWAR!

На протяжении двух лет мы инвестируем в Центр военно-тактических игр в Смоленске. Выкупили территорию бывшей пожарной части, построили лабиринты на 1500 кв. метров. И это только начало! В России подобных центров около 10, в основном в городах-миллионниках. Но я убеждён, что Смоленску он нужен! Хотя срок окупаемости в небольшом городе – лет 15-20. Это социальный проект, для души.

**– Как повлиял на деятельность компании коронавирусный кризис, как**

Можем похвастаться повязками, жилетами, дизайн которых мы сами разрабатываем, сами их и шьём, разрабатываем и датчики и технологии интеграции в одежду электроники. И конечно, гордимся своим программным обеспечением! Мы создаём очень сложные программные продукты, наши программы опубликованы в Windows Store, Google Play, а скоро будут ещё и в Apple Store. Наш софт копируется, активно скачивается и обновляется с завидной регулярностью.

**– Над какими проектами сейчас работаете?**

– Один из них – глобальный сервер, который объединит все клубы мира в единую экосистему LASERWAR, дающую доступ к сайту, на котором каждый игрок может зарегистрироваться, а руководитель клуба – создать страничку.

Там будет выстроена система вызовов на дуэль: клуб против клуба, в том числе и на международном уровне. Они будут сражаться за строчку в общем мировом рейтинге, национальном, за место на глобальной карте. В конце августа нам предстоит крупнейшая презентация в Москве, там будут представители клубов со всего мира, и мы этот проект представим.

А ещё хотим объединить все военно-тактические игры и создать новую, гибридную. Это будет не совсем лазертаг, но новый прорывной мировой тренд. Планируем запустить его весной следующего года.

У нас работает проект «Лазертаг под ключ» (сайты [laserarena.com](http://laserarena.com) и [laserarena.ru](http://laserarena.ru)),



## LASERWAR сегодня

**Компания LASERWAR – № 1 в России, лидер в разработке и производстве высокотехнологичного лазертаг-оборудования, владеющий запатентованной торговой маркой. Порядка 27% объёма производства лазертаг-оборудования в мире приходится на эту компанию. Это единственный отечественный производитель, разработавший все виды лазертаг-систем как для арены, так и для улицы. В 83 странах уже используют оборудование LASERWAR. На нём работает более 3 тысяч клубов в России, СНГ и дальнем зарубежье. У компании 57 дилерских и сервисных центров, она предлагает 140+ моделей оборудования, а количество выполненных заказов приближается к 33 тысячам. LASERWAR активно продвигает на рынке франшизу, предлагая проекты под ключ. LASERWAR в индустрии развлечений – сформировавшийся бренд, поддерживающий репутацию мирового инновационного производителя и выводящий на рынок всё новые поколения лазертаг-электроники и девайсов.**



**вы работали в апреле-мае? Оправдалась ли ваша установка на то, что кризис – не только трудности, преодолевая которые мы растём, но и окно новых возможностей?**

– Ну, в первые месяцы от 100 % продаж осталось 10%. Но мы всегда держали определённый запас прочности и вышли из кризиса даже немножко сильнее, чем были. Кризис заставляет задуматься, уделять ещё больше внимания процессам, качеству, цене. Мы оптимизировали некоторые процессы на производстве, распределили работу по домам, помогли её наладить. Администрация работала, разработка новых продуктов не прекращалась даже на день. Когда постоянно занимаешься выпуском текущей продукции, которая активно продаётся, сложнее уделять внимание перспективам. Кризис дал нам время, и мы постарались его использовать максимально эффективно.

**– Вы предлагаете «серьёзно настроенным на успех» бизнесменам франшизу, проекты «под ключ» и окупаемость бизнеса от 3 до 6 месяцев. Велика ли уже команда ваших франчайзи, и из каких они регионов?**

– У нас своеобразная франшиза: нет паушального взноса, мы всё даём клиентам бесплатно (дизайн сайтов, материалы, фото- и видеоконтент, постоянную маркетинговую поддержку). Лазертаг-бизнес настолько простой, что правила его ведения укладываются в 4 листа текста, и они давно опубликованы в интернете. Мы зарабатываем на объёмах продаж, на том, что мы производим, на добавленной стоимости. Более 3 тысяч клубов по всему миру, в 83 странах, пользуются нашим оборудованием, программами.

**– Ни один серьёзный бизнес не существует без цели, намного превышающей идею прибыли, и без сформулированной миссии. В чём ценности и миссия LASERWAR?**

– Наши ключевые ценности: мы заботимся о клиентах; обмениваемся лучшим опытом открыто, широко и честно; открыты к инновациям и не боимся сложностей, задаём тренды лазертаг-индустрии. Практикуем профессиональный подход ко всему, что делаем, формируем имидж России как производителя высоких лазертаг-технологий. А миссию нашей компании мы определили на стратегической сессии всей командой. Она звучит так: «Объединяем людей всех стран и поколений, стирая границы между игрой и реальностью!»

Мы гордимся тем, что оборудование LASERWAR сделано в России, а играют на нём люди всего мира!

**Беседовала Елена Александрова**



## ИСТОРИЯ УСПЕХА

Первый раз о лазертаге братья Алексей и Сергей Терещенковы заговорили в 2005 году. Алексей ездил на Селигер, увидел там подобную игру и предложил брату открыть свой лазертаг-клуб. Сергей, ныне технический директор LASERWAR, активно волонтерствовал тогда в движении «Наши», а как раз осенью 2005 года там был объявлен конкурс «Сделай своё дело».

Однако инвесторов к бизнес-проекту братьев Терещенковых тогда не привлёк ни этот конкурс, где выигрыш достался не им, ни следующий, «Корпорация – Россия», на котором их бизнес-план занял первое место. «Это был один ключевых моментов в судьбе проекта LASERWAR: ещё немного, и он бы не состоялся... Но мы решили идти до конца!» – вспоминает Алексей, нынешний коммерческий директор LASERWAR.

На электронику для первых двух игровых тагеров ушёл полугодовой заработок, корпуса закупили в Ижевске, собирали «на коленке». Однако, проверив «оружие» в деле, братья убедились: бизнес точно будет успешным! На 150 тысяч рублей, в основном, кредитных, купили 10 комплектов винтовок. 1 июня 2008 года Сергей вернулся с ними в Смоленск, с этого и началась история LASERWAR.

«Название торговой марки, компании очень важно!» – считают Терещенковы. Они неделями искали подходящий вариант, но старания окупались сполна! Название LASERWAR быстро запоминается, по ассоциации с культовыми «Звёздными войнами». Первых клиентов искали через интернет. Реклама на асфальте, листовки, сайт – и понемногу бизнес начал работать.

Когда братья начинали проект, их предупреждали, что для подобного бизнеса в стране нет ниши. Но этот минус компания сумела превратить в плюс, сформировав в России моду на лазертаг. К идее, что проект LASERWAR должен быть не клубом, а производственной компанией, тоже пришли постепенно. Впереди было много учёбы, встреч, ошибок и побед, прежде чем LASERWAR стала такой, какой мы видим её сегодня.



## **ИП ДОРОНЧЕНКОВ: ОТ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАБОТ ДО ГОТОВЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**



Индивидуальный предприниматель Доронченков Александр Михайлович зарегистрировал свою компанию в 90-е гг. в Смоленской области под г. Вязьма. Основной вид деятельности – производство пиломатериалов различного назначения, от отделочных изделий до бруса с сечением до 240 мм. А также организация занимается арендой леса, которая включает в себя не только вырубку, но и полный спектр лесохозяйственных работ.

У непосвящённого читателя может возникнуть вопрос, что входит в перечень лесохозяйственных работ. Арендатор обязан на основании договора выполнять работы по лесоустройству, рубке и уходу за лесом. Сюда входит осветление, прочистка, прореживание, непосредственно посадка леса, уход за молодняком. А также в обязанности подрядчика входят противопожарные меры, содержание лесных дорог, расчистка квартальных просек, охрана и защита леса. Ну и конечно, лесосечные работы, по которым арендатор обязан освоить объём расчётной годовой лесосеки, которая назначается исходя из площади и запаса данных лесных угодий.

Для грамотного ведения подобного бизнеса собственнику и арендатору леса необходимо не только соблюдать и выполнять весь перечень лесохозяйственных и лесосечных работ, но и прежде всего, иметь знания в области ведения лесного хозяйства. «Зачем?» – спросите вы. Ведь у владельца есть подчинённые с должным образованием и обязанностями. Так-то оно так, однако если у руководителя лишь поверхностные знания, то и руководствоваться он ими станет пренебрежительно, а значит, выполнение некоторых видов работ будет весьма условным. Профильное образование в лесном деле – залог успеха.

Александр Михайлович Доронченков в 90-е гг. работал в леспромхозе главным инженером. И не понаслышке знает, что такое лесное хозяйство. В ответ на вопрос, что привело его в собственный бизнес, он рассказал про специфику того времени, когда в 1996/97 годах ему перестали платить зарплату. Он вынужден был уволиться и сделал отчаянный для того времени шаг: открыл свой бизнес.





**– Как вы начинали, Александр Михайлович?**

– Это было время кооперативов, а я открыл ИП. Основное отличие ИП от кооператива заключалось в правовом статусе. Формат ИП позволял мне одному зарегистрироваться в качестве предпринимателя, а кооператив предполагал членство, которое обычно создавалось для достижения общих коммерческих целей.

Я начинал работать с примитивным оборудованием. С тех пор техника стала более совершенной, многие процессы мы автоматизировали по сравнению с первыми годами существования.

У нас значительно выросла производительность. Для примера, раньше силами 100 человек мы выполняли план в 30 000 кубов. А сегодня делаем 12 000 кубов, но силами 20 человек.

Мы усовершенствовали производство, перейдя на финские станки, поэтому объём выпускаемой продукции возрос. Но нам по-прежнему есть куда стремиться.

Это я понял во время визита в Финляндию, когда увидел, как там работают. Это более совершенные и автоматизированные линии производства. У нас, несмотря на проделанную работу, всё ещё присутствует ручной труд в большей степени.

На встрече в Ганновере коллеги из Чехии предлагали модернизировать наше производство, но это стоит несколько сотен тысяч евро, что нам пока не по карману.

**– Вы не думали привлечь инвестиционные средства?**

– Пока не думал об этом. У нас в данный момент лес в аренде. Объём территорий увеличить нельзя, потому что в Смоленской области практически все леса распределены. Выход в том, чтобы глубже перерабатывать древесину.

**– Как о вас узнают клиенты?**

– По линии ТПП мы неоднократно выезжали на зарубежные выставки. Впоследствии это привело к нам новых клиентов:

мы работали с Сербией, Ираном, Финляндией, реализовывая нашу продукцию. С приходом пандемии мы вынуждены были поставить сотрудничество на паузу.

В плане привлечения на нас также работает репутация добропорядочного партнёра и производителя. Мы трудимся на рынке стройматериалов более 20 лет, а лесом я занимаюсь вообще с 1987 года. У нас наработаны связи, много клиентов рекомендуют нашу компанию благодаря качеству производимой продукции.

А также в данный момент мы занимаемся созданием сайта, который тоже станет каналом продвижения для нас.

**– Говоря о деревянной продукции: известно, что лес зимней и летней вырубке отличается по качеству в пользу первого. У вас есть сезонность в этом смысле?**

– Это правда, зимний лес лучше и заготавливать его гораздо дешевле в холодное время. Мы стараемся за зиму сделать



максимальный запас древесины. А перерабатываем сырьё уже летом.

**– Как вы оцениваете результаты текущего года в вашем бизнесе с учётом всех событий последних месяцев?**

– Зимы не было. С точки зрения активности бизнеса и стабильности экономики лето в этом году тоже неоднозначное. Коронавирус бушует. Некоторое количество людей мы вынуждены были отправить в отпуска, это ограничило процесс лесопиления.

Люди, занятые на лесохозяйственных работах, конечно, сделали все плановые показатели, потому что в этом направлении мы работали без ограничений даже в период пика карантинных мер за счёт удалённой специфики. Мы занимались посадкой лесных культур, уходом за ними, проводили противопожарные мероприятия и прочие лесохозяйственные работы.

**– Сразу возникает вопрос о вековых хвойных деревьях, которые востребо-**

**ваны в строительстве. Насколько быстро удаётся восстановить лес?**

– На восстановление леса уходит порядка 80 лет. Хвойные деревья, которые мы посадим сейчас, достигнут зрелости в 2100-2101 годах, и лес будет готов к вырубке.

**– Как вам удаётся сочетать столь разные направления – лесное хозяйство и производственный процесс по изготовлению строительных материалов?**

– Это одна структура, по сути дела, но специалисты действительно разные в каждом направлении. Одни занимаются лесозаготовительными работами, другие – лесопереработкой, а третьи – лесохозяйственными работами. Весной в период посадки лесных культур приходится привлекать всех. Мы заготавливаем посадочный материал, доставляем его на место посадки, высаживаем деревья.

Удерживать контроль удаётся благодаря опыту. Это профессиональная хватка,

которая формировалась годами. Я знаю досконально каждый участок работы, поэтому это для меня легко.

**– Вам приходится учиться или хватает собственных знаний?**

– Конечно, я убеждён, что надо учиться всегда. Многие вещи нужно по новой осваивать, обращаться в интернет в поисках ответов на возникающие вопросы, искать свежие идеи и быть открытым всему новому.

**– Если оптимистично пометать, чего хотите добиться в своём деле?**

– Процветания, конечно. Мы достигнем любых целей сами, без какой-либо помощи, главное – чтобы не было «качелей нестабильности», как в этом году. Будем жить, будем работать и развиваться в ногу со временем.

**По вопросам сотрудничества звоните по телефону: 8-905-69-888-46 (Доронченков Александр Михайлович).**



«АЭРОСТАР КОНТРАКТ»:

## «Делаем больше, чем от нас ожидают!»



Мы редко задумываемся об истории привычных вещей. Вот, скажем, аэрозольный баллончик: большинство из нас не припомнят времени, когда в повседневном быту его не было. Мы пользуемся подобной продукцией с утра, когда укладываем причёску или бреемся, наносим дезодорант или антистатик, до вечера, когда расслабиться перед сном помогает освежитель воздуха, а прогнать назойливых насекомых – репеллент. Пользуемся практически того не замечая. А ведь как любопытно узнать, что начало этому полезному изобретению было положено ещё в 1790-х во Франции, когда учёные впервые обратили внимание на явление выталкивания газированного напитка из ёмкости!

В 1837 году на основе этих наблюдений появился сифон. В 1862-м впервые прошли эксперименты с разбрызгиванием жидкости при помощи сжатого газа, но лишь спустя 65 лет норвежский инженер Эрик Ротхейм предложил первую пригодную для применения конструкцию аэрозольного баллона. А началом массового производства таких баллонов можно считать 1943-й, когда американцы Л. Гудхью и У. Салливан по заказу правительства США разработали «бомбу для насекомых» (англ. bug bomb). Изобретение имело стратегическое значение: шла Вторая мировая война, нужно было найти способ оперативно распылять инсектицид, чтобы взять под контроль переносимые насекомыми болезни, косившие солдат.

Разработанный для фронта аэрозольный баллончик стал совершенно незаменим в мирной бытовой жизни. О производстве подобной продукции, её преимуществах, новинках в этой области и многом другом мы побеседовали с директором по развитию компании «Аэростар Контракт», завод которой находится на Смоленщине, Еленой Хусаиновой.

– **Елена Николаевна, «Аэростар Контракт» – контрактное производство, как видно уже из названия компании. В числе ваших заказчиков есть крупные мировые бренды бытовой химии, международные и национальные ретейлеры. Почему солидные международные компании предпочитают заказывать аэрозоли своих линий у вас, а не изготавливать самостоятельно?**

– Глобальные игроки рынка всегда рассматривают пути сокращения затрат на производство своей продукции. И местная локализация брендов для них на этом пути – очень важный момент. Они подходят к процессу крайне щепетильно и тщательно, выбирая лучших производителей, обращая внимание на известное соотношение «цена-качество». Организуют конкурсы, в которых мы участвуем и закономерно выигрываем. Изготавливать аэрозоли самостоятельно очень затратно, так как надо соблюсти много специфических требований к их производству, касающихся безопасности выпуска продукции. Подобное производство относится к очень опасным из-за необходимости хранения большого количества горючих и легковоспламеняющихся материалов. У нас же – специализированное предприятие, изначально предназначенное именно для этого.

– **Как правило, компании мирового уровня не только серьёзно подходят к разработке рецептур своей продукции, но и не менее пристально следят за скрупулёзностью их исполнения. А вы такой контроль чувствуете?**

– Безусловно! К нам приезжают предста-

вители наших компаний-заказчиков, в их присутствии происходит и первый запуск продукции в производство, и внесение в неё любых последующих изменений. По их требованиям и под их контролем мы проводим всевозможные тесты. Кроме того, крупные федеральные сети практикуют регулярные независимые исследования нашей продукции, контрольные закупки, поддерживая с помощью этого уровень качества собственных торговых марок (СТМ).

В крупных ретейлерах товары СТМ, как правило, – самый бюджетный вариант. Люди даже частенько опасаются их покупать, боясь, что «дешево» – значит «некачественно». На самом деле это не так, и я сама, зная систему изнутри, безбоязненно покупаю товары СТМ: это действительно выгодно и вполне качественно.

– **Предприятие «Аэростар Контракт» в конце августа отмечает своё 16-летие. Сейчас оно является одним из ведущих восточноевропейских поставщиков товаров персонального ухода и бытовой химии в аэрозольной упаковке. А как всё начиналось? В одном из интервью вы сказали, что в выборе места для завода решающую роль сыграла удачная логистика. Честно говоря, стороннему человеку это не совсем понятно: Вязьма – город древний, с богатым историческим прошлым, но маленький, особого кадрового ресурса не имеющий. И от Москвы далеко, а от ближайшей границы (с Белоруссией) более 600 км: объясните, в чём преимущества?**

– «Аэростар Контракт» – предприятие со 100% иностранным капиталом, и действительно, наши инвесторы выбирали его

местоположение исходя из соображений логистики. А это нечто иное, чем кадровый ресурс. Вязьма и правда город небольшой, около 53 тысяч жителей, но находится он на Старой Смоленской дороге, издревле соединявшей Москву с Европой. Все пути в Европу, как автомобильные, так и железнодорожные, проходят через Вязьму. Соответственно, доступность для перевозки комплектующих из Европы отличная. Кроме этого, с таким расположением удобно дистрибутировать произведённые у нас товары по всей России.

Группа наших инвесторов давно занимается аэрозольным бизнесом и прекрасно осведомлена о большом обороте в России товаров в аэрозольной упаковке. Поэтому ими было принято решение не импортировать аэрозоли, а организовать своё собственное производство. Весь опыт, накопленный европейскими заводами группы, был привнесён в наше производство. Проект завода специально разработан под конкретную дислокацию. Всё это способствовало тому, что компания достаточно быстро заняла достойное место на рынке.

– **Для города Вязьмы ваше предприятие, наверное, является градообразующим? У вас, должно быть, трудятся целыми семьями и династии уже намечаются? Каковы взаимоотношения предприятия с местной властью? А с властными структурами более высокого уровня?**

– Вязьма в первую очередь – крупный железнодорожный узел, и наше предприятие, по сравнению с объектами ж/д отрасли, кажется небольшим. К тому же у нас автоматизированное производство, а



Елена Хусаинова представляет линейку дезинфектантов губернатору Смоленской области Алексею Островскому во время его визита в апреле текущего года»



потому сотрудников не очень много. И про династию говорить ещё рано: компании всего 16 лет, и производство было запущено, конечно, не сразу, часть этого срока ушла на строительство. Но у нас и правда есть случаи, когда трудятся семьями, так что всё впереди! К отбору персонала мы подходим очень тщательно. Многие хотели бы попасть к нам на работу, а все, кто уже трудится, гордятся предприятием и держатся за своё место.

К нам довольно часто приезжают представители местной власти. Неоднократно посещал завод губернатор Смоленской области Алексей Островский. Хочется отметить, что представители разных уровней власти к нам очень лояльно относятся, всегда готовы помочь по любым вопросам. Например, были отремонтированы подъездные дороги к заводу, что очень важно для имиджа предприятия.

**– Можно ли назвать «Аэростар Контракт» социально ответственным бизнесом? Что в этом плане делается для сотрудников? А для родного города? Занимаетесь ли благотворительностью?**

– Социальную ответственность можно разделить на две группы: по отношению к своим сотрудникам и перед жителями города, региона. Мы очень щепетильно относимся к обязательствам перед персоналом. На заводе никогда не бывает задержек заработной платы. В период карантина производство не останавливалось, причём для работы нам, конечно, были нужны сырьё и комплектующие, поэтому и наши партнёры, часть которых находится в Вязьме, были обеспечены работой. В непростой для всей страны период мы никого не уволили, никому не урезали зарплату. Московский офис частично работал удалённо, а производство – круглосуточно, но, конечно, с соблюдением всех возможных мер предосторожности.

То, что мы оказались готовы к выпуску дезинфектантов в начальный период пандемии, как мне кажется, тоже демонстрирует высокий уровень ответственности по отношению ко всем жителям региона, более того – ко всем потребителям нашей

продукции в России. К нам на сайт сейчас часто приходят отзывы потребителей, благодарных за то, что мы безостановочно работаем в этот непростой период, обеспечивая страну столь важным продуктом, как дезинфектант в аэрозольной упаковке, очень удобный в быту и помогающий сохранению здоровья всей семьи.

Когда мы только начали его выпуск, сразу же обеспечили всех наших сотрудников и их семьи достаточным количеством этого средства.

Мы также на благотворительной основе поставляли дезинфектанты нашим партнёрам и бюджетным организациям: больницам, МЧС, пожарным.

**– На предприятии «Аэростар Контракт» трудится около 200 человек, а каких специализаций и квалификаций? Только вяземские кадры привлекаете или московские тоже? И если да, что привлекает столичных специалистов в работе на вашем предприятии?**

– У нас есть московское представительство, поэтому в компании, конечно, и москвичи работают, порядка 20 человек. Такие важные подразделения, как отделы продаж, сертификации, маркетинга, традиционно находятся в столице.

Если же говорить о ситуации с кадрами в целом, то подготовленные для работы на подобном производстве специалисты вообще дефицитны в России. Очень сложно найти профессионала с достаточным уровнем образования и специфическим складом мышления, позволяющим работать в непростых условиях многозадачности. У нас ведь контрактное производство, а это означает сотрудничество с множеством клиентов на разных уровнях. Приходится брать людей из смежных отраслей, переквалифицировать, обучать.

А привлекают их в работе на «Аэростар Контракт», как в столице, так и в Вязьме, прежде всего стабильность и социальная ориентированность предприятия.

**– Как предприятие пережило месяцы строгого карантина? В связи со сложной эпидемиологической ситуацией в компании «Аэростар Контракт» было**

**принято решение о запуске производства аэрозольного дезинфицирующего средства. Как удалось его выпустить в столь короткие сроки? И почему у вас, по крайней мере в начале карантина, было так мало конкурентов среди соотечественников?**

– На самом деле мы его гораздо раньше создали и зарегистрировали, получив все необходимые заключения о вирулицидной и антибактериальной эффективности. Нельзя сказать, что мы пророки и буквально предвидели ситуацию, но, наверное, какую-то тенденцию уловили... Это факт, что работы по созданию дезинфектанта у нас начались ещё пять лет назад, а два года спустя мы получили на него разрешительную документацию. Когда же появились первые «звоночки» из Уханя, нам удалось быстро подготовить почву для крупномасштабного запуска.

В таком проекте далеко не всё зависит от производителя: если такого продукта нет в портфеле предприятия, его невозможно создать за неделю или месяц, необходимый ряд работ занимает от полугода. Кроме того, необходимо подобрать упаковку, разработать дизайн...

После введения карантина ряд предприятий выпустил средства для рук с антибактериальным эффектом. Они относятся к косметическим и декларируются по упрощённой процедуре. А на настоящее дезинфицирующее средство требуется государственная регистрация. Ни в коем случае не критикую такие предприятия: они делали всё, что могли, чтобы не прекратить работу; но предвижу, что на подобную продукцию спрос после пандемии сильно сократится.

Наше предприятие в период карантина не простаивало ни одного дня, более того, пришлось ввести дополнительные ночные смены из-за повышенного спроса на дезинфектант.

**– Расскажите об этом продукте подробнее. Под какой торговой маркой выпускается средство? Через какие сети распространяется? В каких сферах его можно применять?**

– Это дезинфицирующее средство уникально своей аэрозольной упаковкой.

Производится в трёх объемах: 65, 100 и 300 миллилитров, и под двумя торговыми марками: Big D и Estellar. Оно присутствует в продаже практически во всех федеральных сетях, можно его приобрести и через интернет-каналы. У нас есть договоры с аптечными сетями. Закупают наш дезинфектант и крупные бюджетные организации: например, мы поставляли его перед голосованием 1 июля, чтобы обеспечить дезинфекцией избирательные участки.

Нашим дезинфицирующим средством можно обрабатывать все поверхности, устойчивые к действию спирта, не прикасаясь к ним: поручни в транспорте и других общественных местах, кнопки лифтов, сантехнику, всевозможные гаджеты, включая сотовые телефоны, клавиатуру компьютеров и прочей электроники, банковские карты, тележки в супермаркетах. Это очень удобно для каршеринга, прекрасно подходит для дезинфекции кожи рук.

Аэрозольное средство – очень выгодный вариант по сравнению с дезинфицирующими жидкостями, так как его удобно дозировать. Содержит быстро испаряющийся углеводородный пропеллент, 75% раствор этилового спирта, глицерин для смягчения кожи рук и D-лимонен – вещество на основе натурального терпеново-

уже понятно, надолго, и расслабляться нельзя. Я всё лето в городе ношу маску и печатки и считаю такое поведение ответственным по отношению к своей семье и окружающим. Сейчас все чувствуют усталость от ситуации, всем хочется расслабиться. Но это неправильно! СМИ должны доносить до населения информацию, что риск заражения по-прежнему есть, ни в коем случае нельзя прекращать защищать себя и свою семью.

**– Несмотря на все трудности, жизнь продолжается, люди по-прежнему нуждаются в вашей продукции: дезодорантах, средствах для ухода за волосами и телом, а также для бритья; в антистатиках, освежителях воздуха, очистителях, косметике для обуви и проч. В летний сезон особенно востребованы солнцезащитные аэрозоли и репелленты от мошек, комаров и клещей. Расскажите подробнее об ассортименте своей продукции.**

– Всё, что вы перечислили, мы производим, причём как собственной разработки, так и из линеек мировых торговых брендов. На данный момент в нашем ассортименте более 350 различных аэрозольных средств. Все они продолжают пользовать-

**Есть ли вообще что-то принципиально новое на этом рынке, чего массовый покупатель ещё не пробовал, а стоило бы?**

– В первую очередь порекомендую пену для мытья рук и детских забав в ванной, которую в России мы выпустили первыми. Это пена и для мытья, и для игры, из неё можно лепить разные фигурки. Мы производим голубую, розовую, жёлтую, зелёную, так что творения из пены могут быть радостно-разноцветными. Она долго не оседает, можно и после купания любоваться на созданные детишками забавные фигурки. На этот продукт мы получаем много благодарных отзывов: люди сейчас особенно ценят положительные эмоции!

Из новинок могу порекомендовать также сухой шампунь, набирающий популярность. Средство очень удобно в поездках, в периоды отключения горячей воды, экономит время, силы и позволяет выглядеть каждый день на все сто, несмотря на обстоятельства. Оно распыляется на корни волос, после чего необходимо только хорошо расчесать волосы. Гарантируется объём причёски, что продлевает жизнь укладке от любимого стилиста. Наш сухой шампунь по качеству даже превосходит импортные аналоги и одновременно приятно радует своей стоимостью.



го масла из цедры апельсина, благодаря которому средство обладает лёгким цитрусовым ароматом и доказанным обезжиривающим эффектом. Это универсальное, удобное в использовании и вполне бюджетное средство.

**– Сколько единиц уже выпущено? Чувствуется ли всё ещё повышенный спрос на дезинфектант?**

– Уже несколько миллионов баллончиков отгружено. Сейчас спрос упал, что, я считаю, неправильно: вирус пришёл, как

спросом, и мы выпускали их параллельно с дезинфектантом. Что до сезонного спроса, это лето солнцем нас мало баловало, а поездки в другие страны, в том числе на курорты, ограничены. Поэтому россияне активно раскупают не столько солнцезащитные аэрозоли, сколько репелленты: погода влажная, очень много комаров.

**– Безусловно, современный человек не мыслит себя без всего вышеперечисленного в быту. А что самое неожиданное и оригинальное можете предложить?**

**– Какова география поставок произведённой у вас продукции? На экспорт работаете? Есть ли планы по расширению географии продаж, в том числе и за границей?**

– На данный момент география поставок – вся территория РФ, от Калининграда до Дальнего Востока, ведь мы сотрудничаем со всеми федеральными сетями, а кроме того, ещё и с местными дистрибьюторами. Работаем и на экспорт: поставляем продукцию в Белоруссию, Украину, Казахстан, Таджикистан, Туркменистан, Кыргыз-



стан, Узбекистан, Армению. Планируем и дальше развивать экспортное направление. Продвижению на Запад мешают ограничения в области законодательства и не очень благоприятное налогообложение на продукцию российского производства. Кроме того, в Европе много собственных аэрозольных предприятий, обеспечивающих потребности европейского населения. Поэтому для нас более интересные направления – юг и восток.

**– Каковы производственные мощности предприятия и в каких единицах они измеряются? А производственные площади? Расширение пока не планируется? Сколько линий аэрозольного наполнения у вас действует, диктует ли спрос открытие новых?**

– Производство «Аэростар Контракт» расположено на собственном земельном участке площадью в несколько гектаров. Предприятие изготавливает на трёх автоматизированных линиях около 80 млн баллонов готовой продукции в год. И конечно, есть планы по вводу дополнительных производственных площадей. Например, сейчас специально для нас проектируется новая аэрозольная линия, которая скоро будет введена в эксплуатацию.

**– На каком оборудовании работаете, внедряете ли инновации?**

– Конечно, мы постоянно покупаем разнообразное технологическое оснащение. Тщательно следить за современностью и эффективностью нашего оборудования – часть стратегии предприятия.

**– Сырьё и комплектующие пребывают к вам и из-за границы. А таможенное оформление производится непосредственно в Вязьме и Смоленске. Почему это удобнее?**

– В Вязьме действительно есть локальный таможенный терминал, и это сокращает время таможенной очистки. Мы используем только высококачественное сырьё и

комплектующие сертифицированных поставщиков, как иностранных, так и российских. Для нас главное – качество продукта, а не география его происхождения.

**– На вашем производстве существуют собственные сертифицированные лаборатории. Чем они занимаются?**

– В «Аэростар Контракт» функционирует несколько лабораторий: центральная для готовой продукции, заводская, производящая анализы партий, микробиологическая лаборатория, лаборатория ОТК, проверяющая входящие комплектующие и всю упаковку. Кроме того, активно работает отдельная лаборатория, разрабатывающая перспективные рецептуры при содействии мировых лидеров по производству сырья и комплектующих, привнося новые идеи на аэрозольный рынок.

**– В таком производстве, как ваше, ключевую роль играет безопасность. У химических производств в целом сложилась дурная репутация в этой части: сколько было взрывов, пожаров с трагическими и даже катастрофическими последствиями! И не только у нас, но и в развитых странах, где, казалось бы, дисциплина и безопасность традиционны на высоте. Как на заводе поставлен контроль безопасности сотрудников, на каких принципах базируется?**

– Самый основополагающий принцип – соблюдение производственной дисциплины. Постоянно проводится обучение персонала по технике безопасности, есть специально оборудованный учебный зал, каждый сотрудник обеспечен спецодеждой и средствами индивидуальной защиты. У нас разработаны инструкции и порядок действий для всех возможных нестандартных ситуаций. Строго следуя данным алгоритмам, можно избежать их появления, а также гарантированно предупредить серьёзные последствия. И к нашей чести, за все годы работы предприятия подобных ситуаций у нас не случилось.

**– Про аэрозольные баллоны и в быту ходят «страшилки», и экологи объявляют их чуть ли не основной причиной глобальных бед... Вы квалифицированный специалист, кандидат химических наук: что думаете об экологической составляющей проблемы? И действительно ли ваша продукция может быть небезопасна в быту, при каких условиях?**

– Ранее аэрозоли и правда представляли опасность для экологии: все, наверное, слышали про фреоны, которые использовались в качестве пропеллента и разрушали озоновый слой атмосферы. Но они давно ушли в прошлое. Завод «Аэростар Контракт» с момента проектирования был ориентирован на безопасную с экологической точки зрения технологию.

Наше предприятие сертифицировано не только по ISO 9000, но и по ISO 14000, а этот международный стандарт определяет также и нормы в области экологии.

Что же касается неприятных случаев с аэрозольными баллончиками в быту, то они в 99% случаев спровоцированы безответственным поведением потребителей, относящимся к аэрозолям беспечно. А между тем это сложный и действительно опасный при неправильном обращении товар бытовой химии, находящийся под давлением! В технической части этикетки нашей продукции описаны как способы применения, так и меры предосторожности. Мы очень тщательно выверяем текст перед каждым запуском нового товара, и покупателям крайне необходимо перед первым применением внимательно читать инструкции. И помнить: аэрозольная продукция должна использоваться строго по назначению! Аэрозоли нельзя хранить близко к нагревательным приборам, батареям, открытому огню, на солнце, нельзя курить во время их использования. Необходимо следить и за сроками хранения. Культуру потребления аэрозольной продукции у населения нашей страны ещё нужно развивать, что мы по мере сил и делаем, работая сейчас над запуском соответствующих проектов в Instagram и «ВКонтакте».

**– Требования международного стандарта ISO 14000 являются неотъемлемой частью системы экологического менеджмента и аудита Европейского союза (EMAS). Расскажите, что вы делаете для охраны окружающей среды и соблюдения экологического законодательства?**

– Чтобы соответствовать данному стандарту, утверждена экологическая политика компании, документ, содержащий сведения о намерениях и принципах организации, определены экологические цели и задачи компании, описаны наши действия в этой области. Наша компания по-



стоянно стремится к совершенствованию экологического менеджмента на предприятии и предотвращению выбросов.

Мы определили все значимые воздействия на окружающую среду, которые могут возникнуть при деятельности предприятия и выпуске продукции, наши экологические цели и задачи, а также ресурсы для их достижения. Была составлена программа экологического менеджмента, обучен персонал. Регулярно проводим мониторинг, включающий определение основных параметров деятельности предприятия, которые могут воздействовать на окружающую среду, разрабатываем формы и методы таких измерений, заполняем формы отчетности по ISO 14000. Периодически проводим аудит, как силами самого предприятия, так и независимых экспертов, для анализа эффективности работы экологического менеджмента предприятия.

В основе требований стандартов ISO лежит обязательный цикл: «план, осуществление, проверка, анализ, пересмотр плана». И он реализуется в «Аэростар Контракт» на ежегодной основе.

**– С момента изобретения аэрозольной упаковки в 1927 году норвежским инженером Эриком Ротхеймом её производство в мире непрерывно растёт. Так в чём её преимущество перед другими видами тары? Сможет ли человечество в ближайшие десятилетия отказаться от неё?**

– Не думаю, что сможет: есть области деятельности, где она крайне необходима. Например, как можно закрепить причёску без лака для волос? Или освежение воздуха. Здесь появляются альтернативные средства, но их популярность, по сравнению с аэрозолями, ничтожно мала. Да и не думаю, что в настоящий момент существует необходимость такого отказа!

Глобальная экологическая угроза усиливается учёными, политиками и производственниками уходит в прошлое. А удобство, безопасность, эстетичность и гигиеничность аэрозольной упаковки пока нечем заменить. Аэрозольный баллон герметически закрыт, что исключает загрязнение продукта извне; он защищает содержимое от высыхания, действия света, влаги, микроорганизмов. На протяжении всего срока годности вещество в нём сохраняет свои потребительские свойства.

А упаковку можно сдать и переработать. В России сейчас активно внедряется отдельный сбор мусора, и хотелось бы целенаправленных действий по введению отдельного сбора аэрозольной упаковки. Если потребитель будет осознанно подходить к сортировке отходов и наладится переработка, вред для экологии сведётся к минимуму.

**– Часто ли заказчики приходят к вам не с выверенными рецептами и готовыми эскизами упаковки, а с общей идеей? И когда это так, какие услуги вы можете им предложить?**

– Мы обладаем большой базой собственных рецептур. К услугам таких заказчиков, как я уже сказала, специальная лаборатория, а наш центр по разработке и продвижению новых видов продукции готов предложить начальную концепцию эксклюзивного дизайна, откорректировать текст, разработать объёмные изображения, создать макеты. У нас есть штатные дизайнеры, но к выполнению некоторых проектов мы привлекаем и сторонних специалистов.

**– Наряду с контролем качества ваше производство регулярно проверяется и контролируется по показателям эффективности. На какие образцы корпоративного менеджмента ориен-**

**тируетесь, какие успехи здесь можете продемонстрировать?**

– Здесь у нас главенствуют несколько простых принципов. Первый: хорошо для предприятия то, что ведёт к упрощению и повышению эффективности рабочего процесса, разумеется, не в ущерб качеству. Сейчас идёт мощная деятельность по цифровизации завода, которая совершенно необходима для производства в современных реалиях.

И ещё один из главных принципов: мы стараемся делать больше, чем от нас ожидают!

Наше производство регулярно проверяется и контролируется по показателям качества и эффективности, а возможности предприятия обеспечивают гибкий подход даже при очень специфических требованиях или необходимости высокой скорости производства аэрозольной продукции.

**– Каковы планы развития «Аэростар Контракт» в ближайшей перспективе? А в более отдалённом будущем?**

– Как уже упоминалось, мы сейчас работаем над новой аэрозольной линией, которая обещает быть высокопроизводительной, автоматизированной и гибкой, на ней можно будет выпускать небольшими партиями новую продукцию, сложную в технологическом плане. Мне видится и возможность покупки другого нового оборудования. А также регулярное повышение квалификации персонала. Будем продолжать развивать сервис, предлагать нашим партнёрам, поддерживать качество и выдвигать новые конкурентоспособные предложения рынку. Словом, делать больше, чем от нас ожидают!

Подготовила  
Елена Александрова





**АРТУР КОЛЬЦОВ:**

## «МЫ ЗАДАЁМ ДЛЯ СЕБЯ САМЫЕ ВЫСОКИЕ МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА»



Сельское хозяйство – одно из важных направлений экономики Смоленской области, которое лично курируется руководителем региона. Долгие годы одним из лидеров семеноводства в Смоленской области является ООО «ИЗВЕКОВО». Благодаря работе компании эта отрасль АПК постепенно возрождается не только в Смоленской области, но и в других регионах страны. Об успехах и проблемах отечественного семеноводства нам рассказал директор компании Артур Владимирович Кольцов.

**– Артур Владимирович, со времени нашего последнего интервью прошло два года. Чего удалось добиться вашей компании за это время?**

– Эти два года мы продолжали совершенствовать технологии выращивания семян льна-долгунца, многолетних трав, изучали и внедряли современные агротехнические приёмы, технологии сушки и очистки семян. Объёмы производства у нас за это время существенно не возросли (хотя существенно выросло количество интеллектуальных наработок), но зато увеличился уровень урожайности, производительности труда,

**«В ЛЬНОВОДСТВЕ УДАЁТСЯ НЕ ДОПУСТИТЬ СПАДА. ЭТО УЖЕ ОЧЕНЬ НЕПЛОХО».**

снизилась себестоимость. Я считаю, что идёт уверенное поступательное движение вперёд. Всё-таки бизнес, особенно в сфере сельского хозяйства, должен развиваться эволюционно, без резких скачков. Это залог успешного развития на будущее. Хотя и долго раскачиваться у нас нет времени, ведь мы вынуждены сейчас «догонять» зарубежное семеноводство, чтобы быть конкурентными на мировом рынке, который в семеноводстве довольно глобален. Мне кажется, у нас всё достаточно оптимально складывается.

**– Удаётся ли сохранить на прежнем уровне темпы развития льноводства в Смоленской области?**

– В льноводстве удаётся не допустить спада. Это уже очень неплохо. Ведь, по существу, отрасль запускается с абсолютного нуля. При этом избежать ошибок просто не получится. По прошествии пятилетнего периода возрождения льноводства есть над чем задуматься и что проанализировать, нужно обобщить полученный опыт, скорректировать стратегию развития отрасли (начиная от выращивания и заканчивая мерами государственной поддержки) и на основании данных изменений перейти к росту. Потенциал для развития однозначно создан.

**– Одной из проблем российского сектора АПК является качество производимых семян. Что на сегодняшний день делает ваша компания, чтобы решить задачу, касающуюся улучшения производства продукции?**

– Всё-таки качественные семена – один из краеугольных камней эффективного сельскохозяйственного производства. И я всё больше убеждаюсь, что производить семена должны только специализированные хозяйства, способные обеспечить все составляющие такого комплексного понятия, как «качество семян». Внутрихозяйственное семеноводство в современном мире – зло, пока, может быть, и неизбежное в России. Лично я рассматриваю это как переходный период. Что касается нашего предприятия, то у нас на данный момент уже нет проблем с качеством семян. Мы задаём для

## КРИЗИС КАК ХОРОШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ СТАРТА



себя самые высокие мировые стандарты качества, а главное – понимаем, как их добиваться.

**– Артур Владимирович, современная экономика продолжает переживать серьёзные потрясения. Как они сказываются на вашей работе?**

– И мы, безусловно, испытываем определённые трудности, но я скорее склонен воспринимать этот кризис как хорошую возможность для развития. Мировая экономика замедлилась, и мы быстрее сокращаем отрыв от наших конкурентов на Западе.

**«КРЕСТЬЯНАМ НЕ В ДИКОВИНКУ ПРОЯВЛЯТЬ СМЕКАЛКУ, ПОДСТРАИВАТЬ ПРОИЗВОДСТВО К ПОСТОЯННО ИЗМЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ».**

**– Помогает ли вам областная власть?**

– Областная администрация всегда очень внимательно относилась к сельскому хозяйству. А сейчас в регионе его лично курирует губернатор Алексей Владимирович Островский. Я считаю, что в Смоленской области созданы достаточно хорошие условия для успешного развития производства в любой сфере сельского хозяйства, в том числе и в нашей. Так что успех того или иного производства находится в руках коллективов предприятий и во многом зависит от уровня их компетенций, трудолюбия, работоспособности и умения грамотно воспользоваться существующими механизмами государственной поддержки.

**– Пандемия коронавирусной инфекции продолжает оставаться центральной темой на повестке дня. Создаёт ли неблагоприятная эпидемиологическая обстановка какие-либо препятствия для устойчивого функционирования сельского хозяйства? Или же принятые ограничения не являются актуальными для вашей сферы?**

– Сельскохозяйственное производство – «плоть от плоти» экономики страны и мира. Поэтому не почувствовать влияния пандемии никак не получилось. Но сельскохозяйственное производство не остановилось. Я думаю, что крестьянам не в диковинку проявлять смекалку, подстраивать производство к постоянно изменяющимся условиям, например погодным.

**– В этот тяжёлый период какие вы ставите перед собой цели?**

– Цели... Созидать и двигаться вперёд.



«Из чего это сделано?» Часто ли вы задаётесь этим вопросом, используя крем для лица перед сном или бумагу, когда пишете очередную заметку? Уверен, что нет. Но если копнуть глубже и всё же попробовать найти ответ на этот вопрос, то вы точно удивитесь. О том, из чего делаются многие привычные нам вещи, рассказал Евгений Витальевич Гончаренко, генеральный директор АО «Вяземский завод синтетических продуктов».



## ВЗСП

# ВЯЗЕМСКИЙ ЗАВОД СИНТЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ: ОТ КОСМЕТИКИ ДО МЕТАЛЛООБРАБОТКИ

– *Евгений Витальевич, к сожалению, не каждый из наших читателей знаком с особенностями вашей сферы. Поэтому первым делом хотелось бы спросить: что такое олеохимия? Чем она важна в повседневной жизни?*

– Олеохимия – химия на основе растительных масел и животных жиров.

До широкого распространения нефтехимии масла и жиры растительного и животного происхождения широко использовались в качестве топлива и смазок.

С течением времени они были заменены для этих целей продуктами, получен-

ными из нефти. В лампах использовался керосин, а смазочные материалы основаны на минеральных маслах, усиленных рядом присадок. Сегодня существует ограниченный возврат к маслам и жирам в качестве альтернативы минеральным маслам. Причины этого изменения в основном экологические. Масла и жиры являются возобновляемым ресурсом, в отличие от ископаемого топлива, которое невозможно заменить в человеческом масштабе.

Сферы применения продукции олеохимии обширны: косметика и фармацевтика, бытовая химия, добавки для строитель-

ства, средства пожаротушения, горнодобывающая и рудная флотация, пищевые эмульгаторы, агрохимия, обработка кож, смазочные материалы, лакокрасочные материалы, целлюлоза и бумага, полимеры и ПВХ, текстиль и волокна, шины, металлообработка.

В частности, основная продукция нашего завода – эфиры жирных кислот и эфирные воски – широко используется как сырьевая база для предприятий косметической, фармацевтической и ветеринарной промышленности, а также в качестве добавок, улучшающих свойства конечного продукта при производстве изделий из



ПВХ, полимеров, строительных материалов, смазочно-охлаждающих жидкостей и прочих смазок.

### ЗАВОД С ПОЛУВЕКОВОЙ ИСТОРИЕЙ

*– Хотелось бы подробнее поговорить об истории вашего завода. Что послужило причиной его создания?*

– История АО «Вяземский завод синтетических продуктов» начинается с Приказа Министерства пищевой промышленности СССР № 17 от 09.12.1965 г. о передаче бывшего маслобойного завода в г. Вязьме в распоряжение Всесоюзного объединения парфюмерно-косметической промышленности и создании на его основе единственного специализированного предприятия в СССР по производству синтетических полупродуктов. Одновременно был запланирован и выпуск шампуней на синтетической основе. Маслобойный завод прекратил

выработку растительных масел в 1961 г., поэтому часть зданий пришла в негодность.

К 1985 году был освоен выпуск уже более 20 наименований синтетических полупродуктов. Все они используются в качестве сырья в производстве туалетного мыла, эмульсионных кремов, изделий декоративной косметики, косметических средств для ухода за кожей лица, тела, рук, за волосами в качестве антиоксидантов, пластификаторов, эмульгирующих агентов, консервантов, фотозащитных соединений в косметике, антисептиков, структурообразующих компонентов, твёрдых основ, биологически активных добавок.

*– Расскажите о вашей продукции. Что востребовано сегодня в большей степени?*

– Основные сферы наших потребителей – это косметика и полимеры.

В косметической промышленности

завод имеет долгую историю сотрудничества практически со всеми предприятиями в РФ и СНГ, стараемся следить за тенденциями рынка, внедрять производство новых продуктов, но и не забывать постоянно работать над улучшением уже зарекомендовавшей себя нашей продукции: это эмульсионный воск, олеаты и стеараты, «Антал» и другие.

Полимерная промышленность начала сотрудничество с олеохимией сравнительно недавно. По мере развития индустрии пластмасс растёт и потребление различных добавок, улучшающих как свойства готовой продукции, так и параметры процесса её производства.

Одним из самых широко применяемых продуктов является моностеарат глицерина. Он используется в процессе производства и переработки полиолефинов (ПП/ПЭ/ЭВА), ПВХ, полистирола, поликарбоната в качестве внутренней и внешней смазки (в зависимости от полярности





полимера) и антистатической добавки. В процессе литья под давлением он снижает цикл литья, улучшает реологию расплава, облегчает съём изделий с пресс-формы. При производстве вспененного полистирола и вспененного полиэтилена моностеарат глицерина служит стабилизатором пенной структуры.

Эфирный воск – стеарил стеарат, применяется в производстве сайдинга, труб, оконных профилей проводов и кабелей, детских игрушек, отделочных материалов, а также для других изделий из пластифицированного или жёсткого ПВХ. Продукт имеет хорошую внешнюю смазывающую способность, уменьшает адгезию компаунда к экструдеру, благодаря этому снимаются дополнительные внутренние напряжения в готовых изделиях и уменьшается их усадка, улучшается качество поверхности, также он частично выполняет функции модификатора перерабатываемости. В ряде рецептов используется в комбинации с моностеаратом глицерина. При использовании стеарил стеарата в армированном стекловолокном поликарбонате достигается улучшение его механических свойств.

Глицерил олеат используется в каче-

стве внутренней смазки при изготовлении плёнки из ПВХ, может использоваться как антизапотеватель (антифог) в плёнках из мягкого ПВХ, ПЭ, ПП, ПС, контактирующих с пищей. При добавлении непосредственно в полимер превращает конденсированные капли воды в непрерывный и равномерный прозрачный слой воды на изготовленной плёнке.

Сложные эфиры пентаэритрита и стеариновой кислоты представляют собой класс полимерных добавок с эффектом сильного высвобождения. Они обычно используются в поликарбонате и АБС-полимерах, а также в ПЭТ, ПА и других пластмассах.

Эти антиадгезивы имеют чрезвычайно низкую летучесть, минимальное влияние на прозрачность готового изделия и превосходную термостабильность.

При подаче машины для литья под давлением или экструдера с использованием пластиковых соединений, которые содержат сложные эфиры пентаэритрита, достигается улучшенное поведение и предотвращается плавление гранул в зоне подачи (образование мостика). Пентаэритрит стеарат также оказывает

благоприятное влияние на скорость заполнения инструмента, снижая трение.

В качестве антиадгезивов эти добавки предотвращают прилипание расплава полимера к горячим деталям машины и облегчают высвобождение кристаллизатора при более высоких температурах. Даже в форме со сложной геометрией детали могут быть легко сняты. Пентаэритрит стеарат улучшает поверхностные свойства готовых изделий. При использовании до 0,5% пластиковые изделия остаются прозрачными и стабильными по цвету. В двухосноориентированных полиэфирных плёнках сложные эфиры пентаэритрита дополнительно улучшают стойкость к истиранию. Также он применяется как антифог для ПЭ, ПП, ПУ, смазка для резин, смягчитель и антистатик в текстильной промышленности, улучшитель поверхности для кож, ингредиент в смазочных маслах в металлообработке и прокате.

### **ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ЗВЁЗДАМ: О РАБОТЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЗАВОДА**

**– Пандемия COVID-19 внесла серьёзные коррективы в работу мно-**





**гих российских компаний. Как карантин в связи с пандемией повлиял на вашу работу?**

– Производство относится к отраслям, которым была разрешена работа в период карантина и ограничений. Для обеспечения безопасности производства применялись все возможные меры: обработка антисептиком, использование масок, соблюдение дистанции. В соответствии с рецептурой ВОЗ технологи завода разработали антисептик, который предлагаем на продажу и используем для собственных целей.

**– В 2020 году ваш завод пережил серьёзную модернизацию. С чем это было связано? Что изменилось в деятельности организации?**

– Технологии постоянно меняются, технический прогресс не стоит на месте, поэтому в 2015 году назрела необходимость не только замены оборудования на новое, но и внедрения новых технологий и автоматизации производства.

В результате модернизации новая технологическая линия оборудования позволяет выпускать до 5000 т готовой продукции в год, она полностью автоматизирована, обеспечивает стабильное высокое качество готовой продукции. Воски начиная с лета 2020 года выпускаются в виде не только чешуек (хлопьев), но и порошкообразных гранул, обладающих высокой сыпучестью и перемешиваемостью, низкой пыльностью. Установка по гранулированию восков разработана в сотрудничестве с итальянскими инжене-

рами, в процессе решена сложная инженерная задача по размещению её в существующем здании цеха.

Помимо стандартной заводской лаборатории, была спроектирована и полностью оснащена, благодаря мерам государственной поддержки от Минпромторга РФ, исследовательская и аналитическая лаборатория. Завод готов к сотрудничеству с вузами РФ в части создания технологического партнёрства для решения задач по созданию и внедрению новых продуктов.

**ПВХ** – поливинилхлорид,  
**ПЭ** – полиэтилен, **ПП** – полипропилен,  
**ПС** – полистирол,  
**ЭВА** – этилвинилацетат.



# ЭТНОМИР – город диалога культур



**– Руслан Фаталиевич, в 2006 году, приобретая эти красивые просторы, именно таким вы представляли себе ЭТНОМИР?**

– Я представлял его больше! К 2020 году мы хотели завершить строительство, у нас даже был слоган «2020». Первые 5 лет была очень актуальна тема парка и событийных мероприятий, позже здесь были построены гостиницы. Концепция ЭТНОМИРА была перенаправлена в сторону городка, при этом мы смогли приобрести земли вокруг.

Концепции строительства не менялись. Менялась только скорость развития тех или иных проектов.

**– Все интересные проекты начинаются с большой мечты. Вы говорили, что мир спасут дети нескольких культур. Как на этот проект повлиял тот факт, что вы – дитя двух культур?**

– Очень сильно. Наличие минимум двух культур в семье – это история не только моей семьи, но и города Баку. Здесь самое главное, чтобы одна твоя идентичность не конфликтовала с другой. Как минимум потому, что ты не можешь сравнивать, кто лучше – папа или мама. Это играет большую роль.

**– Общий знаменатель всего ЭТНОМИРА – диалог культур. Это даже больше философия, чем бизнес. Каким образом такую красивую идею можно было сформировать как бизнес-модель?**

– Бизнесменом я стал случайно. Мечтал поступить на биохимику, потом на врача, также хотел учиться в МГУ на философском факультете. Но после армии я пошёл на юридический. С самого начала бизнес

Этнобизнес – одно из динамично развивающихся и инновационных направлений в современной России. Возможности данной отрасли оказывают положительное влияние на разные сферы жизни государства и общества, начиная от межнациональных отношений и заканчивая укреплением дипломатических связей с другими странами.

Пионером этнобизнеса в России стал проект «ЭТНОМИР».

Его реализация началась ещё в 2006 году, а сегодня ЭТНОМИР – это самый большой этнографический парк-музей России, где уже, помимо ремесленных улиц, началось строительство инновационной школы с передовыми методами образования.

Мы встретились с директором и владельцем ЭТНОМИРА Русланом Байрамовым, чтобы поговорить о философии бизнеса и узнать, как можно заработать деньги, показывая культуру страны.

был способом продвижения своих идей. А мечты сделать хороший парк, реализовать детские фантазии и философские мысли, наверное, существуют в головах и сердцах многих людей. Здесь всё зависит от того, насколько у человека хватает безумства начать их осуществлять.

**– Наверное, главное ещё – не оставившись и постоянно мотивировать себя. Ведь это сложная задача – объединить в одном пространстве так много культур и конфессий. Это же непросто...**

– На самом деле мотивировать себя не нужно, ты изначально достаточно замотивирован и потом просто ищешь способы и возможности воплотить в реальность то, что уже было задумано.

Жизнь меняется очень быстро, мы пережили 2 кризиса (2008 и 2014 года). За это время трансформировались скорость реализации проекта и акценты. И в итоге мы создали такой прецедент частного парка, отеля и городка, где всегда доминирует философия.

Я всегда с юмором говорю, что в подобном проекте должны участвовать люди, которые на 51% думают о людях и на 49% – о себе и своей выгоде.

**– В ЭТНОМИРЕ представлены как регионы России, так и другие страны. Парк развивается и ждёт новых инвесторов и партнёров. Какими они должны быть?**

– В первую очередь это должны быть люди, которые верят в идею диалога культур, а не только монолога: человек должен быть готов впитывать как свою культуру, так и культуру других стран и

народов. Люди, которые понимают, что на эффекте синергии и правильном кооперативном подходе можно добиться реализации и социальных, и философских, и бизнес-идей.

**– Концепция развития ЭТНОМИРА говорит о том, что здесь будет небольшой город...**

– Да. Это может быть и город-парк. Или, как писал Маяковский, город-сад. Это была третья стадия развития. Думаю, она придёт позже.

Идею «просто парка» мы уже реализовали, «парк плюс отель» тоже воплотили. Сейчас пришло время реализовать идею города. И поэтому мы строим здесь школу и посёлок. И сдаём землю нашим бизнес-партнёрам на 49 лет с правом пролонгации и всеми сетями, надеясь, что в этом городке когда-то будут жить, работать и радоваться жизни тысячи людей, которые станут принимать в выходные дни посетителей из Москвы и других регионов. И они будут выходить на улицу, посещать кафе или другие места, понимая, что рядом с ними близкие по духу люди, с которыми комфортно жить и созидать.

Такие посёлки сообществ рождаются везде. Например, есть посёлки вегетарианцев или миллионеров.

Мы же хотим, чтобы это был городок диалога культур. И понимаем, что это очень тяжело. Требуется не только любовь к своей идее, здесь нужно чувствовать, понимать и принимать диалог культур и мир в его многообразии. Мы считаем, что такие люди есть, они могут здесь быть, созидать и показывать пример взаимной интеграции.



– **«Россия в ЭТНОМИРе» – это один из основных ваших проектов. Что он собой представляет и чем интересен для посетителей?**

– Вообще, сама идея ЭТНОМИРа основывается на том, что человек сначала узнаёт свою родину, а потом весь мир. Сам парк «ЭТНОМИР» занимает 83 га, «Россия в ЭТНОМИРе» – 17 га. Это нужно, чтобы и россияне, и иностранцы прежде всего видели страну, в которой находится ЭТНОМИР. В 2016 году проект был представлен экспертному сообществу Агентства стратегических инициатив. Он был поддержан президентом. Были заключены соглашения, часть из которых уже реализуется. Мы хотим, чтобы здесь были построены павильоны всех 85 субъектов Российской Федерации. Уже строится дом Дагестана, там будет макет Дербентской крепости. 21 сентября 2019 года президент Татарстана подарил ЭТНОМИРу дом этой республики. В ближайшие годы наша работа будет направлена на то, чтобы «Россия в ЭТНОМИРе» была представлена всеми субъектами и их красотой смог увидеть весь мир.

Неким аналогом нашей идеи является ВДНХ. Она не закрывается вечером. Там каждый хранитель музея, владелец бизнеса просто «проживает» себя, свой регион и бизнес, является частью России.

– **Фактически любой предприниматель из регионов России может приехать сюда со своими идеями и начать их здесь реализовывать. Не так ли?**

– Мы предоставляем долгосрочную аренду земельного участка, даём все сети. Человек может построить свой дом. На период строительства нет никакой аренды. Составляем таблицы. У нас сейчас приветствуются производства, эко-производства, которые закладываются в культуру того или иного региона. Например, Поволжье – это рыба. Очень хорошая концепция павильонов была у Иркутска: они показывали нерпу. Идеально было бы открыть павильон Камчатки. На Дальневосточном форуме всегда выставлялась Дальневосточная улица и была неделя Дальнего Востока.

В этом доме бизнесмены из регионов могут каждый день продавать продукцию, рассказывать про свою культуру и зарабатывать. Здесь не должно быть убыточного бизнеса.

Если каждый регион хотя бы неделю будет себя презентовать, то у нас 2 года будут постоянно сменяющиеся праздники регионов. Мы со многими дружим и многих знаем. Сама идея настолько сильна, что многие регионы хотят реализовать её именно у себя. Но я считаю, что первым местом её реализации должна стать Калуга, так как именно здесь родился данный проект. Здесь особая магия земли, много символов России, и Калуга недалеко от

Москвы. Поэтому мы готовы взять на себя все административные и юридические вопросы, чтобы бизнесмен мог спокойно открыть дело и показать уникальность своего региона.

– **Для бизнеса важна проходимость. Сколько человек ежегодно посещает ЭТНОМИР?**

– К 2019 году нас посещало 900-950 тыс. человек в год. Посещаемость с каждым годом росла в 2-2,5 раза. Вполне реально довести этот показатель до 3-3,5 млн.

– **Совсем недавно вы показывали губернатору Калужской области проект «ЭТНОМИР Агро». Как пришла идея его реализации? И почему такой выбивающийся из концепции проект?**

– В современном мире эффективной энергии и экологии он стоит на одном из первых мест. Нам понравились идеи новосибирской компании iFarm, и за полтора года сотрудничества мы убедились, что наши партнёры движутся в правильном направлении. Очень рады, что идея понравилась новому губернатору, и мы её уже презентовали Министерству сельского хозяйства. Смысл city-фермерства заключается в том, чтобы всё производилось рядом, за этим будущее. Мы сейчас работаем с Россельхозбанком по вопросу получения долгосрочного кредита, есть хорошая программа, здание уже построено, и наш проект – один из основных претендентов.

Символично, что первый павильон Западного полушария мы условно называем «Семирамиды». Там, где сейчас пески и жара, начинается новая жизнь. Он будет зелёным, мы его красиво оформим, отметим наших партнёров. Это нужно, чтобы бизнесмены понимали, что ЭТНОМИР – не только избы и юрты, это ещё и технологии 21 века.

– **ЭТНОМИР ждёт интересных и креативных людей. Нарисуйте словесный портрет предпринимателя, который может начать здесь дело.**

– Нам нужны «святые трудоголики». Люди, которые умеют мечтать, добры по

отношению к миру, умеют считать, хотя и могут работать. Если человек добрый, умный и ещё хорошо работает и умеет считать, то его ждёт успех; если он добрый, но не умеет считать, мы постараемся его обучить; если хорошо зарабатывает и умеет считать, но думает, что нужно быть добрее, то и ему можем помочь. Главное, чтобы он принимал наши идеи и любил своё дело.

– **Как представитель Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в России, не могу не задать вам следующий вопрос. Осенью здесь открывается павильон Азербайджана, который будет необычным по дизайну и формату: почему вы решили расширить небольшой павильон Азербайджана и Турции и создать новый?**

– Эта идея была у меня с момента становления самого ЭТНОМИРа. Я всегда приглашаю сюда азербайджанцев; мечтаю построить ЭТНОМИР в Азербайджане. На улице Мира всего 45 павильонов, там представлен весь мир. Создание павильона Азербайджана было прежде всего инициативой Руслана Алиева, торгового представителя Азербайджанской Республики в России. Мы давно дружим, общаемся и понимаем, что необходимо создать такой проект. И как азербайджанцу мне отрадно, что такой прецедент создан на моей родине. Это показывает, что подобные проекты могут нести пользу не только для исторического и культурного диалога, но и для бизнес-диалога.

Современный бизнес должен видеть в этом экономическую выгоду. Поэтому мы осенью открываем павильон. Планируется масштабная презентация, чтобы показать красоту Азербайджана посетителям ЭТНОМИРа и дать возможность зарабатывать бизнесменам. Следующим шагом будет создание этнодвора «Азербайджан». Там будут модели Караван-сарая и Девичьей башни, поэтому надеюсь, что после открытия павильона Азербайджана будем с вами обсуждать в рамках бизнес-клуба вопрос строительства дома Азербайджана.



# World Business Guide Azerbaijan

**REVIEW**

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ БИЗНЕС-КЛУБА ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



**ЧТО ПЕРЕЖИВАЕТ  
ГОСТИНИЧНО-  
ТУРИСТИЧЕСКАЯ  
ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ  
ПАНДЕМИИ.**

Новые тренды  
и методы преодоления  
кризиса



Торговое представительство Азербайджанской  
Республики в Российской Федерации

**СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО  
В ПРИОРИТЕТЕ**

Инновации в  
растениеводстве  
и животноводстве.  
Сотрудничество  
Азербайджана  
и России



# World Business Guide Azerbaijan

## REVIEW

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ БИЗНЕС-КЛУБА ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В ПРИОРИТЕТЕ

ИННОВАЦИИ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ  
И ЖИВОТНОВОДСТВЕ  
Сотрудничество Азербайджана и России



Торговое  
представительство  
Азербайджанской  
Республики в  
Российской Федерации



**21 мая 2020 года** Торговое представительство Азербайджана в России совместно с журналом Russian Business Guide в рамках Бизнес-клуба при Торговом представителе продолжило цикл онлайн-дискуссий по различным отраслям сотрудничества и взаимодействия Азербайджанской Республики с Российской Федерацией. Это второе мероприятие из цикла отраслевых дискуссионных площадок Торгового представительства Азербайджана в России. Прошлая встреча была посвящена взаимодействию в области логистики. В этот раз участники поговорили об инновациях в сельском хозяйстве, растениеводстве и животноводстве. Надо отметить, что сельское хозяйство – один из приоритетов в сотрудничестве между Россией и Азербайджаном, и это признали все участники, которые обсудили возможности взаимодействия на разных стадиях: от поставки семенного материала до реализации конечного продукта.



## World Business Guide

СО ВСТУПИТЕЛЬНОГО СЛОВА НАЧАЛ **РУСЛАН АЛИЕВ**, ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ. ОН РАССКАЗАЛ О ВАЖНОСТИ ДИСКУССИИ В РАМКАХ ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ЭФФЕКТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И АЗЕРБАЙДЖАНА:



– Отношения России и Азербайджана развиваются с каждым годом. За 2019 год объём экспорта вырос. Из 681 млн нефтяного экспорта 585 млн долларов составляет сельхозпродукция. Есть куда расти. Я благодарю всех участников онлайн-встречи и уверен, что эта площадка создаст условия для длительного и плодотворного взаимодействия и позволит донести до нашего руководства, до наших дружественных структур информацию о направлениях, где можно совместно развиваться.

**ВАХТАНГ САГАРЕЙШВИЛИ**, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «УК «ВИКТОРИЯ ЭСТЕЙТ», РАССКАЗАЛ ПРО ИДЕЮ СОЗДАНИЯ ХАБА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЦЕНТРОВ ПЕРЕРАБОТКИ И СОРТИРОВКИ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ:



– Объём инвестиций в наш агропарк с 2014 года составил 30 млрд руб. реализованных проектов, а также проектов на стадии реализации. Это часть собственных средств и часть заёмных. Мы активно развиваем свой агропарк, расположенный в Подмоскowie в 30 км от Москвы. Взаимодействие, которое мы сейчас ведём со странами ближнего зарубежья – Молдовой, Азербайджаном, Арменией, – нацелено на создание некоего хаба по строительству центров переработки и сортировки овощной и плодовой продукции на нашей территории. Два года назад мы общались с Министерством экономики Азербайджана, а также с правительством МО по этому вопросу. Наши инициативы были поддержаны, и настало время для реализации подобного масштабного инвестиционного проекта. Это будет способствовать развитию местных фермеров, а также увеличит экспорт продукции из вышеупомянутых стран с последующей поставкой в сетевые магазины Москвы и МО.



**ХИКМЕТ ГУСЕЙНОВ**, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ОАО «АГРАРНЫЕ ЗАКУПКИ И СНАБЖЕНИЕ» ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АЗЕРБАЙДЖАНА, РАССКАЗАЛ О ЦЕЛОМ СПЕКТРЕ УСЛУГ И ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЕТ ЕГО КОМПАНИЯ:

– Наши основные задачи – это диверсификация выпускаемой продукции, переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности и получения экономической выгоды для всех участников.

Для развития и поддержки сельского хозяйства мы предлагаем широкий спектр безвозмездных услуг, в том числе брендинг, упаковку, логистику, складирование, развитие каналов продвижения и организацию продаж. А также мы разрабатываем и внедряем программы обучения.

Помимо прочего, мы осуществляем корпоративные продажи в секторе HoReCa («отель – ресторан – кафе»). У нас есть разные проекты, один из которых называется «Из села в город». Основной его задачей является закупка продукции у мелких и средних фермеров, оказание поддержки бизнесу и снабжение местных потребителей качественной продукцией. Мы осуществляем проект «Из города в село», в рамках которого создаём интернет-портал, который будет работать и стимулировать существенный интерес агротуристов в Азербайджане.

Также мы осуществляем разные проекты с расширением возможностей женщин и молодёжи в сельском хозяйстве.

**СВЕТЛАНА ТАНАНОВА**, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КАПИТАЛ-ПРОК», ПРЕЗЕНТОВАЛА СВОЮ КОМПАНИЮ КАК РАЗРАБОТЧИКА ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ, КОТОРЫЕ ПРОШЛИ НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК:



– Мы считаем, что продать продукцию – это дело второе, потребителям вначале нужно обучать её правильному применению.

Мы начинали в 1987 году с нуля разрабатывать и производить кормовые добавки, когда класс фермеров в России только начал формироваться. Понимая потребности и проблемы в сельском хозяйстве, мы разработали обучающие программы в рамках школы фермеров российской Ассоциации крестьянских хозяйств (АККОР), которую посетило более 5 тыс. человек. Мы обучали фермеров тому, как содержать, кормить, лечить животных, а также как заключать договоры и вести отчётность. Объясняли фермерам, как покупать то, что надо, а не то, что предлагают.

Сейчас мы проводим не теоретическое обучение в аудиториях, а практические семинары в хозяйствах по нескольким уровням.



СВЕТЛАНУ ТАНАНОВУ ДОПОЛНИЛ ЕЁ КОЛЛЕГА **АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ**, ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА «ПРОЕКТЫ И РАЗВИТИЕ» АО «КАПИТАЛ-ПРОК», ОБЪЯСНЯЯ, КАКИЕ УРОВНИ СУЩЕСТВУЮТ В ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММАХ:

– Первый уровень обучения – для начинающих фермеров. Мы обучаем основам содержания и кормления сельскохозяйственных животных и птицы для увеличения производства мяса, молока и яиц.

Второй уровень обучения рассчитан на фермеров с опытом работы и специалистов агропромышленных предприятий (зоотехников, ветеринаров, специалистов по кормлению животных), которые занимаются молочным и мясным скотоводством, овцеводством. Мы готовы углубить их знания, поделиться практическими наработками для того, чтобы хозяйственники могли производить качественный и востребованный рынком продукт. Третий уровень обучения – подготовка экспертной группы, которая будет заниматься консультационным сопровождением фермеров и специалистов предприятий, прошедших первые уровни обучения. Вызвать консультантов из-за границы сейчас очень сложно, особенно в условиях ограничительных мероприятий. Также это всегда связано с большими затратами. Наши наработки и знания смогут эффективнее внедряться через подготовленных экспертов. Подобную группу экспертов мы планируем обучить в 2020 году в Казахстане.

Мы предлагаем азербайджанским коллегам совместно реализовать проект по проведению учебных мероприятий для развития фермерских и агропромышленных животноводческих предприятий.

ОПЫТОМ ПОДЕЛИЛСЯ **САЛИС КАРАКОТОВ**, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЩЁЛКОВО АГРОХИМ», ПРЕЗЕНТУЯ СВОЮ КОМПАНИЮ УЧАСТНИКАМ ДИСКУССИИ:



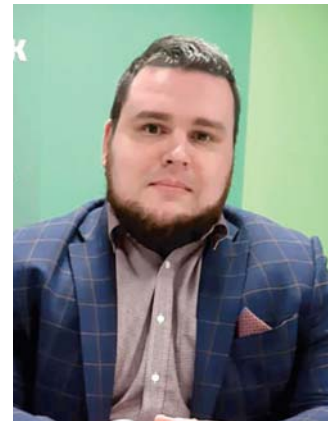
– Для нас важно принять участие в этой дискуссии. Мы разрабатываем современные агротехнологии, очень нужные для таких стран, как Азербайджан, преимущественно ориентированных на производство сельхозпродукции. Речь идёт о химических методах защиты выращиваемых сельхозкультур, применении микроудобрений, стимуляторов роста. В 2019 году мы уже проводили первые демонстрационные опыты на территории Азербайджана по таким культурам, как соя, сахарная свёкла, озимая пшеница. И должен сказать, мы видим большие возможности в нашем сотрудничестве на азербайджанских полях.



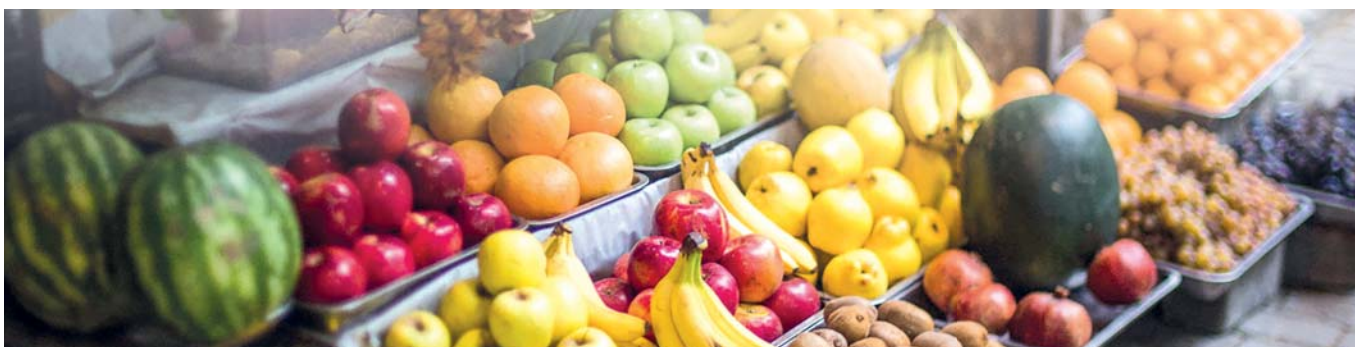
**ШИРВАН АХМЕДОВ**, ГЛАВА АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АО «ЩЁЛКОВО АГРОХИМ», ПРОКОММЕНТИРОВАЛ, ЧТО УЖЕ СДЕЛАНО В ПРОЦЕССЕ СОТРУДНИЧЕСТВА И КАКИЕ ТОЧКИ РОСТА ВОЗМОЖНЫ В БУДУЩЕМ:

– В этом году мы начали активную работу по всей территории Азербайджана через освоение опытных полей совместно с крупными хозяйствами нашей республики. Первые результаты налицо. Мы продолжим развивать данные направления. Земледельцы и фермеры будут лучше узнавать нашу продукцию. Со своей стороны АО «ЩЁЛКОВО АГРОХИМ» готово предложить не просто препараты, но и целые программы по выращиванию различных сельхозпродуктов. Тем самым обеспечим комплексный подход ко всему процессу растениеводства.

**АЛЕКСЕЙ БОЛЬШАКОВ**, ГЛАВНЫЙ КЛИЕНТСКИЙ МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЦЕНТРА РОЗНИЧНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК», РАССКАЗАЛ УЧАСТНИКАМ О ВОЗМОЖНОСТЯХ КРАТКОСРОЧНОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ РЫНКА:



– В нашем банке существует программа конкурентоспособности. Она направлена в первую очередь на агроэкспорт, а также на экспорт в околоаграрном секторе. Это программа для участия рынков растениеводства, животноводства, молочного и мясного скотоводства, переработки продукции растениеводства и животноводства, реализации сельскохозяйственной продукции. Предельная ставка программы составляет до 5%. Если целевое назначение ориентировано на краткосрочное кредитование, то срок до одного года. Если речь идёт об инвестиционном кредитовании, то срок до 15 лет, в зависимости от целевых использований.



# World Business Guide

# Azerbaijan

**REVIEW**

ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ БИЗНЕС-КЛУБА ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



## ЧТО ПЕРЕЖИВАЕТ ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ. НОВЫЕ ТРЕНДЫ И МЕТОДЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА


 Торгово-  
представительств  
Азербайджанской  
Республики  
Российской Федерации

11 июня 2020 года состоялось очередное заседание Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в России, тема которого «2020 – кризисный год для туристической отрасли. Антикризисные практики России и Азербайджана». Участники Бизнес-клуба Торгового представительства Азербайджана в РФ совместно с журналом Russian Business Guide на онлайн-площадке обсудили вопросы влияния пандемии на туристическую отрасль двух стран и мира в целом. Это мероприятие продолжило цикл онлайн-дискуссионных площадок и круглых столов, которые будут посвящены сотрудничеству Азербайджана и России в различных отраслях. Цель представительства Азербайджана в России – создать площадку для образования новых бизнес-связей. В дискуссии приняли участие эксперты как со стороны бизнеса, так и со стороны государственных структур.



ПО ТРАДИЦИИ ОТКРЫЛ ЗАСЕДАНИЕ ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АЗЕРБАЙДЖАНА В РОССИИ **РУСЛАН АЛИЕВ**. ОН ПОДЧЕРКНУЛ ВАЖНОСТЬ ДИСКУССИОННОЙ ПЛОЩАДКИ И АКТУАЛЬНОСТЬ ТЕМЫ ОБСУЖДЕНИЯ:



– Исторически между Азербайджаном и Россией сложились дружеские и тёплые отношения. Перед нашими странами стоят общие задачи по выведению туристической отрасли из кризиса и обеспечению безопасности туристов в период постпандемии. В Азербайджане есть своя уникальная ниша с комфортной для россиян инфраструктурой, приятной атмосферой и знакомым языком.

Мы думаем над созданием туров в формате длинных уикендов, которые позволят увидеть и прочувствовать весь колорит азербайджанской культуры гостям нашего государства. Это позволит людям из разных уголков России и другим иностранным туристам понять все грани исторических мест Азербайджана. Мы открываем тему сотрудничества. Спасибо всем, кто сегодня принимает участие в нашей важной для двух стран дискуссии.

**СЕВИНДЖ ГУЛИЕВА**, СТАРШИЙ СОВЕТНИК ДЕПАРТАМЕНТА МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО АГЕНТСТВА ПО ТУРИЗМУ АЗЕРБАЙДЖАНА, ВЫСКАЗАЛАСЬ О МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ТУРИНДУСТРИИ В ПЕРИОД ПОСТПАДЕМИИ:



– Государство Азербайджан разработало четыре основные программы поддержки бизнеса:

1. Программа поддержки заработных плат с целью сохранения рабочих мест в индустрии.
2. Программа прямой финансовой помощи индивидуальным микро-предпринимателям.
3. Программа налоговой поддержки с целью ослабления налогового бремени.
4. Программа поддержки кредитования с целью обеспечения движения денежных средств в индустрии.

Непосредственно для индустрии туризма Государственное агентство по туризму Азербайджанской Республики совместно с Бюро по туризму Азербайджана разработало программу SAHMAN, которая включает в себя методы санитарии и нормы гигиены. Основной целью этой программы стало представление Азербайджана как безопасного туристического направления. А также повышение конкурентоспособности страны на международном уровне. Участники программы: туроператоры и турагентства, отели, объекты размещения, гиды и экскурсоводы. Программа поможет популяризировать туризм в Азербайджане и за его пределами. Мировая общественность ещё раз убедится, что Азербайджан – это надёжное направление, куда стоит приехать после открытия границ и восстановления авиасообщения.



**РУФАТ ГАДЖИЕВ**, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АССОЦИАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКИХ АГЕНТСТВ АЗЕРБАЙДЖАНА, ВЫСКАЗАЛСЯ О ТОМ, КАК АССОЦИАЦИЯ ПРИНИМАЛА УЧАСТИЕ В ВЫРАБОТКЕ МЕР ПОДДЕРЖКИ:

– Мы являемся связующим звеном между туристической отраслью и государством. Туриндустрия первая попала в кризис и последняя из него выйдет. Нам был очень полезен опыт коллег из Турции, которые стали первопроходцами в выработке постпандемических мер гостинично-туристического бизнеса. Перед нами стояли сложные задачи, и все они реализуются в данный момент. У нас три комитета и экспертный совет, с которыми мы ведём активную работу в этом направлении.

**РУСЛАН ФАТАЛИЕВИЧ БАЙРАМОВ**, ПРЕЗИДЕНТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «ДИАЛОГ КУЛЬТУР – ЕДИНЫЙ МИР», ОСНОВАТЕЛЬ ЭТНОГРАФИЧЕСКОГО ПАРКА «ЭТНОМИР», РАССКАЗАЛ ПРО АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН, ВЫРАБОТАННЫЙ ЕГО КОМПАНИЕЙ В ТЕКУЩЕМ НЕПРОСТОМ ДЛЯ ТУРИЗМА ГОДУ:



– Мир сильно изменился. Если страны думают, как заниматься глобальным туризмом, то мы, бизнес, работаем локально на своей территории. Жизнь заставляет реформировать подход, и мы делаем это довольно быстро. В числе принятых мер – проработка санитарных норм для проживания туристов в наших отелях. После длительной самоизоляции людям нужен загородный отдых на свежем воздухе.

В рамках антикризисного плана мы также работали с партнёрами по снижению коммунальных платежей и налогов. Все эти меры хороши для спасения бизнеса, но нужен и план поэтапного выхода из ограничительных мер. Помимо медицинских сложностей, произошли ментальные изменения в головах людей. Но несмотря ни на что, сильные духом предприниматели понимают, что жизнь продолжается и нужно двигаться дальше.

Что касается ЭТНОМИРА, мы продолжаем работу. Буквально сегодня будем презентовать компанию по производству зелени в России «ЭТНОМИР Агро», находящуюся на территории нашего парка. Мы также будем презентовать школу в ЭТНОМИРЕ и уже презентовали проект «ЭТНОМИР в Азербайджане». Я надеюсь, в дальнейшем продолжим эту важную для нас работу, значимая часть которой заключается в строительстве дома Азербайджана в ЭТНОМИРЕ. Мы становимся локальными, сохраняя наши цели и ценности.



## World Business Guide

**ВИКТОРИЯ КАЛИНИНА**, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ДЕПАРТАМЕНТА ВЫСТАВОЧНОЙ, ЯРМАРОЧНОЙ И КОНГРЕССНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОТОРЫЙ КУРИРУЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМИТЕТА ТПП РФ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В СФЕРЕ ТУРИЗМА, РАССКАЗАЛА О МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ АЗЕРБАЙДЖАНА И РОССИИ, КАКИЕ ИЗ НИХ САМЫЕ ДЕЙСТВЕННЫЕ И ОЖИДАЕМЫЕ ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА:



– Мы обобщали и направляли предложения в Правительство РФ по мерам поддержки. Сегодня уже действуют налоговые каникулы, сниженные ставки по кредитам, поддержка малого предпринимательства. К сожалению, невозможно всё учесть одновременно. Заложена общенациональный план восстановления экономики. Нами внесён ряд новых предложений на рассмотрение: налоги на имущество, снижение ставки НДС до 10% и пр. Мы пока можем проводить только онлайн-мероприятия и говорить про обмен опытом. Вся туриндустрия ждёт снятия ограничений и нормализации ситуации с коронавирусом. Российские курортные регионы прикладывают массу усилий для проведения текущего сокращённого туристического сезона на высшем уровне на наших курортах не только для россиян, но и для гостей из других стран.

**ИННА ПЕХОВА**, СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ МТПП ПО ТУРИЗМУ И ГОСТИНИЧНОМУ БИЗНЕСУ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО СОЮЗА, ОБОЗНАЧИЛА ТЕМУ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ, КОТОРУЮ ОНА ПРЕДСТАВЛЯЕТ, ЧЕРЕЗ КУЛЬТУРНЫЙ И КРАЕВЕДЧЕСКИЙ ТУРИЗМ. А ТАКЖЕ ОНА СКАЗАЛА ПРО ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ:



– В данное непростое время открываются новые возможности для туристической сферы. К трендам этого сезона я бы отнесла внутренний туризм, информационно-развлекательную составляющую отдыха, программы лояльности со стороны отелей и тревел-компаний, лояльные условия бронирования для туристов.

Скажу подробнее о внутреннем туризме, который приравнивается к понятию краеведческого туризма. Это комплексное понятие, целью которого является изучение своего родного края наравне с физическим оздоровлением и отдыхом. Направлениями развития здесь могут стать индивидуальные туры, эконравления, автотуризм.

Обсуждая сотрудничество России и Азербайджана: мы знаем, что в Баку и близлежащих городах есть великолепные отели. Отдых в этих местах ассоциируется с люксовым туризмом, и потенциал маленьких поселений с историческим наследием не до конца раскрыт. В этом большая зона развития.

Мы видим необходимость в перепозиционировании гостиниц с переносом ориентиров на внутреннего туриста во избежание простаивания. А также отмечу, что сейчас хорошее время для коллабораций отельеров с образовательными проектами и расширением образовательных услуг для горожан.

Мы открыты для сотрудничества со всеми представителями гостинично-туристической отрасли и благодарим за эту онлайн-дискуссию.

**АЙГЮН АТАЕВА**, ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КОМПАНИИ ASPRI WINERY TM SAVALAN, ВЫСКАЗАЛА МНЕНИЕ О ВИННОМ НАПРАВЛЕНИИ ТУРИЗМА, КОТОРЫЙ ТОЛЬКО ЗАРОЖДАЕТСЯ КАК ТРЕНД ПУТЕШЕСТВИЙ ПО АЗЕРБАЙДЖАНУ:



– В связи с пандемией произошли существенные изменения, поэтому мы разрабатываем программу развития внутреннего туризма в Азербайджане. У нас появляется всё больше компаний, которые производят вина и другие алкогольные напитки (коньяк, дистилляты, ликёры и т. д.). У Азербайджана огромный потенциал для выращивания и производства вина. Это страна, которая имеет горы и море, холмы и равнины, реки и озёра. Огромное количество терруаров создаёт возможность производить целый спектр вин как из местного винограда, так и из европейских сортов.

Наш завод расположен в долине Савалан, регион Габала, рядом со своими виноградниками, протяжённость которых более 340 га. Это довольно далеко от сердца Баку, почти в 320 км езды. Поэтому мы открыли собственный дегустационный центр Savalan, ведь наши гости не всегда обладают большим количеством времени. Наши мероприятия – это винно-гастрономические туры, в которых мы активно прорабатываем и информационно-развлекательную составляющую.

Обобщая, могу сказать, что у нас неплохо получается раскрывать потенциал внутреннего туризма, при этом мы с нетерпением ждём открытия границ, чтобы продолжить развивать ранее начатую работу с привлечением иностранных туристов.

**ОЛЕГ МОСКОВСКИЙ**, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА МТПП ПО РАЗВИТИЮ СОТРУДНИЧЕСТВА ДЕЛОВЫХ КЛУБОВ ЗЕМЛЯЧЕСТВ, РАСКРЫЛ ТЕМУ «ЗЕЛЁНОГО САНИТАРНОГО КОРИДОРА» КАК ПРОЕКТА ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗОВАННОГО ГРУППОВОГО ОТДЫХА:



– Я представляю не только торгово-промышленную палату, но и являюсь руководителем Рабочей группы по противодействию коронавирусной инфекции Комитета по комплексному обеспечению безопасности на объектах промышленных предприятий Ассоциации «Лига содействия оборонным предприятиям». Мы тесно сотрудничаем с Союзом машиностроителей, а это миллионы сотрудников и возможных заказчиков ваших услуг, поэтому я выступаю со стороны потенциального клиента.

Говоря про «Зелёный санитарный коридор»: на сегодняшний день на предприятиях промышленного комплекса выстроена серьёзная работа по сохранению здоровья коллективов, а также масочного режима, применения антисептиков и других спецсредств. Это подготовило наших сотрудников к определённой модели поведения как на работе, так и на отдыхе.

Помимо этого, мы выработали дополнительные рекомендации для работников, отправляющихся в отпуск. Среди разрабатываемых пунктов – наличие изоляторов в местах отдыха и обеспечение мер по безопасности от турагентства до места пребывания на курорте. Мы акцентируем внимание на том, что групповой отдых и самостоятельный отдых – это разные категории, при этом групповые туры должны обеспечивать требуемую дистанцированность туристов.





**АЛЕКСЕЙ КОКОРИН,**  
РУКОВОДИТЕЛЬ  
ЧЕХОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ  
ТПП МОСКОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ, РУКОВОДИТЕЛЬ  
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ  
БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТУРИЗМА  
ТПП МО, НАЗВАЛ ТЕКУЩИЙ  
ПЕРИОД ПОДХОДЯЩИМ  
ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ  
ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ  
ТУРИСТИЧЕСКИХ БРЕНДОВ:



– Приятно, что акцент нашего мероприятия поставлен на выход туристической отрасли из кризиса. Хотя туристических потоков нет, про тишину в отрасли говорить не стоит, поскольку в последнее время происходит много важных событий в нашей сфере: так, например, туризм передан в прямое подчинение правительству, введено понятие «ваучер» применительно к отменам бронирования, совершаются и другие изменения, во многом необратимые.

Для всех представителей туристической индустрии этот период тяжёлый, и не все его переживут. Но сейчас важно говорить не только о тяжести ситуации, но и о том, как можно будет максимально быстро из неё выйти. Многие специалисты сейчас занимаются формированием новых туристических брендов и продуктов. Я считаю это очень правильным и своевременным. Раз уж сложилась такая ситуация – надо использовать это время с максимальной пользой. Буквально недавно мы проводили в Подмосковье подобное мероприятие, где обсуждали как раз выход из кризиса. Одной из тем была возможность отмены негласных препон и запретов, которые препятствуют развитию туризма (школьного, например). Договорились о совместных действиях с правительством региона в этом направлении.

ТПП как объединение предпринимателей – и федеральная палата, и региональные – проводят много совместных обсуждений с профессиональным сообществом. Мы агрегируем предложения и идеи и направляем их в органы государственной власти.

Если говорить о городе Чехове, то отмечу два наших важнейших туристических «магнита»: музей-усадьба 17 века «Лопасня-Зачатьевское», где жили и похоронены потомки Пушкина, и, конечно же, это музей-усадьба «Мелихово», где жил и написал свои лучшие произведения Антон Павлович Чехов. Кстати, в период пандемии там продолжается реконструкция – ведутся строительные работы. Скоро музеи уже возобновят приём посетителей, и я всех приглашаю к нам в гости!

**СЕВИНДЖ  
МАММАДОВА,**  
СОВЕТНИК АППАРАТА  
ТОРГОВОГО  
ПРЕДСТАВИТЕЛЯ  
АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ  
РЕСПУБЛИКИ В  
РФ, ВЫСТУПИЛА С  
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫМ  
СЛОВОМ:



– Благодарю всех уважаемых участников дискуссии за интересные выступления. Надеюсь, что туристическая отрасль, которая первая понесла большие убытки, несмотря ни на что, постепенно восстановится и наберёт обороты. Прослушав все презентации, я хотела бы отметить, что каждая из них внесёт вклад в развитие общего дела. А мы, в свою очередь, всегда открыты для дальнейшего диалога и разных форм сотрудничества.

**НАДЕЖДА МИХАЙЛОВНА  
ЖИЛКИНА,** ДИРЕКТОР  
ВСЕРОССИЙСКОГО  
ЦЕНТРА ТУРИСТИЧЕСКОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ «РГУТИС»,  
РАССКАЗАЛА ПРО  
УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ  
«ОТКРЫВАЕМ РОССИЮ»  
И РАБОТУ В ПЕРИОД  
ПОСТПАНДЕМИИ:



– У России и Азербайджана всегда были хорошие добрососедские отношения. Что касается туризма, есть потрясающее выражение Альбера Камю: «Путешествие, как самая великая и серьёзная наука, помогает нам вновь обрести себя». Поэтому что бы ни происходило, развитие туризма – это очень важно для всех.

Говоря о нашем проекте «Открывая Россию», мы проводили несколько встреч с экспертами и по итогам определили 7 трендов, которые существуют на сегодняшний день в туризме:

- увеличение доли онлайн-коммуникаций;
- повышенный спрос на внутренний туризм;
- локальные поездки;
- спрос на пакеты «всё включено»;
- дуплекс-туры;
- безопасность;
- дистанционное образование.

Мы считаем, что туризм не имеет границ, поэтому, расширяя связи и развивая новые проекты, мы вместе всё преодолеем.

**РЕНА АЛИМАРДАНОВА,**  
ПАРТНЁР КОМПАНИИ  
SHABIANT WINERY,  
ГОВОРИЛА ПРО  
АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН  
ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ  
ОТРАСЛИ:



– В Азербайджане за прошедшие 1,5-2 года Государственным агентством по развитию туризма и Торговой палатой Азербайджана в России была проделана гигантская работа по привлечению туристов в страну. Но, к сожалению, начало карантина и введение жёстких ограничений из-за пандемии совпали с высоким сезоном, который мы потеряли.

SHABIANT WINERY – это один из крупнейших производителей вин Азербайджана, который находится в живописном месте у подножья гор Большого Кавказа. Приятное соседство винных угодий (более 250 га), винного производства и гостиничного комплекса создаёт уникальную атмосферу для погружения в винную культуру. Мы уже четвёртый год принимаем у себя туристов. Хотя у нас и имеется виртуальный тур 360° по территории, но цифровой экспириенс не сможет заменить реальное посещение этих мест, погружение в атмосферу и настоящую дегустацию. К счастью, у нас постоянно ведётся открытый диалог с Государственным агентством по туризму, мы получили свод правил SHANMAN по соблюдению новых санитарно-эпидемиологических норм, все они внедрены и неукоснительно соблюдаются. В этой связи, так как Россия «открывается» раньше нас, опыт российских коллег по приёму первых групп туристов был бы очень ценен для нас.



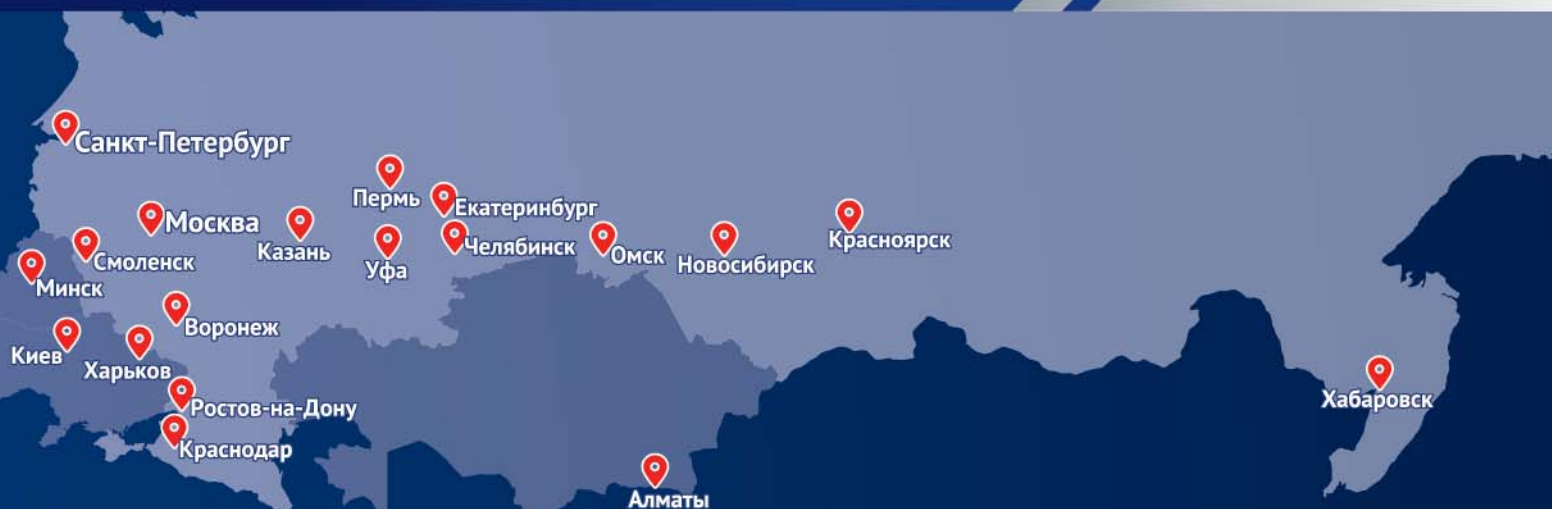
# Теплоконтроль™

настройся на теплую жизнь

Российское предприятие, специализирующееся на выпуске регуляторов температуры и давления прямого действия, клапанов регулирующих для автоматизации систем отопления, горячего водоснабжения и других технологических процессов.



## Официальные представители



215500, Смоленская область, г. Сафоново, ул. Ленинградская, д. 18  
8 800-201-58-67, 8 (48142) 2-84-11 - отдел маркетинга



*Нам 60 лет!*

**Регуляторы давления**

**Регуляторы температуры**

**Регулирующие клапаны**



**market@tcontrol.ru**

**www.tcontrol.ru**



# Bogorodsky Industrial Park

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО



Наш адрес:

142434, Московская область, г. Ногинск,  
территория «Ногинск-Технопарк», 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

[info@parknoginsk.ru](mailto:info@parknoginsk.ru)

[www.ip-bogorodsk.com](http://www.ip-bogorodsk.com)